

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN - TACNA

Facultad de Ciencias Jurídicas y Empresariales

Escuela Profesional de Ciencias Contables y Financieras

“COMERCIO EXTERIOR Y EL NIVEL DE OPTIMIZACIÓN
DE LAS EXPORTACIONES DE LAS MYPES, RUBRO
VENTA DE FLORES - TACNA, AÑO 2014”

TESIS

Presentada por:

Bach. Julio César Iturre Marca

Para optar el Título Profesional de:

CONTADOR PÚBLICO

TACNA - PERÚ

2016

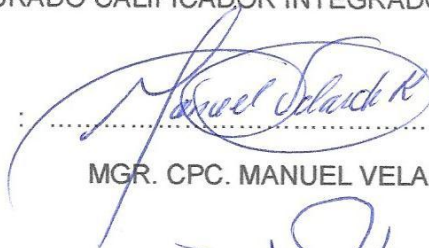
UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN – TACNA
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS
“COMERCIO EXTERIOR Y EL NIVEL DE OPTIMIZACIÓN DE LAS
EXPORTACIONES DE LAS MYPES, RUBRO VENTA DE FLORES - TACNA,
AÑO 2014”

TESIS PRESENTADO POR:
BACH. JULIO CÉSAR ITURRE MARCA

Para optar el título profesional de:
CONTADOR PÚBLICO

TESIS SUSTENTADA Y APROBADA EL 22 DE JULIO DEL 2016 ESTANDO EL
JURADO CALIFICADOR INTEGRADO POR:

PRESIDENTE :



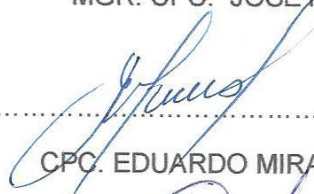
MGR. CPC. MANUEL VELARDE HERENCIA

SECRETARIO :



MGR. CPC. JOSE MEJÍA SAIRA

VOCAL :



CPC. EDUARDO MIRANDA VALDIVIA

ASESOR DE TESIS :



CPC. VICTOR HUGO QUISPE CABRERA

TACNA – PERÚ
2016

DEDICATORIA

A Dios, por ser la luz que guía mi camino, pues sin su ayuda no hubiera sido posible conseguir mis objetivos, él que es sinónimo de sabiduría, amor y justicia me acompaña siempre en el logro de mis metas.

A mis Padres, por estar ahí cuando más los necesité; a mis queridos maestros por su gran apoyo y motivación para la culminación de nuestros estudios profesionales.

CONTENIDO

DEDICATORIA	iii
CONTENIDO	iv
ÍNDICE DE TABLAS	ix
ÍNDICE DE FIGURAS	x
RESUMEN	xi
ABSTRACT	xii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN	
1.1 Descripción el problema	2
1.2 Formulación del problema	3
1.2.1 Problema principal	3
1.2.2 Problemas específicos	3
1.3 Justificación e importancia de la investigación	4
1.4 Alcances y limitaciones de la investigación	6
1.5 Objetivos de la investigación	6
1.5.1 Objetivo general	6
1.5.2 Objetivos específicos	6
1.6 Hipótesis	7

1.6.1 Hipótesis general	7
1.6.2 Hipótesis específicos	7

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación	9
2.2 Bases teóricas	13
2.2.1 El comercio exterior	13
2.2.1.1 Definición	13
2.2.1.2 Comercio exterior del Perú con el mundo	13
2.2.2 Las exportaciones	15
2.2.2.1 Definición	15
2.2.2.2 Clasificación de las exportaciones en el Perú	17
2.2.2.3 Canales de comercialización para exportar	18
2.2.3 El desempeño de las exportaciones de las MYPES en la Región Tacna	21
2.2.3.1 Definición de las MYPES	21
2.2.3.2 Entorno y formalización, Micro y Pequeña Empresa (MYPE)	22
2.2.3.3 Importancia de las MYPES	23
2.2.3.4 Evolución de la legislación y del concepto MYPE en el Perú	26

2.2.3.5	Clasificación de las unidades económicas de menor tamaño	30
2.2.3.6	Objeto de la Ley Nro. 30056	33
2.2.4	El segmento empresarial (MYPES) en la región Tacna	35
2.2.5	Aspectos favorables para la promoción de inversiones y exportaciones	37
2.2.6	Ley General de Aduanas	41
2.2.6.1	Sujetos de la obligación tributaria aduanera	41
2.2.6.2	Nacimiento de la obligación tributaria aduanera	42
2.2.6.3	Formas de extinción de la obligación tributaria aduanera	42
2.2.6.4	Requisitos para acogerse al régimen de exportación	43
2.2.6.5	Terminologías	47
2.2.7	Normas para la exportación de flores	66
2.2.8	Requisitos sanitarios y fitosanitarios para exportar	69
2.3	Definiciones de términos básicos – Incoterms	70

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1	Tipo y diseño de la investigación	76
3.1.1	Tipo de estudio	76
3.1.2	Diseño de investigación	76
3.1.3	Métodos de investigación	77
3.2	Población y muestra	78
3.2.1	Población	78
3.2.2	Muestra	78
3.3	Operacionalización de variables	78
3.3.1	Variables	78
3.3.2	Operacionalización de variables	79
3.4	Técnicas e instrumentos de medición	80
3.4.1	Técnicas	80
3.4.2	Instrumentos de recolección de datos	80
3.5	Procesamiento y análisis de información	81

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

4.1	Presentación	82
4.2	Presentación, análisis e interpretación de resultados	82
4.2.1	Análisis de tablas y figuras de las variables	82
4.3	Correlaciones – pruebas de normalidad	93

4.4	Contrastación de la hipótesis	93
CAPÍTULO V: DISCUSIÓN		
5.1	Discusión de resultados	104
CONCLUSIONES		
		108
RECOMENDACIONES		
		110
BIBLIOGRAFÍA		
		112
ANEXOS		
		114

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla	Descripción	Pág.
Tabla 1	Unidades Económicas de Menor Tamaño	31
Tabla 2	El Segmento empresarial (Microempresa y Pequeña empresa en la Región Tacna)	36
Tabla 3	Operacionalización de Variables	79
Tabla 4	Comercio Exterior	82
Tabla 5	Cumplimiento de la normatividad aduanera	83
Tabla 6	Procedimientos aduaneros	84
Tabla 7	Cumplimiento de las obligaciones tributarias aduaneras	85
Tabla 8	Volumen de exportaciones	86
Tabla 9	Nivel de optimización de las exportaciones	87
Tabla 10	Competitividad	88
Tabla 11	Innovación	89
Tabla 12	Eficiencia	90
Tabla 13	Rentabilidad	91
Tabla 14	Pruebas de Normalidad	93
Tabla 15	Correlaciones del Comercio Exterior y el Nivel de Optimización de las exportaciones	95
Tabla 16	Correlaciones del Cumplimiento de la normatividad aduanera y el nivel de optimización de las exportaciones	97
Tabla 17	Correlaciones de los Procedimientos aduaneros y el nivel de optimización de las exportaciones	99
Tabla 18	Correlaciones del Cumplimiento de las obligaciones tributarias aduaneras y el nivel de optimización de las exportaciones	101
Tabla 19	Correlaciones del Volumen de exportaciones y el nivel de optimización de las exportaciones	103

ÍNDICE DE FIGURAS

Tabla	Descripción	Pág.
Figura 1	Tendencia a lo largo de los años del crecimiento de las exportaciones del Perú	14
Figura 2	Comercio exterior	83
Figura 3	Cumplimiento de la normatividad aduanera	84
Figura 4	Procedimientos aduaneros	85
Figura 5	Cumplimiento de las obligaciones tributarias aduaneras	86
Figura 6	Volumen de exportaciones	87
Figura 7	Nivel de optimización de las exportaciones	88
Figura 8	Competitividad	89
Figura 9	Innovacion	90
Figura 10	Eficiencia	91
Figura 11	Rentabilidad	92

RESUMEN

El presente estudio tuvo como propósito determinar si el comercio exterior influye en el nivel de Optimización de las Exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014.

El estudio es de tipo descriptivo y explicativo, su diseño es no experimental, transeccional y descriptivo. La población estuvo constituida por los gerentes de las MYPES rubro venta de flores de la ciudad de Tacna, siendo un total de 7, cuya muestra fue censal, es decir, se trabajó con toda la población. La técnica e instrumento de recolección de datos utilizados fueron la encuesta y el cuestionario, respectivamente. Se contrastó la siguiente hipótesis: El comercio exterior influye significativamente en el nivel de optimización de las exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores – Tacna, año 2014, a través de la prueba estadística correlación de Pearson que es 0,926 y el p-valor es 0,03 menor que el nivel de significancia (0,05)

ABSTRACT

The present study was to determine whether the foreign trade influences the level of optimization Export MYPES, selling flowers category - Tacna, 2014.

The study is descriptive and explanatory type, its design is not experimental, transactional and descriptive. The population consisted of managers of category I MYPES selling flowers in the city of Tacna, for a total of 7, whose sample was census, that is, we worked with the entire population. The techniques and instruments used for data collection were the survey and questionnaire, respectively. The following hypothesis was tested: Foreign trade significantly influences the level of optimization Export MYPES I sell flowers category - Tacna, through the Pearson correlation is 0,926 and the p value is less statistical test 0,03 level of significance (0,05)

INTRODUCCIÓN

La problemática hace referencia si el comercio exterior influye en el nivel de Optimización de las Exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014. Por lo antes referido, se presentan los siguientes capítulos: El primer capítulo trata de planteamiento del problema, relacionadas a las variables de estudio. El segundo capítulo puntualiza el marco teórico, en el que se considera los antecedentes de la investigación, las bases teóricas y definición de términos básicos. El tercer capítulo refiere a la metodología utilizada en la investigación. El cuarto capítulo, refiere a los resultados obtenidos de acuerdo a las variables de estudio. El quinto capítulo indica la discusión de resultados y finalmente, las conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Descripción el problema

Existen mercados en donde los agentes económicos son susceptibles a las variaciones del precio-calidad, por lo que suponen la apertura comercial mediante la integración económica comercial como los tratados de libre comercio (TLC), convenios y otros mecanismos de comercio exterior que experimenta el Perú.

Asimismo, en la región Tacna, las MYPES podrían optimizar sus exportaciones, sin embargo, no lo logran, debido a que a veces tiene dificultades, pues no tienen suficientes conocimientos sobre los procedimientos de las exportaciones, en cuanto a los trámites aduaneros y el control de los documentos relativos al despacho aduanero, además, no aprovechan los beneficios tributarios aduaneros, pues desconocen algunos aspectos, como beneficios tributarios, por lo que no han podido incrementar sus ventas al exterior óptimamente y consecuentemente, el porcentaje de las exportaciones no se incrementa. Adicionalmente, no tienen suficiente conocimiento

sobre la legislación aduanera, enfatizando sobre todo los beneficios tributarios que se pueden acoger. Además, es necesario indicar que las fuentes de recursos para financiar sus actividades de innovación y desarrollo son escasos, pues presentan dificultades de acceso a financiamiento. Asimismo, se evidencia que no hay un buen nivel de exportaciones en las MYPES, especialmente en el rubro venta de flores, debido a que no desarrollan un adecuado comercio exterior.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema principal

¿Cómo el comercio exterior influye en el nivel de Optimización de las Exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014?

1.2.2 Problemas específicos

- a. ¿En qué medida el cumplimiento de la normatividad aduanera influye en el nivel de Optimización de las Exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014?

- b. ¿De qué forma los procedimientos aduaneros influyen en el nivel de Optimización de las Exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014?
- c. ¿De qué manera el cumplimiento de las obligaciones tributarias aduaneras influye en el nivel de Optimización de las Exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores – Tacna, año 2014?
- d. ¿Cuál es el volumen de exportaciones de cada MYPE, rubro venta de flores?

1.3 Justificación e importancia de la investigación

La presente tesis de investigación se justifica debido a los siguientes criterios:

- **Conveniencia**

Es conveniente para que se optimice el comercio exterior en las MYPES y de esta forma mejore el nivel de Optimización de las Exportaciones de Comercialización de Flores, en la Ciudad de Tacna.

- **Relevancia social**

Tiene una relevancia social, ya que permitirá que realicen propuestas orientadas al desempeño de las exportaciones de las MYPES, rubro flores.

- **Implicancias prácticas**

Se justifica de manera práctica en la medida que permite conocer el comercio exterior de las MYPES y el nivel de exportaciones, rubro flores en la ciudad de Tacna.

- **Valor teórico**

Presenta un valor teórico, ya que desarrollará teorías sobre el comercio exterior y el nivel de exportaciones en las MYPES, rubro flores en la ciudad de Tacna.

- **Utilidad metodológica**

La presente investigación servirá como base a futuras investigaciones que se realicen sobre las MYPES, aportando conocimientos, material de apoyo y lectura a futuros investigadores interesados en el tema de comercio exterior, exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores.

1.4 Alcances y limitaciones de la investigación

Se encuentran limitaciones para el desarrollo de la investigación, entre ellas:

- Escasos antecedentes del estudio.
- Escasa bibliografía.

Sin embargo, se considera que no han influido en forma significativa en los resultados.

1.5 Objetivos de la investigación

1.5.1 Objetivo general

Determinar si el comercio exterior influye en el nivel de Optimización de las Exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014.

1.5.2 Objetivos específicos

- a) Analizar de qué manera el cumplimiento de la normatividad aduanera influye en el nivel de Optimización de las Exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014.

- b) Establecer de qué forma los procedimientos aduaneros influyen en el nivel de Optimización de las Exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014.
- c) Verificar de qué forma el cumplimiento de las obligaciones tributarias aduaneras influye en el nivel de Optimización de las Exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014.
- d) Determinar el volumen de exportaciones de cada MYPE, rubro venta de flores.

1.6 Hipótesis

1.6.1 Hipótesis general

El comercio exterior influye significativamente en el nivel de Optimización de las Exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014.

1.6.2 Hipótesis específicas

- a) El cumplimiento de la normatividad aduanera influye significativamente en el nivel de Optimización de las

Exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014.

- b) Los procedimientos aduaneros influyen significativamente en el nivel de Optimización de las Exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014.
- c) El cumplimiento de las obligaciones tributarias aduaneras influye significativamente en el nivel de Optimización de las Exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014.
- d) El volumen de exportaciones de cada MYPE rubro venta de flores es bajo.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación

Según Hurtado, en su trabajo de investigación denominado: “Empresas familiares de producción artesanal de mates burilados de Huancayo: problemática y lineamientos básicos para la creación de consorcios de exportación”, tesis para optar el grado académico de Magíster en Administración, con mención en Comercio Internacional, concluye en lo siguiente:

Los lineamientos para la creación de consorcios de exportación están basados en estudios y experiencias que se han hecho en realidades similares al presente estudio, porque unilateralmente los artesanos no podrán dar soporte a las actividades de producción, comercialización, aumentar la capacidad técnica o financiera y 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.

