



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS  
INTERNACIONALES**

La Exportación del polvo de tara y sus principales mercados en el  
periodo 2008-2017

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN  
NEGOCIOS INTERNACIONALES

**AUTOR**

Yesenia Magaly Aguilar Saavedra (ORCID: 0000-0001-6565-4839)

**ASESOR**

Dr. Zegarra Arellano, Claudio Iván (ORCID: 0000-0001-5012-9740)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN**

Marketing y Comercio Internacional

LIMA – PERÚ

AÑO

2018

## Dedicatoria

Agradecer primero a Dios por darme la oportunidad de terminar este proyecto que comencé, a mi familia que estuvieron apoyándome para seguir adelante en todas oportunidades que se me presentaron.

## Agradecimiento

A Dios por ser mi guía, a mis padres por apoyarme a seguir adelante en mis proyectos y metas. Y a todos mis seres queridos que siempre me brindan su apoyo incondicional, dándome fuerza para cumplir todos mis propósitos en la vida

## Índice de contenidos

DEDICATORIA.....	II
AGRADECIMIENTO.....	III
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	4
ÍNDICE DE FIGURAS.....	V
RESUMEN.....	VI
ABSTRACT.....	VII
I.INTRODUCCIÓN.....	9
II.MARCO TEORICO.....	12
III.METODOLOGÍA.....	15
TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	15
3.1 Tipo y diseño de Investigación.....	15
3.2 Variables y operacionalización.....	15
3.3 Población, muestra y muestro.....	15
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.....	17
3.5Procedimientos.....	17
3.6 Métodos de análisis de análisis.....	17
3.7 Aspectos éticos.....	17
IV.RESULTADOS.....	18
V. DISCUSIÓN.....	35
VI. CONCLUSIONES.....	37
VII. RECOMENDACIONES.....	38
REFERENCIAS	
ANEXOS	

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Volumen de Exportación de Tara de Empresas Nacionales al mundo,2008-2017, en toneladas.....	18
Tabla 2 Volumen de Exportación del polvo de tara exportados del Perú al mundo,2008-2017, en toneladas.....	20
Tabla 3 Volumen de exportación del polvo de tara del Perú a los principales países del mundo,2008-2017, en toneladas .....	22
Tabla 4 precio de exportación del polvo de tara al mundo en el periodo 2008-2017, en dólares americanos por toneladas.....	27
Tabla 5 Precio de exportación del polvo de tara del Perú a los principales destinos, 2008-2017, por Toneladas .....	29

## ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1 volumen de exportación del polvo de tara exportados del Perú al mundo, 2008-2016, en toneladas.....</i>	<i>21</i>
<i>Figura 2 Volumen de exportación del polvo de tara exportados del Perú a china, 2008-2017, en toneladas.....</i>	<i>23</i>
<i>Figura 3 Volumen de exportación del polvo de tara exportados del Perú a Italia, 2008-2017, en toneladas.....</i>	<i>24</i>
<i>Figura 4 volumen de exportación del polvo de tara exportados del Perú a Argentina, 2008-2017, en toneladas .....</i>	<i>25</i>
<i>Figura 5 Volumen de exportación del polvo de tara exportados del Perú a Brasil, 2008-2017, en toneladas.....</i>	<i>26</i>
<i>Figura 6 Precio de exportación del polvo de tara peruana al mundo en el periodo 2008-2017, en dólares americanos por tonelada. ....</i>	<i>28</i>
<i>Figura 7 Precio de exportación del polvo de tara del Perú a china en el periodo 2008-2017, en dólares americanos por tonelada .....</i>	<i>31</i>
<i>Figura 8 Precio de exportación del polvo de tara del Perú a Italia en el periodo 2008-2017, en dólares americanos por tonelada .....</i>	<i>32</i>
<i>Figura 9 Precio de exportación del polvo de tara del Perú a Argentina en el periodo 2008-2017, en dólares americanos por tonelada.....</i>	<i>33</i>
<i>Figura 10 Precio de exportación del polvo de Tara del Perú a Brasil en el periodo 2008-2017, en dólares americanos por tonelada. ....</i>	<i>34</i>

## Resumen

La presente investigación tiene como objetivo determinar la producción peruana del polvo de tara en variables e indicadores de los cuales se encuentra la exportación como variable con sus indicadores precio y volumen. De la misma forma se encuentra la competitividad, la cual cuenta con indicador el posicionamiento de las empresas peruanas exportadoras el periodo del 2008-2017.