- La Dirección de Industria y Artesanía de la Región Junín tiene registrados 2 479 talleres artesanales, para el estudio se ha elegido de las diferentes líneas artesanales a cuatro por ser las más representativas por el volumen de producción, mano de obra intensiva, analogía geográfica y cultura organizacional: curtiembre y peletería, textiles, mates burilados y platería y artículos conexos. Por muestreo fueron encuestados 146 artesanos responsables de los talleres artesanales, de sus respuestas se resume: que los artesanos tienen una producción limitada para satisfacer la demanda nacional; el 95,21 % no exportan por falta de asesoría, financiamiento y desconocimiento de gestión; el 97,95 % desean organizarse para exportar, y el 51,39 % respondieron que sus artesanías son compradas por los intermediarios.

Según Mc Bride, Abarca, Coaquira, García & León, en el trabajo de investigación titulado: "Exportación de orégano de Tacna al mercado de Brasil Octavio Chirinos".

- 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.

Según Masías, en su trabajo de investigación denominado: “Promoción de la exportación de flores ornamentales de la sierra piurana” tesis para optar el título de licenciada en administración de empresas, concluye en lo siguiente:

- El cultivo de flores en el Perú presenta las siguientes ventajas: óptimas condiciones climatológicas, excelente calidad de los suelos y mano de obra barata. Las dos primeras permiten mayor rendimiento (promedio por corte de 60 %, pudiéndose incrementar en un promedio de 6 % anual) de la tierra en flores que cualquier hortaliza; mientras que la última disminuye los costos en la producción.

Pero también existen desventajas de mayor peso, que las ventajas, para los empresarios en la decisión de inversión en el sector floricultor, impidiendo el crecimiento de dicha actividad en el país. Entre ellas podemos mencionar: escaso acceso al crédito; falta de apoyo por parte del estado y sobrecostos en energía. Es por ello que los productores artesanales no están preparados ni financieramente ni técnicamente para asumir un rol activo en la penetración al mercado internacional.

Según Portugal, en el trabajo de investigación titulado “Cultivo y exportación de la flor gypsophila” tesis para optar el título de magister en administración de negocios, concluye en lo siguiente:

- Las estadísticas muestran que las exportaciones peruanas de flores y capullos frescos donde se encuentra la gypsophila han tenido sus altibajos hasta el año 1998, y desde entonces esta actividad se ha incrementado. Estados Unidos es el primer país hacia donde se exporta, seguido por Italia, Canadá y Francia, aunque el volumen de exportación a este país se encuentra en descenso por la presencia del fenómeno del niño, originando una fuerte sequía en la sierra sur; el PBI agropecuario ha tenido un crecimiento desacelerado.

Para acceder a este mercado es importante analizar a todos los factores relevantes del macroentorno agropecuario en el sector flores, que intervienen en la determinación de la ejecución o no de la producción y exportación de la Gypsophila.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 El comercio exterior

2.2.1.1 Definición

El comercio exterior es el desarrollo de las actividades de importación y exportación, que permite que los países se especialicen en producir aquellos bienes o servicios en los que tienen ventaja comparativa, y con esto el bienestar de las naciones (Hurtado, 2000).

2.2.1.2 Comercio exterior del Perú con el mundo

a) Diagnóstico de la situación actual del comercio externo del Perú con el mundo

Las exportaciones de bienes del Perú, medidas en dólares americanos del 2000, se triplicaron entre 1995 y 2008. Sin

embargo, este crecimiento no es uniforme. Entre los años 2000 y 2008 las exportaciones mostraron su mayor dinamismo, pues aumentaron en 128 %, como se aprecia en la Figura 1. Este crecimiento de las exportaciones se debe al entorno económico internacional, caracterizado por una fuerte demanda de nuestros productos a raíz del crecimiento económico de nuestros principales socios comerciales.

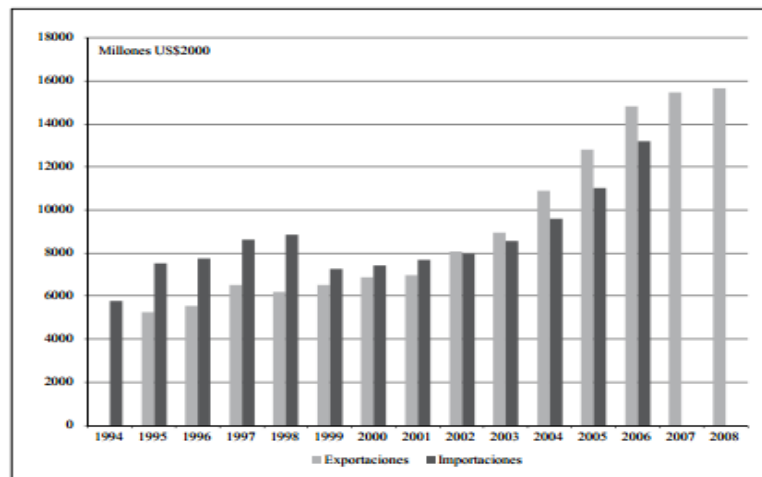


Figura 1. Tendencia a lo largo de los años del crecimiento de las exportaciones del Perú

Fuente: UNCOMTRADE, Naciones Unidas

La composición de las exportaciones no muestra cambios dramáticos entre los años 1995 y 2008. El cuadro presenta en orden de importancia las exportaciones, agrupadas de acuerdo a los capítulos del sistema armonizado. La importancia de cada capítulo se estima promediando la participación anual de cada

uno en el total de exportaciones durante el periodo de estudio. De acuerdo a este cuadro, los productos con mayor participación en el total de exportaciones, 64 %, provienen de sectores extractivos con valor agregado muy bajo. Capítulo 61, tejidos de punto de algodón 6 % y capítulo 20, preparaciones de hortalizas, frutas y otros 2 % incluyen productos con mayor valor agregado, pero su participación es limitada. En el caso de tejidos de algodón, el principal producto es ropa interior, y en el caso de preparación de hortalizas, tenemos espárragos preparados y en conservas. Es importante anotar que el 81 % de las exportaciones totales promedio se concentra en diez capítulos de un total de 97.

2.2.2 Las exportaciones

2.2.2.1 Definición

Las exportaciones constituyen la fuente más sana y permanente de generación de las divisas que necesita un país para financiar sus importaciones de bienes y servicios, y otros gastos corrientes en divisas. Así también, la Asociación de Exportadores (ADEX), señala que “La exportación es el

régimen aduanero que permite la salida legal de mercancías del territorio aduanero, para su uso o consumo definitivo en el exterior”. Asimismo, la exportación es la acción y efecto de vender o enviar mercancías o servicios de origen nacional a un país extranjero cumpliendo con el régimen aduanero. Resulta indispensable indicar que la actividad de exportación es vista en nuestro medio como la salvación y la única alternativa que nos puede sacar de la crisis económica del país por el ingreso de divisas y nos permite conseguir un nuevo cliente, un nuevo comprador que tiene dinero para gastar o invertir. Además, la exportación es una alternativa para superar las limitaciones del mercado interno (ADEX, 1999).

Las limitaciones del mercado interno son:

- a. Saturación del mercado
- b. Falta de economías de escala
- c. Demanda estacional
- d. Recesión
- e. Precios internos bajos
- f. No emplear la capacidad instalada ociosa

Frente a estos problemas, la solución es exportar.

Lo correcto es adecuar la oferta exportable a las necesidades de los consumidores de distintas partes del mundo (Coca, 1999).

2.2.2.2 Clasificación de las exportaciones en el Perú

Las exportaciones se clasifican en dos grandes grupos, según su naturaleza:

a. Productos de exportación tradicional

Son aquellos productos de materia prima con poco valor agregado y cuya cotización se fija en los mercados mundiales; que componen las dos terceras partes de nuestras exportaciones.

b. Productos de exportación no tradicional

Son productos con mayor valor agregado que los tradicionales y los que menos exporta el Perú, representando sólo un tercio del total de exportaciones.

2.2.2.3 Canales de comercialización para exportar

Según Coca, entre “los principales canales de comercialización tenemos: exportación directa, agentes comisionistas internacionales, traders o revendedores internacionales, representantes comerciales, sucursales importadoras y contratos de exclusividad”.

A continuación, los canales de comercialización:

a. Exportación directa

El exportador negocia directamente con el importador, es aquella estrategia en la que la empresa se hace cargo del proceso exportador; este método permite que el exportador pueda controlar el proceso de comercialización, establecer una relación directa con los clientes en el exterior.

b. Agentes comisionistas internacionales

Se trata de personas o empresas cuya misión consiste en poner en contacto a exportadores e importadores cobrando una comisión por sus servicios.

c. Traders o revendedores internacionales

Se trata de intermediarios que pueden estar localizados tanto en el país del importador como en el del exportador o en una tercera nación.

d. Representantes comerciales

Son empresas a quienes se les concede la representación comercial de una marca o producto sobre un determinado territorio.

e. Sucursal importadora

Se refiere a una empresa de propiedad del fabricante que es constituida como filial o sucursal comercial en el país hacia el cual se desea exportar.

f. Contratos de exclusividad

Implica el compromiso de no vender, durante la vigencia del acuerdo, a ningún otro importador ubicado en el área geográfica concedida en exclusiva al representante.

Barreras a la exportación

Las barreras a la exportación son todos aquellos obstáculos, limitaciones actitudinales, estructurales, operativas y otras que disuaden o impiden la capacidad para iniciar, desarrollar o mantener las operaciones comerciales en los mercados extranjeros (Leonidou, 1995).

A su vez, las barreras pueden ser clasificadas en internas y externas. Las internas están asociadas a la insuficiencia de los recursos y capacidades organizacionales de la empresa. Mientras que las barreras externas son las que se derivan del ambiente en donde la empresa va a operar; es decir, tanto del mercado de exportación como del entorno nacional (Leonidou, 2004).

Por otro lado, se pueden identificar tres grupos de empresas: (1) no exportadoras, (2) exportadoras y (3) ex exportadoras, por lo que el impacto de las barreras de exportación varía entre los tres grupos de empresas, utilizando un tratamiento diferente para cada una de ellas por parte de los programas de promoción de exportaciones (Leonidou, 2004).

2.2.3 El desempeño de las exportaciones de las MYPES en la Región Tacna

2.2.3.1 Definición de las MYPES

La MYPE es la unidad económica constituida 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; debiendo contar con las siguientes características:

a) Microempresa

- Número total de trabajadores entre uno (1) y diez (10).
- Niveles de ventas anuales que no superen a 150 UIT (Unidad Impositiva Tributaria).

b) Pequeña empresa

- Número total de trabajadores hasta un máximo de cien (100).
- Niveles de ventas anuales entre 1700 UIT.

Cabe referir que las MYPES son organizaciones sociales que buscan cumplir una misión especial en un mercado, ya que forman parte fundamental de un ambiente económico y social de un país, impactando directamente en su desarrollo, por lo que el acceso a la modernización es preponderante para sobrevivir a la competencia (Ramos, 2014).

2.2.3.2 Entorno y formalización, Micro y Pequeña Empresa (MYPE)

En setiembre de 1998 se llevó a cabo el primer Foro Internacional de Sociedades de Caución Mutua y Sistemas de Garantías para las MYPE, en la ciudad de Burgos, España. Participaron países como España, Portugal, Brasil, Argentina, Uruguay, Chile, Perú, Colombia, Venezuela, México y República Dominicana. En este evento se trataron temas relacionados a la convivencia de crear y/o profundizar una corriente de opinión sobre ¿Qué se entiende por MYPE? Se llegó al consenso de que se trata de una abreviatura que tiene una aplicación indistinta de acuerdo con la utilización que cada Estado adopte o aquel que los interlocutores tengan a bien en considerar. Por ejemplo: en Europa se utiliza las siglas "MYPE"

para identificar a las Micro y Pequeñas Empresas; en los otros países se utilizaría la abreviatura que resulta más aplicable a sus realidades (USMP, 2013).

2.2.3.3 Importancia de las MYPES

Las MYPES son de vital importancia para el desarrollo del país, ya que su participación en la economía representa el 98 % de las empresas, pero existe la problemática que gran parte de las MYPES operan en el lado de la informalidad, debido a que aún existen trabas burocráticas que dificultan la formalidad de una empresa y un costo elevado que debe asumir el emprendedor al momento de iniciar su negocio empresarial (Tello, 2014).

A continuación se menciona algunas de ellas:

- Aseguran el mercado de trabajo mediante la descentralización de la mano de obra y cumplen un papel esencial en el correcto funcionamiento del mercado laboral.

- Tienen efectos socioeconómicos importantes, ya que permiten la concentración de la renta y la capacidad productiva desde un número reducido de empresas hacia uno mayor.

- Las relaciones sociales a términos personales más estrechos entre el empleador y el empleado, favoreciendo las conexiones laborales ya que, en general, sus orígenes son unidades familiares.

- Presentan mayor adaptabilidad tecnológica y menor costo de infraestructura por su escala productiva.

Desde el punto de vista interno, la globalización es un factor de doble carácter para las economías nacionales, sobre todo, para las empresas. Por un lado, incentiva las oportunidades de mercado e inversiones, por otro lado, muestra una cara negativa debido a la competencia a la cual se ven sometidas las empresas locales, sobre todo en cuanto a productos y servicios procedentes de países que tienen la capacidad de ofrecer sus productos a menores costos, lo cual puede traducirse como una competencia desleal.

Asimismo, las MYPES a menudo se ven en la disyuntiva de establecer una adecuada relación entre calidad y precio, además de diseñar estrategias para adaptarse de manera

rápida y efectiva frente a los desafíos que implica el nuevo panorama.

Debido a dichas transformaciones macroeconómicas, la MYPE es forzada a adaptarse internamente para seguir compitiendo, por lo que han debido reducir los costos en la producción de sus bienes y optimizar sus recursos, con el fin de hacer frente a los productos similares de competidores directos. Así también, han recurrido a la subcontratación para desarrollar parte de su producción, contratar consultores externos, cambiar los incentivos de sueldos y prestaciones para sus empleados, implementar nuevas técnicas gerenciales y aumentar los nexos comerciales con sus clientes y proveedores, pero según algunos investigadores, deberían disminuir la integración vertical, aumentar el uso de insumos importados y adoptar técnicas JIT (Justo a Tiempo), reducir al personal y capacitar a cada uno, adoptar conceptos de calidad, certificación y adoptar tecnología de punta en los sistemas informáticos (USMP, 2013).

2.2.3.4 Evolución de la legislación y del concepto MYPE en el Perú

En consonancia con los cambios del entorno competitivo, reflejado en una mayor competitividad de las empresas nacionales, que afecta directamente a las grandes y medianas empresas, los gobiernos han dado disposiciones para incentivar alternativamente a las pequeñas y medianas empresas a fin de provocar una mayor absorción de mano de obra (Herrera, 2008).

En Perú, en la década de 1970, se empieza a legislar sobre regímenes especiales de fomento para promocionar a las PYMES (pequeñas y medianas empresas), que son agentes con lógicas, culturas, intereses y un espíritu emprendedor específicos, y han continuado legislándose en las siguientes décadas, como se registra a continuación:

- Ley de la Pequeña Empresa del Sector Privado (1976), define a la pequeña empresa en función de sus montos vendidos y se fijan incentivos para su desarrollo y un sistema tributario preferencial.

- Mediante Decreto Ley N° 21621 que crea la figura jurídica de la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL), para agilizar la formación de pequeñas empresas.

Esta ley diferencia el patrimonio de la persona natural y el de la persona jurídica con el fin de promocionar la constitución y operación de las PYMES.

- D. L. N.° 23189 (julio 1980), establece que la pequeña empresa puede desarrollar su actividad como empresa personal o EIRL. Fija en cinco el máximo de trabajadores para pequeñas empresas dedicadas a la comercialización, y 10 trabajadores para las dedicadas al rubro servicios. Además, se crea la Cooperativa de Servicios de Pequeñas Empresas, con la finalidad de acceder a líneas de crédito y financiamiento.

También, se crea el FOPE (Fondo Especial de la Pequeña Empresa).

- Ley 23407 (mayo 1982), que promulga la Ley General de Industrias, que determina entre otras el límite de las ventas anuales de una pequeña empresa industrial (no deben exceder los 720 sueldos mínimos vitales, en Lima).

- Ley 24062 (enero 1985). Ley de la Pequeña Empresa Industrial, que tiene por finalidad regular el Capítulo de Pequeña Empresa Industrial establecido en la Ley General de Industrias (Ley 23407).

Además, señala que el financiamiento del FOPE será con el aporte de las pequeñas empresas industriales.

- A fines de los años ochenta se disponen nuevas medidas promocionales para el sector pymes, como el otorgamiento de incentivos fiscales para la creación de puestos de trabajo, capacitación laboral y adquisición de maquinarias y equipos.

- D. L. N.º 705 (noviembre 1991). Ley de Promoción de Microempresas y Pequeñas Empresas (MYPES), establece el marco legal para la micro y pequeña empresa definiéndola en función del tamaño (cantidad de trabajadores) y monto anual de ventas.

- En la década de 1990, la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) emite las Resoluciones 897-94 y 259-95, la

primera autoriza y la segunda regula el funcionamiento de las EDPYMES (Entidades de Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa), la SBS define a las microempresas como aquellas unidades productoras que cuentan con activos hasta por 20 000 dólares y/o realicen ventas anuales que no excedan los 40 000 dólares, y como pequeña empresa a unidades que cuentan con activos hasta 30 000 dólares y/o realicen ventas anuales que no excedan los 750 000 dólares.

- Ley 26904 (diciembre 1999), que declara de interés público la generación y difusión de estadísticas económicas sobre micro y pequeñas empresas. El Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) es el organismo encargado a través del COTIEPYME (Comisión Técnica Interinstitucional de Estadísticas de la Pequeña y Micro Empresa).

- En resumen, en el Perú se utilizan diversas definiciones de micro y pequeña empresa, una en función del número de trabajadores y el monto de las ventas anuales (D.L. 705 de 1991), y otra en función del valor de los activos y de sus ventas anuales (SBS, Resolución 259-95), la misma que aprueba el

reglamento para el establecimiento de las EDPYMES (Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa).

2.2.3.5 Clasificación de las unidades económicas de menor tamaño

El alcance de la categoría Micro y Pequeña Empresa, identificada con la sigla MYPE, y no PYME, como erróneamente ha sido identificada, corresponde a una clasificación de unidades económicas de menor tamaño, cuyos enfoques, conceptos y definiciones han ido evolucionando en las últimas décadas.

En la actualidad existe un concepto simple y práctico, generalizado, de fácil manejo.

La misma delimita a las MYPES, a partir del tamaño de las unidades económicas según el número de trabajadores que laboran en ellas, el monto de las ventas anuales realizadas y el valor de sus activos fijos (Herrera, 2008).

Tabla 1. Unidades Económicas de Menor Tamaño

En los Activos Fijos no se consideran las edificaciones			
Tipo de empresa	Personal Ocupado (trabajadores)	Ventas Anuales (dólares)	Activos Fijos (dólares)
Micro empresa	Hasta 10	Hasta 125 000	Hasta 25 000
Pequeña empresa	De 11 a 50	De 125 000 a 1 500 000	De 25 000 a 300 000
Mediana empresa	De 51 a 200	De 1 500 000 a 20 000 000	De 300 000 a 4 000 000

Fuente: ULPYME, MITINCI/GTZ, Lima, 1999

En la presente década se emitieron nuevas leyes. La Nueva Ley Peruana de Micro y Pequeña Empresa (D.L. 1086), promulgada en junio de 2008, regula el aspecto laboral, los problemas administrativos, tributarios y de seguridad social que se habían convertido en barreras burocráticas que impedían la formalización de las MYPES. La Nueva Ley es en efecto un régimen especial de fomento y promoción de las MYPES, donde el actual régimen laboral de la micro empresa ha sido ratificada por el Tribunal Constitucional, al reconocer que no se trata de un régimen discriminatorio ni desigual, sino por el

contrario, tiene como objetivo fundamental lograr la formalización y la generación de empleo. El sector de la microempresa representa el 98 por ciento de las unidades productivas del país (Herrera, 2008).

Los requisitos para calificar a las microempresas son los mismos que contempla la Ley 28015 (julio de 2003), esto es, la empresa debe contar con 10 trabajadores y sus ingresos anuales no deben superar las 150 UIT (525 000 soles anuales).

Los requisitos para calificar a la pequeña empresa han variado con relación a la anterior ley (28015), en el D.L. 1086 del 2008, se incrementa de 50 a 100 el número de trabajadores, asimismo, se incrementan los ingresos anuales (ventas) de 850 UIT hasta 1 700 UIT, es decir, de 2 975 000 soles se amplían hasta 5 950 000 soles. (Herrera, 2008)

El Decreto Legislativo 1086-2008, denominada Ley MYPE, es una ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la microempresa y de la pequeña empresa y del acceso al empleo decente, modifica la característica de la

MYPE anteriormente definida, según el cual una MYPE debe reunir dos criterios, uno es la cantidad de trabajadores ocupados y el otro el monto de las ventas anuales equivalentes a Unidades Impositivas Tributarias (en 2009 una UIT equivalía a 3 550 nuevos soles o 1 232 dólares).

(Herrera, 2008)

2.2.3.6 Objeto de la Ley Nro. 30056. Modificación del marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas

La presente ley tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción; incentivando la inversión privada, la producción, el acceso a los mercados internos y externos y otras políticas que impulsen el emprendimiento y permitan la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas. (Artículo 1, Capítulo I, Medidas para el impulso al desarrollo productivo

y al crecimiento empresarial características de las micro, pequeñas y medianas empresas. Ley Nro. 30056).

Las micro, pequeñas y medianas empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales (Artículo 14, Capítulo I, Medidas para el impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial características de las micro, pequeñas y medianas empresas. Ley Nro. 30056).

- **Microempresa:** ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

- **Pequeña empresa:** ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

- **Mediana empresa:** ventas anuales superiores a 1 700 UIT y hasta el monto máximo de 2 300 UIT. El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la micro, pequeña y mediana empresa podrá ser determinado por decreto supremo

refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas y el Ministro de la Producción cada dos años.

Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

2.2.4 El segmento empresarial (MYPE) en la región Tacna

A continuación se presenta el segmento empresarial en cuanto a Microempresa y Pequeña empresa:

Tabla 2. El segmento empresarial (Microempresa y Pequeña empresa en la Región Tacna)

SEGMENTO EMPRESARIAL		
Año	Microempresa	Pequeña Empresa
2007	15564	551
2008	17560	568
2009	18616	599
2010	19733	661
2011	21145	668
2012	22254	700
2013	23911	735
2014	25692	771
2015	27605	809
2016	29661	849
2017	31870	891
2018	34244	935

Fuente: SUNAT

Como se puede apreciar en la Tabla 2, del año 2007 al año 2013 se ha incrementado, tanto en la microempresa y pequeña empresa y realizando una proyección continuará creciendo. Tal es así que en año 2013 existen aproximadamente 735 PYMES.

2.2.5 Aspectos favorables para la promoción de inversiones y exportaciones

Según el Encuentro Económico-Informe Económico y Social, Región Tacna, Banco Central de Reserva del Perú (2013), con respecto a los aspectos favorables para la promoción de inversiones y exportaciones, considera:

El rol del Estado en el desarrollo económico, de acuerdo a lo que establece el artículo 59° de nuestra Constitución Política del Perú es:

- “Estimular la riqueza y garantizar la libertad de trabajo y la libertad de empresa, comercio e industria. Asimismo, el Estado tiene que brindar oportunidades de superación a los sectores que sufren cualquier tipo de desigualdad”.

- Esto se traduce en deberes que el Estado debe cumplir con relación a solucionar fallas de mercado, promover el funcionamiento eficiente del mismo y garantizar el desarrollo eficiente de las empresas.

Por lo tanto, el rol del Estado para la promoción de inversiones y exportaciones en el ámbito regional debe ser:

- Estimular la riqueza y garantizar la libertad de trabajo, empresa, comercio e industria en el ámbito regional.

- Propiciar oportunidades de superación en los sectores que sufren algún tipo de desigualdad.

- Promover la inversión como un elemento importante para lograr el desarrollo económico local y regional.

- La inversión pública provee servicios e infraestructura para satisfacer los derechos y necesidades de las personas.

- La inversión privada provee bienes y servicios que son requeridos por los mercados para funcionar con mayor eficiencia.

- La inversión privada y pública constituye el componente fundamental del crecimiento económico sostenido, vital para lograr la reducción de la pobreza en la región y el país.

- Las autoridades locales y regionales juegan un rol clave en la promoción de un marco y clima adecuado para las inversiones.

- Un buen clima de inversión favorece la llegada de la inversión privada, motor para el crecimiento y la reducción de la pobreza.

- Es importante considerar los aspectos técnicos de la inversión privada, pero también comprender los aspectos sociales alrededor del proyecto.

- El Estado debe velar y procurar una simplificación administrativa y un marco normativo que atraiga a los inversionistas.

- Se deben procurar servicios a los inversionistas, al momento del diseño o evaluación de la oportunidad, a la ejecución del proyecto o incluso, al momento en que la inversión ya ha sido realizada y la empresa está en operación.

- La inversión en infraestructura es un factor clave del crecimiento, tiene un impacto directo e indirecto en la pobreza.

- Las autoridades locales y regionales deben identificar qué tipo de infraestructura es clave para la promoción de inversiones privadas en el ámbito regional.

- El Estado debe atraer la inversión privada para lo cual requiere políticas y reglas claras y estables que incentiven al inversionista a colocar sus capitales en el mercado productivo regional, permitiendo así el crecimiento económico, que genere empleo en condiciones adecuadas y a toda escala (grande, mediana, pequeña y micro empresa), y que provea los bienes y servicios necesarios para mejorar las condiciones de vida de la población.

- La promoción de la inversión está normado por la Ley Marco de Promoción de la Inversión Descentralizada, junto con su reglamento y modificaciones.

2.2.6 Ley General de Aduanas

Mediante DECRETO SUPREMO N° 010-2009-EF tiene por objeto regular la relación jurídica que se establece entre la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - SUNAT y las personas naturales y jurídicas que intervienen en el ingreso, permanencia, traslado y salida de las mercancías hacia y desde el territorio aduanero.

2.2.6.1 Sujetos de la obligación tributaria aduanera

- Sujeto activo acreedor tributario

Sunat

- Sujeto pasivo deudor tributario

Contribuyente:

Dueño o consignatario, entidades públicas.

Responsables solidarios:

Agentes de aduana, concesionarios postales.

2.2.6.2 Nacimiento de la obligación tributaria aduanera

- Importación

Fecha de numeración de la declaración.

- Traslado de zonas de tributación especial a común

Fecha de presentación de la solicitud de traslado.

- Transferencia de mercancías importadas con exoneración o inafectación

Fecha de presentación de la solicitud de transferencia.

- En la importación temporal y admisión temporal

Fecha de numeración de la declaración con la que se solicitó el régimen.

2.2.6.3 Formas de extinción de la obligación tributaria aduanera

- Pago

Extinción principal

- Compensación

Por créditos por tributos, sanciones, intereses y otros pagados en exceso.

- Condonación

Deuda tributaria condonada por norma expresa con rango de Ley.

- Consolidación

El acreedor se convierte en deudor por transmisión de bienes o derechos que son objeto del tributo.

2.2.6.4 Requisitos para acogerse al régimen de exportación

• Plazos

El embarque de las mercancías deberá efectuarse en el plazo máximo de diez días contados a partir del día siguiente de la numeración de la declaración de conformidad.

• Presupuestos del régimen de exportación

Corresponder a un valor de transacción

Corresponder a una operación y a un solo destinatario

- **Mercancías de exportación prohibida y restringida**

La relación de mercancías de exportación prohibida se encuentra en el portal de la SUNAT.

Las mercancías restringidas están sujetas a la presentación de autorizaciones, certificaciones, licencias o permisos correspondientes.

- **Datos a considerar en la numeración de una DUA**

a) Número del Registro Único del Contribuyente (RUC) y el nombre o denominación social del exportador, los cuales se consignan exactamente de acuerdo a su inscripción en la SUNAT.

b) Información transmitida por el despachador de aduana respecto a:

- Subpartida nacional.
- Descripción de la mercancía.
- Código del país de destino final.
- Código del almacén, cuando corresponda.

- Nombre del consignatario y la dirección de su domicilio.

- **Reconocimiento físico en el local del exportador**

A solicitud del exportador, el jefe del área o el funcionario designado por éste autoriza el reconocimiento físico de la mercancía en los locales o recintos del exportador o en los almacenes designados por éste, que cuenten con la infraestructura y logística necesaria de acuerdo a la naturaleza de la mercancía.