Para determinar estos puntos se ha utilizado un método estadístico que consiste en organizar los datos, a través de cuadros, gráficos que interpreten los resultados con números estadísticos.

Finalmente es necesario resaltar que la exportación del polvo de tara en cuanto a volumen en el 2017 tuvo un ascenso 23.135.10 kilos con un precio de venta US\$35.000.980 y el principal mercado fue china, ya que es uno de los países que se encargan de la elaboración de cueros, la cual el polvo de tara peruano brinda un alto porcentaje de tanino de calidad, que ayuda a que el cuero tenga mayor calidad.

En cuanto a la producción el departamento de Ayacucho es el primer productor de la tara con el 40%, dejando en segundo lugar a Cajamarca con 22,8%, seguido de la Libertad 13,3% y Ancash 9.5% entre los más importantes.

**Palabras claves:** Competitividad, Exportación, Mercado, Tara.

## Abstract

The objective of this work is to determine the Peruvian production of tara dust in variables and indicators of which export is a variable with its Price and volumen indicators. In the same way is the competitiveness, which has an indicator of the positioning of the Peruvian exporting companies during the 2008-2017 period.

To determine these points, a statistical method has been used that consists of organizing the data, through tables, graphs that interpret the results with statistical numbers.

Finally it is necessary to highlight that the export of tara dust in volume in 2017 had an increase of 23,135.10 kilos with a sale price of US \$ 35,000,980 and the main market was Chinese, since it is one of the countries that they are in charge of the manufacture of leather, which the Peruvian tara powder provides a high percentage of quality tannin, which helps the leather to have higher quality.

As for production, the department of Ayacucho is the first producer of the tara with 40%, leaving Cajamarca in second place with 22.8%, followed by Libertad 13.3% and Ancash 9.5% among the most important.

**Keywords:** Competitive, Export, Market, Tar



## I.INTRODUCCIÓN

La tara peruana es considerada como primer productor a nivel mundial y se exporta en presentaciones del polvo de tara y goma, la cual exportó a nivel mundial un volumen de 206.957.00 toneladas, con un precio de 15.176.00 en toneladas, exportándose a nivel mundial con la nomenclatura 1404.90.20.00. En el Perú ha crecido bastante en las últimas décadas, debido al crecimiento de la producción, una gran variedad de investigaciones que nos ayudan a entender cómo funcionan los mercados en el Perú. Se logra entender que el país tiene un alto potencial en las exportaciones de Tara que tienen una alta demanda en los mercados. Es considerada una planta natal de Perú, como materia prima de Hidrocoloides a nivel mundial. La tara es un fruto que brinda varios derivados y se usa en la manufactura del curtiembre, agroquímicos para la extracción de taninos, ácido tánico, ácido gálico, industria farmacéutica, cosmética, textil, etc. El tanino de la Tara es muy importante para los matices, cuando se hace una combinación con otros taninos para obtener un mejor acabado en el cuero. Actualmente en el Perú los departamentos que tienen más producción son Cajamarca, Ayacucho, La Libertad y Huánuco. Otros departamentos como Ica y Lambayeque se tienen iniciativas de producción. No obstante, solo llegamos a exportar 5 mil toneladas, y a nivel mundial 100 mil toneladas. La cosecha en Cajamarca se desarrolla más desde (mayo hasta Julio), Ayacucho desde (Mayo hasta Agosto), La libertad desde (abril hasta Julio), Huánuco desde (Noviembre hasta Diciembre). Cada departamento tiene una estacionalidad para la producción de la tara y de acuerdo a ello se exporta a varios países. Por ello surge la problemática ya que la tara se está comercializando el producto a los diferentes países como: China, Brasil, Italia, Argentina, México, Bulgaria, Estados Unidos, etc. Pero se analiza que en estos últimos años, las exportaciones hacia dichos países, no han logrado mantenerse en constante crecimiento, debido a las coyunturas que se han presentado en diversos países. Se puede destacar que la inversión más grande es con China, ya que en el 2015 el Perú exportó U\$4 millones, le sigue Italia con U\$ 1.9 millones (15%) y Brasil U\$ 2.0 millones (15%),