- **Valor declarada en la DUA-Exportación**

En la exportación, el valor FOB se declara en dólares de los EU. Los valores expresados en otras monedas se convertirán a dólares de los EU, utilizando los factores de conversión monetaria publicados por SUNAT vigentes a la fecha de la numeración de la declaración.

- **Mandato para despachar**

El despachador de aduana presenta el documento de transporte debidamente endosado o el poder especial,

según corresponda en el momento de la revisión documentaria.

En caso de no contar con el documento de transporte original, el despachador de aduana podrá presentar copia de dicho documento debidamente endosado.

- **Exportación sin carácter comercial**

Se considera que la exportación no tiene carácter comercial cuando no existe venta, en estos casos la factura comercial es sustituida por una declaración jurada.

- **Exportación temporal o retorno de mercancía al país**

Si se configura una exportación de mercancía que no fue aceptada en el país de destino, tal como se encuentra previsto en el artículo 68 de la ley general de aduanas, su retorno al país no está sujeto al pago de tributos de importación, derechos antidumping, derechos compensatorios y percepción del impuesto general a las ventas, perdiéndose los beneficios que se hubieren otorgado a la exportación.

- **Exportación a través de intendencias autorizadas**

Solo por las intendencias de aduana expresamente autorizadas podrá exportarse mercancías que requieren ser verificadas por otras autoridades en cumplimiento de normas específicas. Corresponde a dichas autoridades aplicar medidas especiales de control, de conformidad a lo establecido en el artículo 87 del reglamento de la ley general de aduanas.

2.2.6.5 Terminologías

Acciones de control extraordinario.- Aquellas que la autoridad aduanera puede disponer de manera adicional a las ordinarias, para la verificación del cumplimiento de las obligaciones y la prevención de los delitos aduaneros o infracciones administrativas, que pueden ser los operativos especiales, las acciones de fiscalización, entre otros. La realización de estas acciones no opera de manera formal ante un trámite aduanero regular, pudiendo disponerse antes, durante o después del trámite de despacho, por las aduanas operativas o las intendencias facultadas para dicho fin.

Acciones de control ordinario.- Aquellas que corresponde adoptarse para el trámite aduanero de ingreso, salida y destinación aduanera de mercancías, conforme a la normatividad vigente, que incluyen las acciones de revisión documentaria y reconocimiento físico, así como el análisis de muestras, entre otras acciones efectuadas como parte del proceso de despacho aduanero, así como la atención de solicitudes no contenciosas.

Administración Aduanera.- Órgano de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria competente para aplicar la legislación aduanera, recaudar los derechos arancelarios y demás tributos aplicables a la importación para el consumo así como los recargos de corresponder, aplicar otras leyes y reglamentos relativos a los regímenes aduaneros y ejercer la potestad aduanera. El término también designa una parte cualquiera de la Administración Aduanera, un servicio o una oficina de ésta.

Aforo.- Facultad de la autoridad aduanera de verificar la naturaleza, origen, estado, cantidad, calidad, valor, peso, medida, y clasificación arancelaria de las mercancías, para la correcta determinación de los derechos arancelarios y demás tributos aplicables así como los recargos de corresponder, mediante el reconocimiento físico y/o la revisión documentaria.

Agente de carga internacional.- Persona que puede realizar y recibir embarques, consolidar, y desconsolidar mercancías, actuar como operador de transporte multimodal sujetándose a las leyes de la materia y emitir documentos propios de su actividad, tales como conocimientos de embarque, carta de porte aéreo, carta de porte terrestre, certificados de recepción y similares.

Almacén aduanero.- Local destinado a la custodia temporal de las mercancías cuya administración puede estar a cargo de la autoridad aduanera, de otras dependencias públicas o de personas naturales o jurídicas, entendiéndose como tales a los depósitos temporales y depósitos aduaneros.

Arancel Aduanero.- Un arancel es el tributo que se aplica a los bienes que son objeto de importación. El más extendido es el impuesto que se cobra sobre las importaciones, también pueden existir aranceles de tránsito que gravan los productos que entran en un país con destino a otro.

Pueden ser "ad valorem" (al valor), como un porcentaje del valor de los bienes, o "específicos" como una cantidad determinada por unidad de peso o volumen.

Cuando un buque arriba a un puerto aduanero, un oficial de aduanas inspecciona el contenido de la carga y aplica un impuesto de acuerdo a la tasa estipulada para el tipo de producto. Debido a que los bienes no pueden ser nacionalizados (incorporados a la economía del territorio receptor) hasta que no sea pagado el impuesto, es uno de los impuestos más sencillos de recaudar, y el costo de su recaudación es bajo. El contrabando es la entrada, salida y venta clandestina de mercancías sin satisfacer los correspondientes aranceles.

Autoridad aduanera.- Funcionario de la administración aduanera que de acuerdo con su competencia, ejerce la potestad aduanera.

Bienes de capital.- Máquinas y equipos susceptibles de depreciación que intervienen en forma directa en una actividad productiva sin que este proceso modifique su naturaleza.

Las mercancías incluidas en los ítems que comprenden la suma de las categorías “410 bienes de capital (excepto el equipo de transporte)” y “521 equipo de transporte industrial”, de la Clasificación por Grandes Categorías Económicas.

Carga consolidada.- Agrupamiento de mercancías pertenecientes a uno o a varios consignatarios, reunidas para ser transportadas de un puerto, aeropuerto o terminal terrestre con destino a otro puerto, aeropuerto o terminal terrestre, en contenedores o similares, siempre y cuando se encuentren amparadas por un mismo documento de transporte.

Comiso.- Sanción que consiste en la privación definitiva de la propiedad de las mercancías, a favor del Estado.

Condiciones de la transacción.- Circunstancias de una transacción por la que se produce el ingreso o salida de una mercancía del país. Comprende los siguientes datos:

- Identificación del importador, exportador o dueño o consignatario de las mercancías.
- Nivel comercial del importador.
- Identificación del proveedor o destinatario.
- Naturaleza de la transacción.
- Identificación del intermediario de la transacción.
- Número y fecha de factura.
- INCOTERM cuando se haya pactado y en caso contrario término de entrega.
- Documento de transporte.
- Datos solicitados dentro del rubro "Condiciones de la transacción" de los formularios de la declaración aduanera de mercancías.

Consignante.- Es la persona natural o jurídica que envía mercancías a un consignatario en el país o hacia el exterior.

Consignatario.- Persona natural o jurídica a cuyo nombre se encuentra manifestada la mercancía o que la adquiere por endoso del documento de transporte.

Control aduanero.- Conjunto de medidas adoptadas por la Administración Aduanera con el objeto de asegurar el cumplimiento de la legislación aduanera, o de cualesquiera otras disposiciones cuya aplicación o ejecución es de competencia o responsabilidad de ésta.

Declaración aduanera de mercancías.- Documento mediante el cual el declarante indica el régimen aduanero que deberá aplicarse a las mercancías, y suministra los detalles que la Administración Aduanera requiere para su aplicación.

Declarante.- Persona que suscribe y presenta una declaración aduanera de mercancías en nombre propio o en nombre de otro, de acuerdo a legislación nacional.

Depositario.- La persona jurídica autorizada por la Administración Aduanera para operar un almacén aduanero.

Depósito aduanero.- Local donde se ingresan y almacenan mercancías solicitadas al régimen de depósito aduanero. Pueden ser privados o públicos.

Depósitos francos.- Locales cerrados, señalados dentro del territorio nacional y autorizado por el Estado, en los cuales para la aplicación de derechos aduaneros, impuestos a la importación para el consumo y recargos, se considera que las mercancías no se encuentran en el territorio aduanero.

Depósito temporal.- Local donde se ingresan y almacenan temporalmente mercancías pendientes de la autorización de levante por la autoridad aduanera.

Depósito temporal postal.- Local destinado para el almacenamiento, clasificación y despacho de los envíos postales.

Derechos arancelarios o de aduana.- Impuestos establecidos en el arancel de aduanas a las mercancías que entren al territorio aduanero.

Despachador de aduana.- Persona facultada para efectuar el despacho aduanero de las mercancías.

Despacho aduanero.- Cumplimiento del conjunto de formalidades aduaneras necesarias para que las mercancías sean sometidas a un régimen aduanero.

Destinación aduanera.- Manifestación de voluntad del declarante expresada mediante la declaración aduanera de mercancías, con la cual se indica el régimen aduanero al que debe ser sometida la mercancía que se encuentra bajo la potestad aduanera.

Documento de envíos postales.- Documento que contiene información relacionada al medio o unidad de transporte, fecha de llegada y recepción, número de bultos, peso e identificación genérica de los envíos postales.

Documento electrónico.- Conjunto de datos estructurados basados en impulsos electromagnéticos de códigos binarios, elaborados, generados, transmitidos, comunicados y archivados a través de medios electrónicos.

Elaboración.- Proceso por el cual las mercancías se incorporan en la fabricación de una nueva mercancía.

Ensamblaje o montaje.- Unión, acoplamiento o empalme de dos o más piezas.

Envíos de entrega rápida.- Documentos, materiales impresos, paquetes u otras mercancías, sin límite de valor o peso, que requieren de traslado urgente y disposición inmediata por parte del destinatario, transportados al amparo de una guía de envíos de entrega rápida.

Factura original.- Se entiende como facturas originales las emitidas por el proveedor, que acreditan los términos de la transacción comercial, de acuerdo a los usos y costumbres del

comercio. Dicho documento podrá ser transmitido, emitido, impreso o recibido por cualquier medio, físico o electrónico.

Formalidades aduaneras.- Todas las acciones que deben ser llevadas a cabo por las personas interesadas y por la Administración Aduanera a los efectos de cumplir con la legislación aduanera.

Franquicia.- Exención total o parcial del pago de tributos, dispuesta por ley.

Garantía.- Instrumento que asegura, a satisfacción de la Administración Aduanera, el cumplimiento de las obligaciones aduaneras y otras obligaciones cuyo cumplimiento es verificado por la autoridad aduanera.

Guía de envíos de entrega rápida.- Documento que contiene el contrato entre el consignante o consignatario y la empresa de servicio de entrega rápida, y en el que se declara la descripción, cantidad y valor del envío que la ampara, según la información proporcionada por el consignante o embarcador.

Incautación.- Medida preventiva adoptada por la autoridad aduanera que consiste en la toma de posesión forzosa y el traslado de la mercancía a los almacenes de la SUNAT, mientras se determina su situación legal definitiva.

Inmovilización.- Medida preventiva mediante la cual la autoridad aduanera dispone que las mercancías deban permanecer en un lugar determinado y bajo la responsabilidad de quien señale, a fin de someterlas a las acciones de control que estime necesarias.

Levante.- Acto por el cual la autoridad aduanera autoriza a los interesados a disponer de las mercancías de acuerdo con el régimen aduanero solicitado.

Manifiesto de carga.- Documento que contiene información respecto del medio o unidad de transporte, número de bultos, peso e identificación de la mercancía que comprende la carga, incluida la mercancía a granel.

Manifiesto de envíos de entrega rápida.- Documento que contiene la información respecto del medio de transporte, cantidad y tipo de bultos, así como la descripción de las mercancías, datos del consignatario y embarcador de envíos de entrega rápida, según la categorización dispuesta por la Administración Aduanera.

Medios electrónicos.- Conjunto de bienes y elementos técnicos computacionales que en unión con las telecomunicaciones permiten la generación, procesamiento, transmisión, comunicación y archivo de datos e información.

Mercancía.- Bien susceptible de ser clasificado en la nomenclatura arancelaria y que puede ser objeto de regímenes aduaneros.

Mercancía equivalente.- Aquella idéntica o similar a la que fue importada y que será objeto de reposición, reparación o cambio.

Debe entenderse por mercancía idéntica a la que es igual en todos los aspectos a la importada en lo que se refiere a la calidad, marca y prestigio comercial.

Debe entenderse por mercancía similar a la que sin ser igual en todos los aspectos a la importada, presenta características próximas a ésta en cuanto a especie y calidad.

Mercancía extranjera.- Aquella que proviene del exterior y no ha sido nacionalizada, así como la producida o manufacturada en el país y que ha sido nacionalizada en el extranjero.

Mercancía nacional.- La producida o manufacturada en el país con materias primas nacionales o nacionalizadas.

Muestra sin valor comercial.- Mercancía que únicamente tiene por finalidad demostrar sus características y que carece de valor comercial por sí misma.

Multa.- Sanción pecuniaria que se impone a los responsables de infracciones administrativas aduaneras.

Nota de tarja.- Documento que formulan conjuntamente el transportista o su representante con el responsable de los almacenes aduaneros o con el dueño o consignatario según corresponda, durante la verificación de lo consignado en los documentos de transporte contra lo recibido físicamente, registrando las observaciones pertinentes.

Operador económico autorizado.- Operador de comercio exterior certificado por la SUNAT al haber cumplido con los criterios y requisitos dispuestos en el presente decreto legislativo, su reglamento y aquellos establecidos en las normas pertinentes.

Producto compensador.- Aquél obtenido como resultado de la transformación, elaboración o reparación de mercancías cuya admisión bajo los regímenes de perfeccionamiento activo o pasivo haya sido autorizada.

Punto de llegada.- Aquellas áreas consideradas zona primaria en las que se realicen operaciones vinculadas al ingreso de mercancías al país.

En el caso de transporte aéreo, los terminales de carga del transportista regulados en las normas del sector transporte podrán ser punto de llegada siempre que sean debidamente autorizados por la administración aduanera como depósitos temporales.

Recargos.- Todas las obligaciones de pago diferentes a las que componen la deuda tributaria aduanera relacionadas con el ingreso y la salida de mercancías.

Reconocimiento físico.- Operación que consiste en verificar lo declarado, mediante una o varias de las siguientes actuaciones: reconocer las mercancías, verificar su naturaleza, origen, estado, cantidad, calidad, valor, peso, medida, o clasificación arancelaria.

Reconocimiento previo.- Facultad del dueño, consignatario o sus comitentes de realizar la constatación y verificación de las mercancías o extraer muestras de las mismas, antes de la numeración y/o presentación de la declaración de mercancías, conforme a lo que establezca el Reglamento.

Revisión documentaria.- Examen realizado por la autoridad aduanera de la información contenida en la declaración aduanera de mercancías y en los documentos que la sustentan.

Saldo a favor del exportador.- Es el IGV que grava a las adquisiciones (locales o importadas) realizadas por la empresa en pos de realizar la exportación, en este caso, de cacao en grano tostado. Dicho IGV es un saldo a favor del exportador (Crédito fiscal) sobre el cual se tiene derecho de solicitar su devolución o compensación. En caso se realice una devolución.