entre 21 Países. En el país de Italia disminuyó en un 18% en el último periodo, Se puede observar que las exportaciones peruanas de este producto se vieron afectadas; ya que el valor FOB Y el volumen exportado decrecieron durante los años; además, la participación de Perú también disminuyó. El mercado brasileño disminuyó las importaciones de este producto en un 23% y 38% en los últimos dos periodos respectivamente; mientras que la participación de mercado del Perú se mantuvo constante. Cabe mencionar que el volumen exportado disminuyó considerablemente, esto concluye que el precio no afectó en la disminución del valor exportado, sino que el mismo mercado se contrajo. Por consiguiente, analizar la evolución del volumen y precio del polvo de tara en los principales mercados en los últimos años, nos permitirá verificar el crecimiento de las exportaciones a nivel internacional.

**Formulación del Problema.** Problema general: ¿Cuál ha sido la evolución de la exportación del polvo de tara y sus principales mercados en el periodo 2008-2017? Problemas específicos: (1) ¿Cuál ha sido la evolución del volumen en la exportación del polvo de tara y sus principales Mercados en el periodo 2008-2017?. (2) ¿Cuál ha sido la evolución del precio en la exportación del polvo de tara y sus principales Mercados en el periodo 2008-2017?.

**Justificación de la investigación:** Justificación práctica. Propone un plan para la Comercialización, teniendo en cuenta el análisis estratégico y una propuesta que permita acercar un producto bandera a mercados atractivos, además de permitir incrementar las ventas y utilidades.

**Justificación teórica.** Se determina en la investigación que los datos obtenidos se integraran al conocimiento científico relacionado a la exportación del polvo de tara, así como en las empresas donde el polvo de tara tiene una alta demanda, y son atraídos por nuevos inversionistas que están interesados en el mismo tema.

**Justificación metodológica.** Se desarrolla el análisis del volumen, valor y precio sobre la comercialización del polvo de Tara, la cual servirán para identificar diversos escenarios de oportunidades para el negocio.

**Objetivos.** Objetivo general: Determinar la evolución de la exportación del polvo de tara y sus principales mercados en el periodo 2008-2017. Objetivos específicos: (1) Determinar la evolución del volumen en la exportación del polvo de tara y sus principales Mercados en el periodo 2008-2017. (2) Determinar la evolución del precio en la exportación del polvo de tara y sus principales Mercados en el

periodo 2008-2017. Hipótesis: Hipótesis general. La evolución de la exportación del polvo de tara y sus principales mercados en el periodo 2008-2017 ha tenido una tendencia creciente. Hipótesis específicas: (1)La evolución del volumen en la exportación del polvo de tara y sus principales Mercados en el periodo 2008-2017 ha tenido una tendencia creciente.(2)La evolución del precio en la exportación del polvo de tara y sus principales Mercados en el periodo 2008-2017 ha tenido una tendencia creciente.

## II.MARCO TEORICO

Trabajos previos. Antecedentes nacionales: Vargas (2016) en su tesis titulada *“Análisis De La Rentabilidad De La Tara (Caesalpiniaspinosa) En La Región Apurímac”* tiene como objetivo principal calcular la rentabilidad de la tara nativa en los valles de la Región Apurímac. Asimismo, el autor emplea un diseño Experimental, utilizando como indicador la rentabilidad. Se concluyó que el factor importante en la inversión de tara, lo compone el desarrollo del platón y el cuidado inicial, y posteriormente el conjunto de gastos que este implica generado por la recolección y comercialización, este negocio gira alrededor de la necesidad de los mercados mundiales para necesitar de este producto y sus derivados, lo cual se da, y esto garantiza la sostenibilidad del negocio. Quincho en su tesis titulada (2011) *“Factibilidad del plan de negocios para la empresa San Miguel Srl. dedicada a la comercialización de tara en la provincia de concepción - Junín”* establece como objetivo principal Determinar la factibilidad del plan de negocios para la empresa san miguel s.r.l. dedicada a la comercialización de tara en la provincia de concepción -Junín a partir de un análisis situacional. Asimismo, el autor emplea un diseño no experimental. Factibilidad técnica. Se concluyo que la unidad de análisis de algunas épocas de sequía reporta los valores más bajos de producción, siendo en un 52.63%, 144 menos de 50 kilos por temporada o cosecha, siendo preocupante para los productores de la región. Silva (2016) en su tesis titulada *“Estudio de pre factibilidad para una empresa dedicada a la exportación de polvo de tara, goma de tara y la producción de una gama de productos naturales medicinales derivados de la tara.”* establece como objetivo principal determinar la demanda insatisfecha de la tara en polvo, goma de tara, a nivel internacional específicamente en la industria de las curtiembres, la industria alimentaria, el autor emplea un diseño no Experimental. Producto. Se concluyó que el análisis de mercado determinó, que el lanzamiento del polvo de tara y los productos medicinales crecerá a lo largo de la investigación de igual manera que la oferta. Con respecto a la goma de tara la oferta disminuyo. No obstante, la demanda a EEUU tuvo mejoras en las ventas internacionales en lo largo de la investigación”.

Los trabajos previos internacionales fueron: Mendoza (2016) en su tesis titulada *“La cadena de valor en la producción de tara de la región Tacna para su vinculación con el comercio internacional en los años 2014 y 2015”* establece como objetivo principal analizar la cadena de valor en la producción de tara de la Región Tacna para su vinculación con el comercio internacional., el autor emplea un diseño no Experimental. Cadena de valor. Se concluyo que la relación con el comercio internacional es mínima ya que la vaina de tara se vende más como materia prima que como valor agregado. Teorías relacionadas al tema. Ramírez (2014) en su tesis titulada: *“Estudio De Pre Factibilidad Para La Implementación De Una Empresa Productora Y Exportadora De Tara En Polvo Para La Región De Lombardía, Italia. Ubicada En El Departamento De La Libertad”*, establece como objetivo Evaluar la viabilidad, económica y financiera del proyecto. Asimismo, el autor emplea un diseño predictivo longitudinal, utilizando como indicador mercado. Se concluyo que la empresa sustenta como ventaja competitiva es el aprovechamiento de un recurso natural que permite ingresar a un mercado exigente junto a las certificaciones de calidad y cumplimiento normativo exigido. Oliva (2010) en su tesis titulada *“Producción Y Exportación De Derivados De La Tara”*, establece como objetivo principal lograr una ratio de 100% de capacitación en producción y comercialización de la Tara por parte de Gerencia de Comercialización y Marketing y la Gerencia de Operaciones. Asimismo, el autor emplea un diseño no experimental, utilizando como indicador la segmentación del mercado global. Se concluyó que la proyección de los productores con relación a la venta de tara en los últimos años ha evolucionado, ahora los productores ven al cultivo de tara como una oportunidad de negocio, ya que este producto está logrando una alta rentabilidad en el mercado. La variable 1: Exportación es una vía estratégica que les sirve a las empresa o compañías para empezar sus actividades comerciales a nivel internacional. En conclusión, las empresas utilizan este método para incrementar sus ingresos y obtener una mayor rentabilidad como empresa”. (Romero,1987, p.714). Se ha considerado como dimensiones los siguientes conceptos: (1) La competitividad Alic (1987) afirma que “es el medio el cual las empresas diseñan, producen e insertan sus productos en el mercado internacional marcando la diferencia antes sus posibles competidores” (p.23).Para Urrutia (1994, p.23) afirma que “es la capacidad de responder ventajosamente en los mercados internacionales”. Por otro lado, Reinel (2005) afirma que “la

competitividad de la empresa es el performance valorado por la capacidad que tiene para generar más valor agregado que sus competidores” (p.12). (2) Mercado que según Nadal (2010, p.02) afirma que “Es el fundamento de la autonomía de la teoría económica. En efecto, afirmar que el mercado son los consumidores reales y potenciales de un producto, donde se realiza el intercambio de la oferta y la demanda”. Se ha considerado como indicador los siguientes conceptos: (1) “El precio es la medida de la demanda de productos entre compradores y vendedores. Adicional, el precio de exportación está compuesto por varios factores: determinación del costo de dicho producto, el margen de la utilidad, analizar los precios de los competidores, evaluación de los gastos generados a nivel internacional, entre ellos, aranceles, transporte, seguros, etcétera.” (Lerma,2004, p. 336). “Para adquirir un precio y realizar una cotización internacional es importante tener la siguiente información: Costos de producción, donde interviene el producto, envase y etiquetado. Mercado: analizar los precios de tus competidores directos. De Logística: el desarrollo de los costos para obtener el producto final.” (Molca ,2005, p. 59). (2) Volumen de exportación. El Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) (2013) indica que el volumen de exportación es representado en toneladas (TM), en cuanto a la cantidad exportada es variable ya que puede aumentar o disminuir a lo largo de los años. Oficina Nacional de Estadísticas República de Cuba (ONE) (2014) indica que el volumen mide la cantidad física importada y exportada en un tiempo considerado, en donde interviene el precio.