SUNAT.- Superintendencia Nacional de Administración Tributaria.

Tarja al detalle.- Documento que formulan conjuntamente el agente de carga internacional con el almacén aduanero o con el dueño o consignatario según corresponda, durante la verificación de los documentos de transporte, registrando las observaciones pertinentes.

Término de la descarga.- Fecha y hora en que culmina la descarga del medio de transporte.

Territorio aduanero.- Parte del territorio nacional que incluye el espacio acuático y aéreo, dentro del cual es aplicable la legislación aduanera. Las fronteras del territorio aduanero coinciden con las del territorio nacional.

La circunscripción territorial sometida a la jurisdicción de cada administración aduanera se divide en zona primaria y zona secundaria.

Transportista.- Persona natural o jurídica que traslada efectivamente las mercancías o que tiene el mando del transporte o la responsabilidad de éste.

Zona de reconocimiento.- Área designada por la Administración Aduanera dentro de la zona primaria destinada al reconocimiento físico de las mercancías, de acuerdo al presente decreto legislativo y su reglamento.

Zona franca.- Parte del territorio nacional debidamente delimitada, en la que las mercancías en ella introducidas se consideran como si no estuviesen dentro del territorio aduanero, para la aplicación de los derechos arancelarios, impuestos a la importación para el consumo y recargos a que hubiere lugar.

Zona primaria.- Parte del territorio aduanero que comprende los puertos, aeropuertos, terminales terrestres, centros de atención en frontera para las operaciones de desembarque, embarque, movilización o despacho de las mercancías y las oficinas, locales o dependencias destinadas al servicio directo de una aduana. Adicionalmente, puede comprender recintos aduaneros, espacios acuáticos o terrestres, predios o caminos habilitados o autorizados para las operaciones arriba mencionadas. Esto incluye a los almacenes y depósitos de mercancía que cumplan con los requisitos establecidos en la normatividad vigente y hayan sido autorizados por la administración aduanera.

Zona secundaria.- Parte del territorio aduanero no comprendida como zona primaria o zona franca.

2.2.7 Normas para la exportación de flores

Normas Internacionales

Organización mundial del comercio (OMC)

La OMC es un conjunto de normas que sirve de foro para la negociación de acuerdos encaminados a reducir los obstáculos al comercio internacional y a asegurar condiciones de igualdad para todos, y contribuye así al crecimiento económico y al desarrollo. Asimismo, la OMC ofrece un marco jurídico e institucional para la aplicación y la vigilancia de esos acuerdos, así como para la solución de las diferencias que puedan surgir de su interpretación y aplicación. En la actualidad, el conjunto de acuerdos comerciales de la OMC comprende 16 acuerdos multilaterales distintos (en los que son parte todos los Miembros de la OMC) y dos acuerdos plurilaterales distintos (en los que sólo son parte algunos miembros de la OMC).

Organización de las naciones unidas para la agricultura y la alimentación (FAO)

Es un organismo especializado de la ONU que dirige las actividades internacionales, brinda sus servicios tanto a países desarrollados, como a países en vías de desarrollo; la FAO actúa como un foro neutral donde todas las naciones se reúnen como iguales para negociar acuerdos y debatir políticas. También es fuente de conocimiento e información, ayudando a los países en vías de desarrollo y transición a modernizar y mejorar sus actividades agrícolas, forestales y pesqueras, con el fin de asegurar una buena nutrición para todos.

Convención internacional de protección fitosanitaria (CIPF)

Tratado multilateral depositado en poder del director general de la FAO y administrado a través de la comisión interina de medidas fitosanitarias en cooperación con organizaciones regionales y nacionales de protección fitosanitaria. La finalidad de la Convención es "la cooperación internacional en la lucha contra las plagas de las plantas y de los productos de origen

vegetal y en la prevención de su propagación internacional, y especialmente de su introducción en áreas en peligro"

Normas nacionales

Decreto legislativo N° 1059

Ley General de Sanidad Agraria

Decreto supremo N° 032-2003-AG

Reglamento de Cuarentena Vegetal

Reglamento del decreto legislativo N° 1053

Ley General de Aduanas, aprobado por decreto supremo

N° 010-2009-EF

Resolución de Superintendencia Nacional adjunta de aduanas N° 137-2009/SUNAT/A

Procedimiento de "exportación definitiva"

2.2.8 Requisitos sanitarios y fitosanitarios para exportar

- Que el envío cuente con su permiso fitosanitario de Importación emitido por el SENASA, previo a la certificación y embarque en el país de origen o procedencia.
- Que el envío venga amparado por un certificado fitosanitario o certificado fitosanitario de reexportación oficial y original emitido por la Organización Nacional de Protección Fitosanitaria del país de origen y/o procedencia, según sea el caso, en el que conste el cumplimiento de los requisitos fitosanitarios.
- Que vengan libres de tierra y cualquier otro tipo de sustrato vegetal no estéril.
- Que cuando se utilicen envases, éstos sean nuevos y de primer uso y cuando sea necesario, en envases aplicables por el SENASA.
- Los productos vegetales deberán ser transportados en medios limpios y desinfectados y cuando corresponda, deberán

ser refrigerados y acomodados de manera que permitan las facilidades necesarias para la inspección fitosanitaria y cuando sea necesario, para efectuar el tratamiento respectivo.

- Para los casos de frutas frescas, los exportadores garantizarán un proceso de poscosecha que asegure la eliminación de plagas acompañantes.

2.3 Definiciones de términos básicos - Incoterms

- **Admisión temporal:** Ingreso al territorio nacional o al resto del país de ciertas mercancías provenientes del extranjero o de zonas de tratamiento aduanero especial, sin que estas pierdan su calidad de extranjeras, con un fin determinado y para ser posteriormente reexportadas, importadas, o entregadas a la Aduana.
- **Agente de aduana:** Profesional auxiliar de la función pública aduanera, cuya licencia lo habilita ante la Aduana para prestar servicios a terceros como gestor en el despacho de mercancías.

- **Almacén particular:** Locales o recintos particulares habilitados por el Servicio de Aduanas, por un período determinado, para el depósito de mercancías, sin previo pago de los derechos e impuestos que causen en su importación.

- **Bodega destino:** Recinto de depósito que cuenta con autorización sanitaria e individualizado en el certificado de destinación, donde las mercancías extranjeras permanecen almacenadas en espera de obtener la autorización de uso y consumo.

- **Carta de porte:** Documento que las partes en un contrato de transporte otorgan, para acreditar la existencia y condiciones del contrato, y la entrega de las mercaderías al porteador.

- **Carta de porte aérea:** Ver guía aérea.

- **CDA:** Certificado de Destinación Aduanera.

- **Certificado de origen:** Documento que sirve para acreditar el origen de las mercancías, para efectos preferenciales arancelarios,

no preferenciales, aplicación de cupos y para cualquier otra medida que la ley establezca.

- **Certificado sanitario:** Documento oficial, que avala condiciones sanitarias de las mercancías que en él se describen.

- **CFR (Costo y Flete):** Incoterm que significa que el vendedor debe hacer el despacho de la mercancía para su exportación y pagar los costos y el flete necesario para transportarla al destino indicado. (Transporte marítimo)

- **CIF (Costo, Seguro y Flete):** Incoterm que significa que el vendedor debe hacer el despacho de la mercancía para su exportación y pagar los costos y el flete necesario para transportarla al destino indicado y también debe contratar un seguro marítimo para la mercancía del comprador. (Transporte marítimo)

- **FOB (Libre a Bordo):** Incoterm, o cláusula de comercio internacional, que se realiza para operaciones de compra-venta en que el transporte de la mercancía se realiza por barco (mar o vías

de navegación interior). Se debe utilizar siempre seguido de un puerto de carga.

- **Conocimiento de embarque:** Documento que prueba la existencia de un contrato de transporte marítimo, y acredita que el transportador ha tomado a su cargo o ha cargado las mercancías y se ha obligado a entregarlas contra la presentación de ese documento a una persona determinada, a su orden o al portador.

- **DDU (Entregado con los derechos aduaneros no pagados):** Incoterm usado cuando el vendedor se encarga de todo lo necesario para entregar la mercancía en el lugar convenido, a excepción del desaduanamiento en el país de destino.

- **Declaración de ingreso (DIN):** Documento mediante el cual se formaliza una destinación aduanera, el que deberá indicar la clase o modalidad de la destinación de que se trate.

- **Depósito aduanero:** Lugar habilitado por la ley o por el servicio donde se almacenan mercancías bajo su potestad hasta el

momento del retiro para su importación, exportación u otra destinación aduanera, con exclusión de los almacenes particulares.

- **Derechos de aduana:** Derechos establecidos en el arancel aduanero y/o en la legislación nacional, que gravan a las mercancías que entran al territorio nacional o que salen de él. Estos pueden consistir en:

- a) Derecho Ad-Valorem:** Tributo que grava la importación de mercancías y que se fija en proporción a su valor aduanero.

- b) Derecho específico:** Tributo que grava la importación de mercancías en una cantidad fija de dinero, que se determina en base a una unidad de medida, ya sea kilogramo, tonelada, litro, docena, metro, etc.

- **Despachador de aduana:** Los agentes de aduana y los consignantes o consignatarios con licencia para despachar.

- **Despacho de mercancías:** Gestiones, trámites y demás operaciones que se efectúen ante el servicio en relación con las destinaciones aduaneras.

- **Destinación aduanera:** Manifestación de voluntad del dueño, consignante o consignatario que indica el régimen aduanero que debe darse a las mercancías que ingresan o salen del territorio nacional.

- **Valor aduanero:** Es el valor de transacción, es decir, el precio realmente pagado o por pagar de las mercancías cuando éstas se venden para su exportación al país de importación, ajustado cuando corresponda.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 Tipo y diseño de la investigación

3.1.1 Tipo de estudio

El estudio se identifica como descriptivo y explicativo.

3.1.2 Diseño de investigación

Según Hernández, R.; Fernández, C.; & Baptista, L. (2010), para efectos de la contrastación de la hipótesis, se utilizará el diseño:

a) No experimental: Responde a los diseños no experimentales, porque no recurre a la manipulación de alguna de las variables en estudio, sino que éstas se analizan tal y como suceden en la realidad.

b) Descriptivo: El presente estudio es descriptivo porque refiere las características o atributos de las variables de estudio.

c) Transeccional: Responde a los estudios transeccionales en tanto la información recogida corresponde a un solo periodo.

d) Correlacional-causal: Debido que mide el grado de relación y la influencia de la variable independiente sobre la variable dependiente.

3.1.3 Métodos de investigación

- Sintético.
- Analítico
- Hipotético-deductivo

3.2 Población y muestra

3.2.1 Población

La población del presente trabajo de investigación estará conformada por los gerentes de las MYPES, rubro venta de flores de la ciudad de Tacna, siendo siete MYPES.

3.2.2 Muestra

Para el presente estudio, no fue necesario obtener muestra, se trabajará con toda la población por ser pequeña.

3.3 Operacionalización de variables

3.3.1 Variables

Identificación de variables

Variable independiente: Comercio Exterior

Variable dependiente: Nivel de optimización de las exportaciones

3.3.2 Operacionalización de variables

Tabla 3. Operacionalización de variables

VARIABLE	TIPO DE VARIABLE SEGÚN SU FUNCIÓN	NATURALEZA DE LA VARIABLE	NIVEL DE MEDICIÓN DE LA VARIABLE	INDICADORES
Comercio Exterior	Independiente	Cualitativa	Ordinal	X ₁ :Cumplimiento de la normatividad aduanera X ₂ :Procedimientos aduaneros X ₃ : Cumplimiento de las obligaciones tributarias aduaneras X ₄ : Volumen de exportaciones
Nivel de optimización de las exportaciones	Dependiente	Cualitativa	Ordinal	Y ₁ :Competitividad en relación con las exportaciones Y ₂ : Innovación en relación con las exportaciones Y ₃ : Eficiencia en relación con las exportaciones Y ₄ : Rentabilidad en relación con las exportaciones

Fuente: Elaboración Propia

3.4 Técnicas e instrumentos de medición

3.4.1 Técnicas

a) Encuesta

Para el presente trabajo de investigación se aplicó la encuesta dirigida a los gerentes de la MYPES exportadora, rubro venta de flores, de la ciudad de Tacna, con la finalidad de determinar cómo el comercio exterior influye en el nivel de Optimización de las Exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores.

3.4.2 Instrumentos de recolección de datos

a) Cuestionario

Para el presente trabajo de investigación se utilizó el cuestionario dirigido a los gerentes de las MYPES, rubro venta de flores de la ciudad de Tacna, quienes aportaron datos acerca del comercio exterior y el nivel de optimización de las Exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores en la ciudad de Tacna.

3.5 Procesamiento y análisis de información

El procesamiento de datos se desarrolló con el paquete estadístico SPSS 20, y la utilización del Excel. Se utilizó la estadística descriptiva e inferencial, donde se utilizó la prueba coeficiente de Pearson.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1 Presentación

En el presente acápite se analizan los resultados obtenidos del proceso de recolección de información, a través de la aplicación de la estadística descriptiva, estableciéndose las frecuencias y porcentajes de éstos, exponiéndoles siguiendo el orden de presentación de las variables y sus indicadores.

4.2 Presentación, análisis e interpretación de resultados

4.2.1 Análisis de tablas y figuras de las variables

a) Variable independiente: COMERCIO EXTERIOR

Tabla 4. Comercio Exterior

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Eficaz	1	14,3	14,3
Poco eficaz	4	57,1	71,4
Ineficaz	2	28,6	100,0
Total	7	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

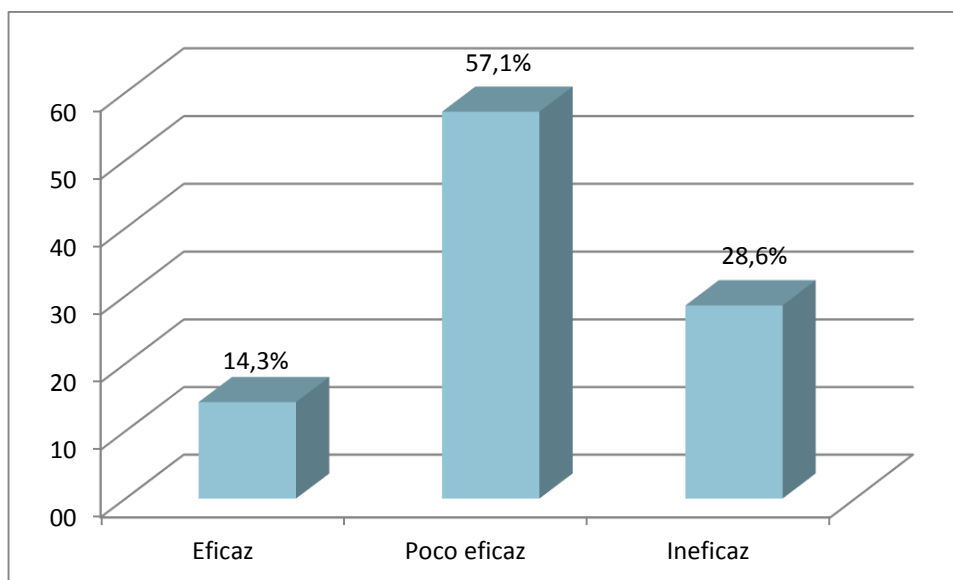


Figura 2. Comercio Exterior
Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Del 100 % de los gerentes de las MYPES, rubro ventas de flores de la ciudad de Tacna, el 14,3 % refieren que el comercio exterior es eficaz. Asimismo, el 57,1 % de los gerentes encuestados manifiestan que es poco eficaz y un 28,6 % manifiestan que es ineficaz.

INDICADOR: Cumplimiento de la normatividad aduanera

Tabla 5. Cumplimiento de la normatividad aduanera

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Poco eficaz	6	85,7	85,7
Ineficaz	1	14,3	100,0
Total	7	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

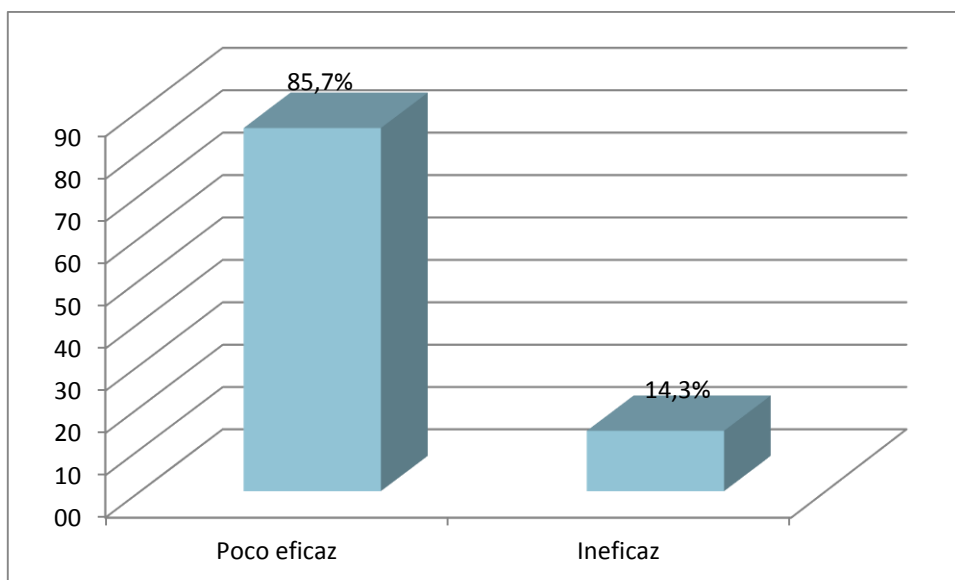


Figura 3. Cumplimiento de la normatividad aduanera

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Del 100 % de los gerentes de las MYPES, rubro ventas de flores de la ciudad de Tacna, el 85,7 % refieren que el cumplimiento de la normatividad aduanera es poco eficaz. Asimismo, el 14,3 % de los gerentes encuestados manifiestan que es ineficaz.

INDICADOR: Procedimientos aduaneros

Tabla 6. Procedimientos aduaneros

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Eficaz	1	14,3	14,3
Poco eficaz	4	57,1	71,4
Ineficaz	2	28,6	100,0
Total	7	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

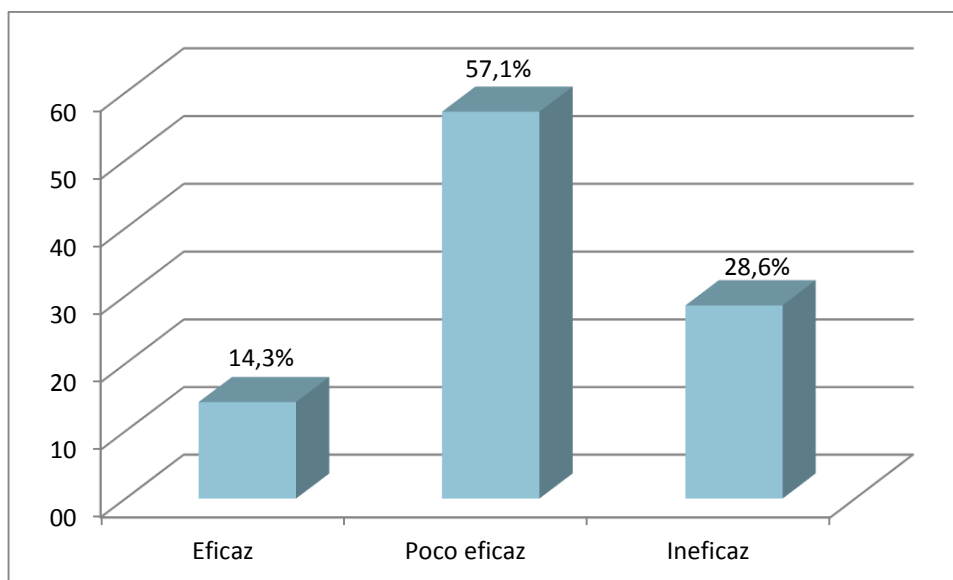


Figura 4. Procedimientos aduaneros
Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Del 100 % de los gerentes de las MYPES, rubro ventas de flores de la ciudad de Tacna, el 14,3 % refieren que los procedimientos aduaneros son eficaces. Asimismo, el 57,1 % de los gerentes encuestados manifiestan que es poco eficaz y un 28,6 % manifiestan que es ineficaz.

INDICADOR: Cumplimiento de las obligaciones tributarias aduaneras

Tabla 7. Cumplimiento de las obligaciones tributarias aduaneras

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Eficaz	1	14,3	14,3
Poco eficaz	4	57,1	71,4
Ineficaz	2	28,6	100,0
Total	7	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

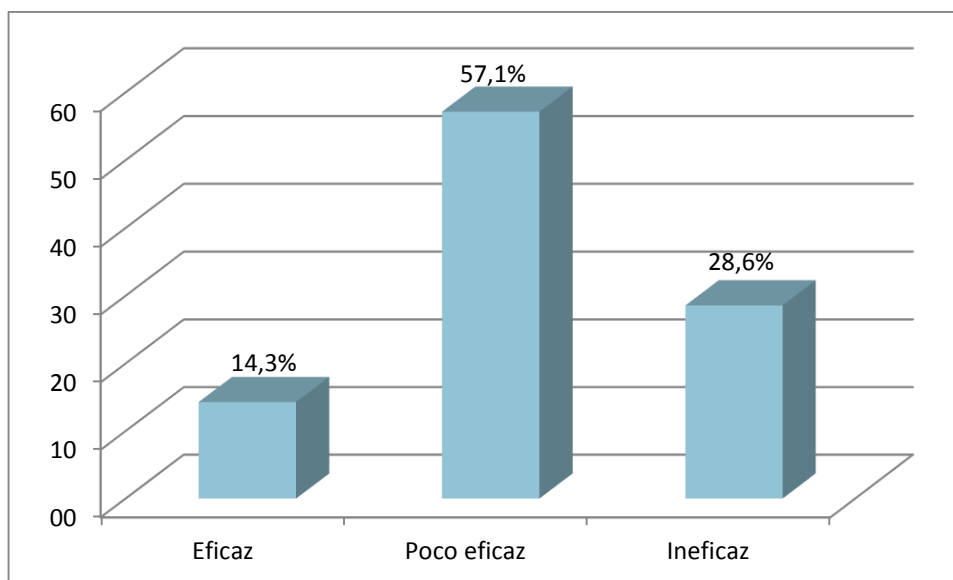


Figura 5. Cumplimiento de las obligaciones tributarias aduaneras
Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Del 100 % de los gerentes de las MYPES, rubro ventas de flores de la ciudad de Tacna, el 14,3 % refieren que el cumplimiento de las obligaciones tributarias aduaneras son eficaces. Asimismo, el 57,1 % de los gerentes encuestados manifiestan que es poco eficaz y un 28,6 % manifiestan que es ineficaz.

INDICADOR: Volumen de exportaciones

Tabla 8. Volumen de exportaciones

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Poco eficaz	4	57,1	57,1
Ineficaz	3	42,9	100,0
Total	7	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

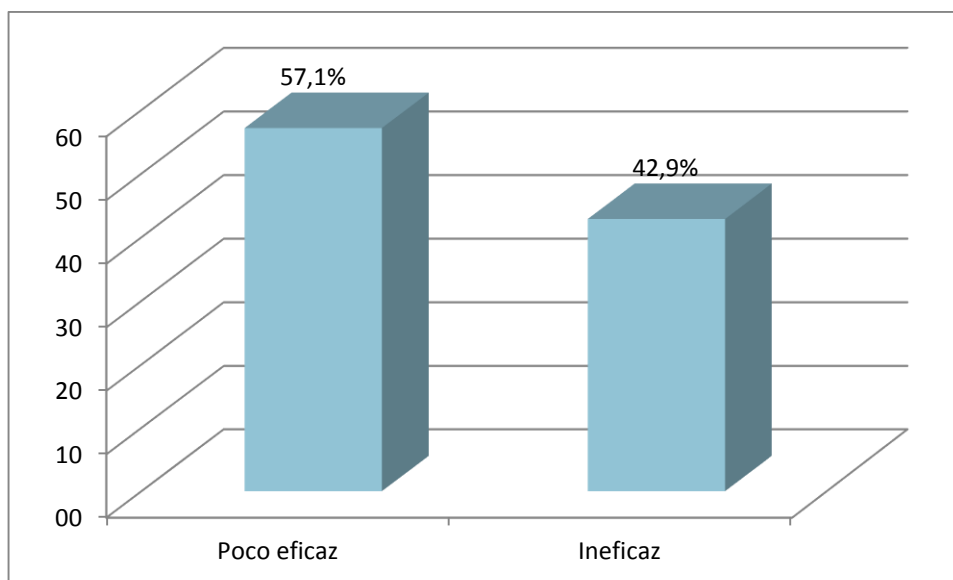


Figura 6. Volumen de exportaciones
Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Del 100 % de los gerentes de las MYPES, rubro ventas de flores de la ciudad de Tacna, el 57,1 % refieren que el volumen de exportaciones es poco eficaz. Asimismo, el 42,9 % de los gerentes encuestados manifiestan que es ineficaz.

VARIABLE DEPENDIENTE: NIVEL DE OPTIMIZACIÓN DE LAS EXPORTACIONES

Tabla 9. Nivel de optimización de las exportaciones

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Regular	5	71,4	71,4
Bajo	2	28,6	100,0
Total	7	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

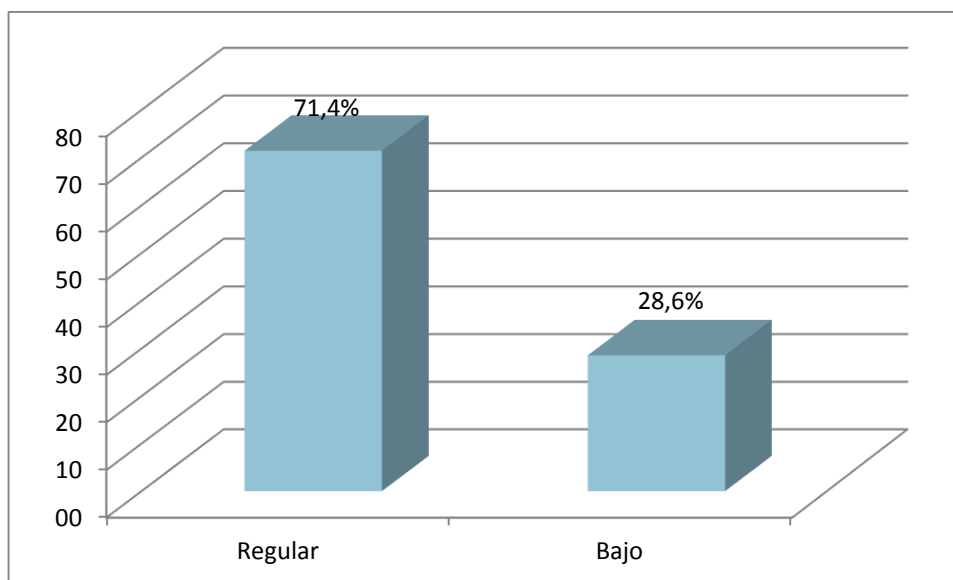


Figura 7. Nivel de optimización de las exportaciones
Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Del 100 % de los gerentes de las MYPES, rubro ventas de flores de la ciudad de Tacna, el 71,4 % refieren que el nivel de optimización de las exportaciones es regular. Asimismo, el 28,6 % de los gerentes encuestados manifiestan que es bajo.

INDICADOR: Competitividad

Tabla 10. Competitividad

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Regular	6	85,7	85,7
Bajo	1	14,3	100,0
Total	7	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

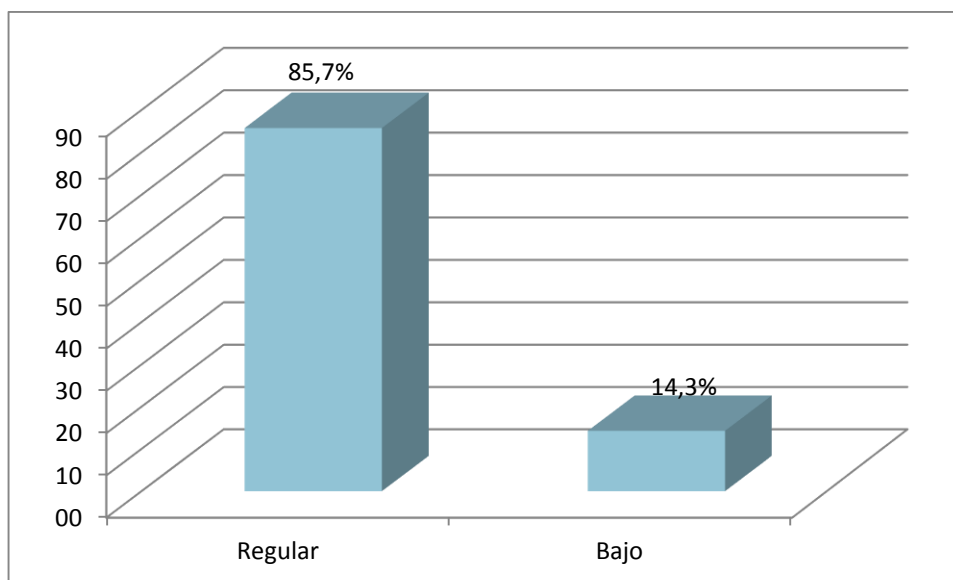


Figura 8. Competitividad
Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Del 100 % de los gerentes de las MYPES, rubro ventas de flores de la ciudad de Tacna, el 85,7 % refieren que la competitividad es regular. Asimismo, el 14,3 % de los gerentes encuestados manifiestan que es bajo.

INDICADOR: Innovación

Tabla 11. Innovación

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Regular	4	57,1	100,0
Bajo	3	42,9	42,9
Total	7	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

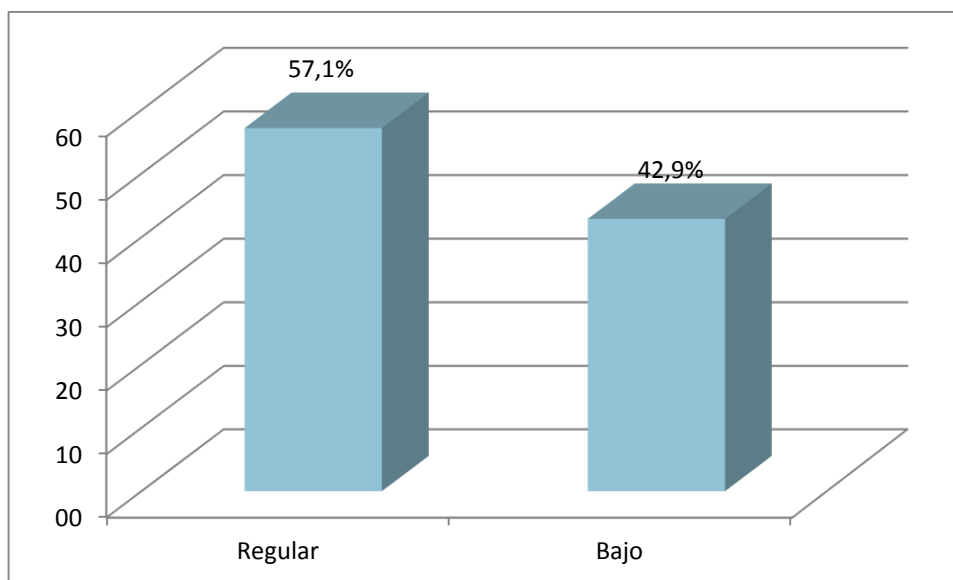


Figura 9. Innovación
Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Del 100 % de los gerentes de las MYPES, rubro ventas de flores de la ciudad de Tacna, el 57,1 % refieren que la innovación es regular. Asimismo, el 42,9 % de los gerentes encuestados manifiestan que es bajo.

INDICADOR: Eficiencia

Tabla 12. Eficiencia

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Regular	5	71,4	100,0
Bajo	2	28,6	28,6
Total	7	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

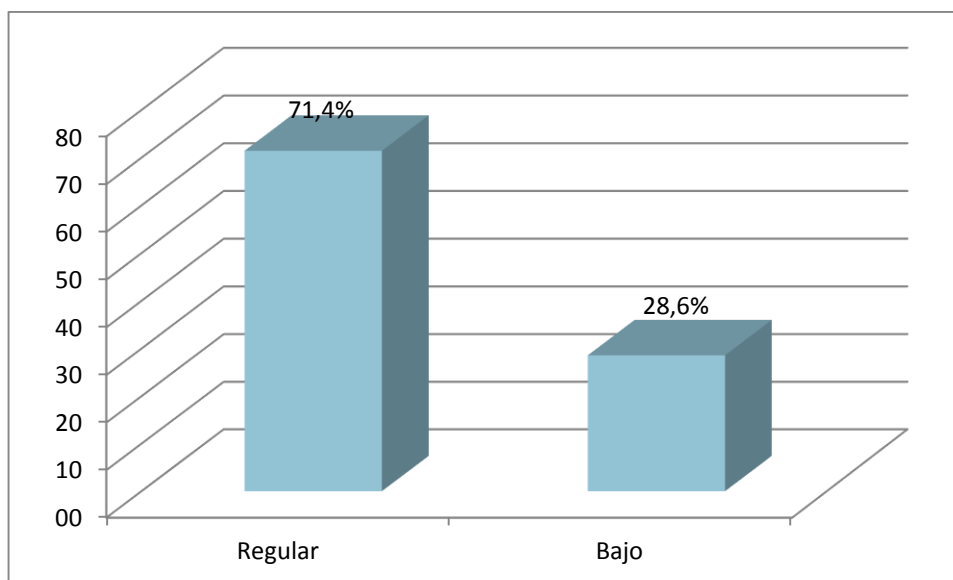


Figura 10. Eficiencia
Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Del 100 % de los gerentes de las MYPES, rubro ventas de flores de la ciudad de Tacna, el 71,4 % refieren que la eficiencia es regular. Asimismo, el 28,6 % de los gerentes encuestados manifiestan que es bajo.

INDICADOR: Rentabilidad

Tabla 13. Rentabilidad

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Alto	1	14,3	14,3
Regular	4	57,1	100,0
Bajo	2	28,6	42,9
Total	7	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

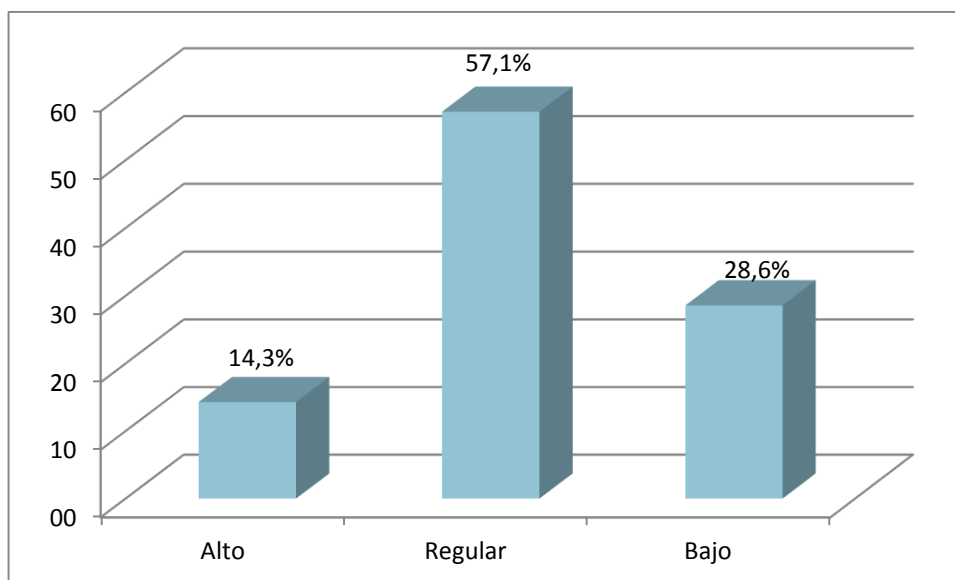


Figura 11. Rentabilidad
Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Del 100 % de los gerentes de las MYPES, rubro ventas de flores de la ciudad de Tacna, el 14,3 % refieren que la rentabilidad es alto. Asimismo, el 57,1 % de los gerentes encuestados manifiestan que es regular y un 28,6 % manifiestan que es bajo.

4.3 Correlaciones- Pruebas de Normalidad

Tabla 14. Pruebas de Normalidad

Comercio Exterior	Estadísticos	
	Shapiro-Wilk	p-valor
Cumplimiento de la normatividad aduanera	0,937	0,609
Procedimientos aduaneros	0,933	0,579
Cumplimiento de las obligaciones tributarias aduaneras	0,813	0,055
Volumen de exportaciones	0,831	0,081

Existe normalidad si p es mayor 0,05

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Como se puede apreciar el p-valor en el comercio exterior es mayor a 0,05 se puede concluir que presentan normalidad por lo que para las correlaciones se aplicará Pearson.

4.4 Contratación de la hipótesis

Verificación de la hipótesis general

El comercio exterior influye significativamente en el nivel de optimización de las exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014.

a) Planteamiento de la hipótesis estadística

Hipótesis nula

Ho: El comercio exterior no influye significativamente en el nivel de optimización de las exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014.

Hipótesis alterna

H1: El comercio exterior influye significativamente en el nivel de optimización de las exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014.

b) Nivel de significancia: 0,05

Para todo valor de la probabilidad igual o menor que 0,05 se rechaza H_0 .

c) Elección de la prueba estadística: Correlación de Pearson

Tabla 15. Correlaciones del Comercio Exterior y el Nivel de optimización de las exportaciones

		Comercio Exterior	Nivel de optimización
Comercio Exterior	Correlación de Pearson	1	,926**
	Sig. (bilateral)		,003
	N	7	7
Nivel de optimización	Correlación de Pearson	,926**	1
	Sig. (bilateral)	,003	
	N	7	7

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Conclusión:

Dado que el p-valor es menor a 0,05 entonces, se rechaza la hipótesis nula y se concluye que el comercio exterior influye significativamente en el nivel de optimización de las exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014.

VERIFICACIÓN DE LA PRIMERA HIPÓTESIS SECUNDARIA

El cumplimiento de la normatividad aduanera influye significativamente en el nivel de optimización de las exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014.

a) Planteamiento de la hipótesis estadística

Hipótesis nula

Ho: El cumplimiento de la normatividad aduanera no influye significativamente en el nivel de optimización de las exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014.

Hipótesis alterna

H1: El cumplimiento de la normatividad aduanera influye significativamente en el nivel de optimización de las exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014.

b) Nivel de significancia: 0,05

Para todo valor de la probabilidad igual o menor que 0,05 se rechaza H_0 .

c) Elección de la prueba estadística: Correlación de Pearson (Rho de Pearson muestral)

Tabla 16. Correlaciones del cumplimiento de la normatividad aduanera y el nivel de optimización de las exportaciones

		Cumplimiento de la normatividad aduanera	Nivel de optimización
Cumplimiento de la normatividad aduanera	Correlación de Pearson	1	,485
	Sig. (bilateral)		,045
	N	7	7
Nivel de optimización	Correlación de Pearson	,485	1
	Sig. (bilateral)	,045	
	N	7	7

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Conclusión:

Dado que el p-valor es menor a 0,05 entonces, se rechaza la hipótesis nula y se concluye que el cumplimiento de la normatividad aduanera influye significativamente en el nivel de optimización de las exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014.

VERIFICACIÓN DE LA SEGUNDA HIPÓTESIS SECUNDARIA

Los procedimientos aduaneros influyen significativamente en el nivel de optimización de las exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014.

a) Planteamiento de la hipótesis estadística

Hipótesis nula

Ho: Los procedimientos aduaneros no influyen significativamente en el nivel de optimización de las exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014.

Hipótesis alterna

H1: Los procedimientos aduaneros influyen significativamente en el nivel de optimización de las exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014.

b) Nivel de significancia: 0,05

Para todo valor de la probabilidad igual o menor que 0,05 se rechaza H_0 .

c) Elección de la prueba estadística: Correlación de Pearson (Rho de Pearson muestral).

Tabla 17. Correlaciones de los procedimientos aduaneros y el nivel de optimización de las exportaciones

		Procedimientos Aduaneros	Nivel de optimización
Procedimientos Aduaneros	Correlación de Pearson	1	,950**
	Sig. (bilateral)		,001
	N	7	7
Nivel de optimización	Correlación de Pearson	,950**	1
	Sig. (bilateral)	,001	
	N	7	7

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Conclusión:

Dado que el valor es menor a 0,05 entonces, se rechaza la hipótesis nula y se concluye que los procedimientos aduaneros influyen significativamente en el nivel de optimización de las exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014.

VERIFICACIÓN DE LA TERCERA HIPÓTESIS SECUNDARIA

El cumplimiento de las obligaciones tributarias aduaneras influye significativamente en el nivel de optimización de las exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014.

a) Planteamiento de la hipótesis estadística

Hipótesis nula

Ho: El cumplimiento de las obligaciones tributarias aduaneras no influye significativamente en el nivel de optimización de las exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014.

Hipótesis alterna

H1: El cumplimiento de las obligaciones tributarias aduaneras influye significativamente en el nivel de optimización de las exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014.

b) Nivel de significancia: 0,05

Para todo valor de la probabilidad igual o menor que 0,05 se rechaza H_0 .

c) Elección de la prueba estadística: Correlación de Pearson (Rho de Pearson muestral)

Tabla 18. Correlaciones del cumplimiento de las obligaciones tributarias aduaneras y el nivel de optimización de las exportaciones

		Cumplimiento de las obligaciones tributarias aduaneras	Nivel de optimización
Cumplimiento de las obligaciones tributarias aduaneras	Correlación de Pearson	1	,921**
	Sig. (bilateral)		,003
	N	7	7
Nivel de optimización	Correlación de Pearson	,921**	1
	Sig. (bilateral)	,003	
	N	7	7

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Conclusión:

Dado que el valor es menor a 0,05 entonces, se rechaza la hipótesis nula y se concluye que el cumplimiento de las obligaciones tributarias aduaneras influye significativamente en el nivel de optimización de las exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014.

VERIFICACIÓN DE LA CUARTA HIPÓTESIS SECUNDARIA

El volumen de exportaciones influye significativamente en el nivel de optimización de las exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014.

a) Planteamiento de la hipótesis estadística

Hipótesis nula

Ho: El volumen de exportaciones no influye significativamente en el nivel de optimización de las exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014.

Hipótesis alterna

H1: El volumen de exportaciones influye significativamente en el nivel de optimización de las exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014.

b) Nivel de significancia: 0,05

Para todo valor de la probabilidad igual o menor que 0,05 se rechaza H_0 .

c) Elección de la prueba estadística: Correlación de Pearson (Rho de Pearson muestral)

Tabla 19. Correlaciones del volumen de exportaciones y el nivel de optimización de las exportaciones

		Volumen de exportaciones	Nivel de optimización
Volumen de exportaciones	Correlación de Pearson	1	,765*
	Sig. (bilateral)		,045
	N	7	7
Nivel de optimización	Correlación de Pearson	,765*	1
	Sig. (bilateral)	,045	
	N	7	7

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Conclusión:

Dado que el valor es menor a 0,05 entonces, se rechaza la hipótesis nula y se concluye que el volumen de exportaciones influye significativamente en el nivel de optimización de las exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014.

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN

5.1 Discusión de resultados

En cuanto al comercio exterior, se determinó que es poco eficaz en un 57,1 %. En cuanto al cumplimiento de la normatividad aduanera, se determinó que es poco eficaz en un 85,7 %.

Con relación a los procedimientos aduaneros, se determinó que es poco eficaz en un 57,1 %. Con relación al cumplimiento de las obligaciones tributarias aduaneras, se determinó que es poco eficaz en un 57,10 %. Con relación al volumen de exportaciones, se determinó que es poco eficaz en un 57,1 %.

Con respecto al nivel optimización de las exportaciones, se determinó que es regular en un 71,4 %. Con relación a la competitividad, se determinó que es regular en un 85,7 %. En cuanto a la innovación, se determinó que es regular en un 57,1 % en relación con las exportaciones.

Con relación a la eficiencia, se determinó que es regular en un 71,4 %.

Tales resultados, en alguna medida se relacionan con Hurtado, quien en su trabajo de investigación denominado: “Empresas Familiares de producción artesanal de mates burilados de Huancayo: problemática y lineamientos básicos para la creación de consorcios de exportación”, encontró que 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.

Asimismo, se relaciona con Mc Bride, Abarca, Coaquira, García & León (2009), quien en su trabajo de investigación titulado: “Exportación de orégano de Tacna al mercado de Brasil Octavio Chirinos”, encontró que, 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 sectores se ha avanzado muy poco en esta dirección. Al respecto, la Asociación de Exportadores (ADEX), señala que “La exportación es el régimen aduanero que permite la salida legal de mercancías del territorio aduanero, para su uso o consumo definitivo en el exterior”. Asimismo, la exportación es la acción y efecto de vender o enviar mercancías o servicios de origen nacional a un país extranjero cumpliendo con el régimen aduanero. Resulta indispensable indicar que la actividad de exportación es vista en nuestro medio como la salvación y la única alternativa que nos puede sacar de la crisis económica del país por el ingreso de divisas y nos permite conseguir un nuevo cliente, un nuevo comprador que tiene dinero para gastar o invertir. Además, la Exportación como Alternativa para Superar las Limitaciones del Mercado Interno (ADEX, 1999).

En lo que respecta a la rentabilidad, se determinó que es regular en un 57,1 %. Tales resultados se relacionan en alguna medida con la

Innovación en relación con las exportaciones, en cuanto al ofrecimiento de sus productos que exporta.

Al respecto, las MYPES no obtienen una óptima rentabilidad, pues no es innovadora en cuanto a la calidad de los productos que exporta, pues los precios de sus productos que exporta son poco competitivos.

CONCLUSIONES

Primera

El comercio exterior influye significativamente en el nivel de optimización de las exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014, ya que el coeficiente de correlación de Pearson es 0,926 y el p-valor es 0,003 menor que el nivel de significancia (0,05).

Segunda

El cumplimiento de la normatividad aduanera influye significativamente en el nivel de optimización de las exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014, ya que el coeficiente de correlación de Pearson es 0,485 y el p-valor es 0,045 menor que el nivel de significancia (0,05).

Tercera

Los procedimientos aduaneros influyen significativamente en el nivel de optimización de las exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014, ya que el coeficiente de correlación de Pearson es 0,950 y el p-valor es 0,001 menor que el nivel de significancia (0,05).

Cuarta

El cumplimiento de las obligaciones tributarias aduaneras influye significativamente en el nivel de optimización de las exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014, ya que el coeficiente de correlación de Pearson es 0,921 y el p-valor es 0,003 menor que el nivel de significancia (0,05).

Quinta

El volumen de exportaciones influye significativamente en el nivel de optimización de las exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014, ya que el coeficiente de correlación de Pearson es 0,765 y el p-valor es 0,045 menor que el nivel de significancia (0,05).

RECOMENDACIONES

Primera

Para optimizar las exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, se propone un Plan de mejora de gestión estratégica de exportación.

Segunda

En el plan de mejora de gestión estratégica de exportación, se debe considerar el fortalecimiento de capacidades para el cumplimiento de la normatividad aduanera, en cuanto a exportación definitiva y el reconocimiento de mercadería a exportar.

Tercera

En el plan de mejora de gestión estratégica de exportación, se debe considerar la mejora continua en la ejecución de los procedimientos aduaneros, sobre todo de la declaración aduanera de mercancía, el cumplimiento de requisitos de la DUA, cumplimiento de los canales de control de la DUA.

Cuarta

En el plan de mejora de gestión estratégica de exportación, se debe considerar el cumplimiento de las obligaciones tributarias aduaneras, en cuanto a lo formal y sustancial, para no ser sujetos a sanciones.

Quinta

Se debe promover un plan de monitoreo sobre el volumen de exportaciones, en cuanto al cumplimiento de las normas aduaneras de exportación definitiva, procedimientos aduaneros y cumplimiento de las obligaciones tributarias aduaneras.

BIBLIOGRAFÍA

ADEX. (1999). ASOCIACIÓN DE EXPORTADORES. Recuperado el FEBRERO de 2014, de ASOCIACIÓN DE EXPORTADORES

COCA, J. (1999). Cómo importar y exportar. Lima - Perú. ABB S.A. editores 326 Pags.

ESCOBAL, J. (2007). TLC: «Deben fomentarse políticas más neutras, en lugar de escoger quiénes ganan y quiénes pierden antes del partido». LA REVISTA AGRARIA, PG.24.

HERRERA, N. E. (2008). Creación y gestión de PYMES. Lima: Ediciones del autor.

HURTADO TORRES, N. (2000). EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN. En CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES. GRANADA: ECONOMÍAS INTERNACIONALES.

LEONIDOU, L. (1995). Empirical Research on Export Barriers: Review, Assessment, and Synthesis. Journal of International Marketing , 3(1), 29-43.

- LEONIDOU, L. C. (2004). An Analysis of the Barriers Hindering Small Business Export Development . Journal os Small Business Management 42(3), 279-302
- MINCETUR. (2010). Políticas comerciales internacionales y la estructura . En F. P. R., ECONOMÍA (págs. 15,16).
- MORRÓN, E. (2005). Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos: una oportunidad para crecer sostenidamente. Instituto Peruano de Economía. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- RAMOS, M. (2014). Nuevo Manual Teórico Práctico de las MYPES. Micro y Pequeña Empresa. Editorial Berrío. Lima- Perú.
- TELLO, C. (2014). Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país. Universidad Inca Garcilaso de la Vega
- TELLO, M. D. (2011). Economía de la producción general. Política comercial, crisis externa e impactos sobre el sector agropecuario peruano. Lima: Consorcio de Investigación .
- USMP (2013). MANUAL MYPES. Recuperado el 10 de febrero de 2014, de <ftp://ftp.usmp.edu.pe/separatas/FCCEF/SilabosPregrado/ESCUELA>

ANEXOS

ANEXO A
MATRIZ DE CONSISTENCIA

EL COMERCIO EXTERIOR Y EL NIVEL DE OPTIMIZACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE LAS MYPES, RUBRO VENTA DE FLORES - TACNA, AÑO 2014

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS
<p>Problema Principal ¿Cómo el comercio exterior influye en el nivel de Optimización de las Exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014?</p> <p>Problemas Específicos</p> <p>a) ¿En qué medida el cumplimiento de la normatividad aduanera influye en el nivel de Optimización de las Exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014?</p> <p>b) ¿ De qué forma los procedimientos aduaneros influyen en el nivel de Optimización de las Exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014?</p> <p>c) ¿De qué manera el cumplimiento de las obligaciones tributarias aduaneras influye en el nivel de Optimización de las Exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014?</p> <p>d) ¿Cuál es el volumen de exportaciones de cada MYPE, rubro venta de flores?</p>	<p>Objetivo General Determinar si el comercio exterior influye en el nivel de Optimización de las Exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014.</p> <p>Objetivos Específicos</p> <p>a) Analizar de qué manera el cumplimiento de la normatividad aduanera influye en el nivel de Optimización de las Exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014.</p> <p>b) Establecer de qué forma los procedimientos aduaneros influyen en el nivel de Optimización de las Exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014.</p> <p>c) Verificar de qué forma el cumplimiento de las obligaciones tributarias aduaneras influye en el nivel de Optimización de las Exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014.</p> <p>d) Determinar el volumen de exportaciones de cada MYPE, rubro venta de flores.</p>	<p>Hipótesis general El comercio exterior influye significativamente en el nivel de optimización de las exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014.</p> <p>Hipótesis específicos</p> <p>a) El cumplimiento de la normatividad aduanera influye significativamente en el nivel de Optimización de las Exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014.</p> <p>b) Los procedimientos aduaneros influyen significativamente en el nivel de Optimización de las Exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014.</p> <p>c) El cumplimiento de las obligaciones tributarias aduaneras influye significativamente en el nivel de Optimización de las Exportaciones de las MYPES, rubro venta de flores - Tacna, año 2014.</p> <p>d) El volumen de exportaciones de cada MYPE rubro venta de flores, es bajo.</p>

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN – TACNA

FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y EMPRESARIALES

Escuela Académico Profesional de ciencias Contables y Financieras

Cuestionario

Elaborado por el:

BACH. JULIO CÉSAR ITURRE MARCA

TACNA – PERÚ

2015

Instrumento

ESTIMADO SR. GERENTE:

Nos encontramos realizando un estudio, respecto al riesgo de los procedimientos contenciosos interpuestos ante la administración aduanera en la región Tacna; es por ello que hemos elaborado las siguientes proposiciones con la finalidad de conocer su percepción.

Por favor, evalúe el grado de satisfacción de acuerdo a los aspectos que citamos en este cuestionario, según el criterio de la tabla, marcando con un círculo el dígito que corresponda para cada afirmación.

La información que nos proporcione es completamente CONFIDENCIAL, esto garantiza que nadie pueda identificar a la persona que ha diligenciado el cuestionario.

INSTRUCCIONES

Todas las preguntas tienen diversas opciones de respuesta, deberá elegir SOLO UNA, salvo que el enunciado de la pregunta diga expresamente que puede seleccionar varias.

Cada opción tiene un número, circule el número correspondiente a la opción elegida, de la siguiente forma.

Muy eficaz	Eficaz	Poco eficaz	Ineficaz
4	3	2	1

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

	Cumplimiento de la normatividad aduanera	1	2	3	4
1	Se cumple a cabalidad con la normatividad en relación a exportación definitiva				
2	Se cumple a cabalidad con las normas relacionadas al reconocimiento físico de la mercadería a exportar				
	Procedimientos aduaneros				
3	La declaración aduanera de mercancía es eficaz				
4	La declaración de exportación es eficiente				
5	Se cumple con lo requisitos de la DUA				
6	Se emite los documentos relacionados a la actividad conocimiento de embarque				
7	Se emite los documentos propios de la actividad carta de porte terrestre				
8	Se cumple con los canales de control de la DUA				
9	Se hace una declaración adecuada del valor monetario				
10	Se utiliza el incoterm en forma adecuada				
11	Se desarrolla el trámite del reconocimiento físico en forma adecuada				

	Cumplimiento de las obligaciones tributarias aduaneras	1	2	3	4
12	Se cumple con las obligaciones tributarias formales en su oportunidad				
13	Se cumple con las obligaciones tributarias para acogerse al beneficio del saldo a favor del exportador				
14	Se cumple con las obligaciones sustanciales en su oportunidad				
	Volumen de exportaciones				
15	El volumen de exportaciones aumentan, respetando los procedimientos aduaneros				
16	El volumen de exportaciones aumenta, respetando el cumplimiento de las normas tributarias aduanera				
17	El volumen de exportaciones aumenta respetando los canales de control				
18	El volumen de exportaciones aumenta respetando de la declaración adecuada del valor monetario				
19	El volumen de exportaciones aumenta, respetando el trámite del reconocimiento físico				
20	El volumen de exportaciones aumenta, por constante capacitación de los procedimientos aduaneros				
21	El volumen de exportaciones aumenta cuando se cumple con la documentación sustentatoria				

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN – TACNA

FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y EMPRESARIALES

Escuela Académico Profesional de ciencias Contables y Financieras

Cuestionario

Elaborado por el:

BACH. JULIO CÉSAR ITURRE MARCA

TACNA – PERÚ

2015

ESTIMADO SR. GERENTE

Nos encontramos realizando un estudio, respecto al desarrollo económico de las empresas agrícolas de la región Tacna, es por ello que hemos elaborado las siguientes proposiciones con la finalidad de conocer su percepción.

Por favor, evalúe el grado de satisfacción de acuerdo a los aspectos que citamos en este cuestionario, según el criterio de la tabla, marcando con un aspa (X) el dígito que corresponda para cada afirmación.

La información que nos proporcione es completamente CONFIDENCIAL, esto garantiza que nadie pueda identificar a la persona que ha diligenciado el cuestionario.

INSTRUCCIONES

Todas las preguntas tienen diversas opciones de respuesta, deberá elegir SOLO UNA, salvo que el enunciado de la pregunta diga expresamente que puede seleccionar varias.

Cada opción tiene un número, marque con un aspa (X) a la opción elegida, de la siguiente forma.

En desacuerdo	Poco de acuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo
1	2	3	4

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

	Competitividad en relación con las exportaciones	1	2	3	4
1	Su empresa es competitiva en cuanto al ofrecimiento de sus productos que exporta				
2	Su empresa es competitiva en cuanto a la calidad de los productos que exporta				
3	Su empresa es competitiva en cuanto al precio de sus productos que exporta				
4	Su empresa es competitiva en cuanto a su infraestructura				
5	Su empresa es competitiva en cuanto a su tecnología				
6	Su empresa es competitiva en sus procesos de exportación				
	Innovación en relación con las exportaciones				
7	Su empresa es innovadora en sus productos que exporta				
8	Su empresa es innovadora en cuanto a la calidad de sus productos que exporta				
9	Su empresa es innovadora en cuanto a los procesos para la exportación				
10	Su empresa es innovadora en cuanto a su tecnología				
	Eficiencia en relación con las exportaciones				
11	Existe exportación en el menor tiempo posible				
12	Se exporta con la menor utilización de los recursos				
13	Existe cada vez mayor exportación				
	Rentabilidad con las exportaciones				
14	La calidad de sus productos que exporta le permite obtener mayor rentabilidad				
15	El precio de sus productos que exporta, le permite obtener mayor rentabilidad.				
16	La nuevas tecnologías le permite obtener mayor rentabilidad				