### III.METODOLOGÍA

#### 3.1. Tipo y diseño de Investigación

##### Tipo de investigación

Esta investigación es de tipo aplicada ya que se utiliza de los conocimientos para llevarlos a la práctica. Esta investigación tiene como propósito hacer de uso inmediato de un conocimiento existente. (Martinez,2004, p.02)

##### Diseño de Investigación

Este proyecto tiene como diseño no experimental, descriptivo, Según Hernández (2014, p.152) expresa que dicho proyecto se determina por no utilizar las variables. Esto quiere decir que no se modifican las variables que afecten a otras variables.

A su vez se aplicará el nivel descriptivo, correlacional del tipo aplicativo dado que los datos obtenidos comprobarán como se ha destinado la exportación del polvo de tara, lo que dará como resultado resolver la problemática de dicha investigación

#### 3.2 Variables y operacionalización

##### Variables

La variable 1 fue: Exportación es una vía estratégica que les sirve a las empresa o compañías para empezar sus actividades comerciales a nivel internacional. En conclusión, las empresas se adaptan al estilo de las exportaciones para buscar aumentar sus ingresos comerciales y conseguir economías altas a nivel de producción y diversificar las ventas". (Romero,1987,p.714).Sera dimensionado a través de la Competividad que Según Alic (1987) menciona que "La competitividad es la capacidad que tienen las empresas para diseñar, desarrollar, producir y colocar sus productos en el mercado internacional en medio de la competencia con empresas de otros países" (p.23)

Para Urrutia (1994, p.23) afirma que “es la capacidad de responder ventajosamente en los mercados internacionales”. Reinel (2005) afirma que “la competitividad de la empresa es el performance valorado por la capacidad que tiene para generar más valor agregado que sus competidores” (p.12). La dimensión del mercado que según Nadal (2010, p.02) afirma que “Es el fundamento de la autonomía de la teoría económica. En efecto, afirmar que el mercado son los consumidores reales y potenciales de un producto, donde se realiza el intercambio de la oferta y la demanda”. Se medirá a través del indicador del precio de exportación que es la cantidad determinada por la oferta y la demanda. El segundo indicador es el volumen de exportación que según El Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) (2013) “indica que el volumen de exportación es representado en toneladas (TM), en cuanto a la cantidad exportada es variable ya que puede aumentar o disminuir a lo largo de los años”.

### **Operacionalización**

Para evaluar la exportación se tomará en cuenta las siguientes dimensiones de producción relacionadas al mercado y exportación, utilizando los indicadores: volumen y precio. Para Hernández, Fernández y Baptista (2014) afirmo “La operacionalización se sustenta por la definición conceptual y operacional de la variable”(p.211



### **3.3 Población, muestra y muestro** **Población**

En dicha investigación no se requirió de encuestas, ni tampoco el muestreo de la población, ya que es un proyecto ex post-facto, que obtiene datos ya existentes entre los años 2008 al 2017, al igual que se utilizara herramientas como base de datos obtenidos de fuentes como la TRADE MAP, INEI, MINAGRI, ETC.

### **3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad**

Este proyecto tiene datos ya existentes, por lo tanto, no es necesario utilizar alguna herramienta o técnica para analizar la investigación. La información que se ha obtenido son de fuentes confiables Trade Map y sunat, ADEX, SIICEX, e INEI.

Para realizar la validez de este proyecto. Nos basamos en la medida de tres expertos que saben de la teoría. Con respecto a la confiabilidad, los datos ya existen, por lo tanto, ya no corresponde.

### **3.5 Procedimientos**

En esta investigación se aplicó el procedimiento de recolección de datos teóricos ya existentes, sacados de libros, páginas confiables y trabajos científicos. Luego se procedió a analizar, ordenarlas y clasificarlas en gráficos y tablas, utilizando el Excel para obtener el resultado final.

### **3.6 Métodos de análisis de datos**

Para este análisis de dicha información se ha utilizado un método estadístico que organiza un conjunto de información ya existentes, que está representado en cuadros y gráficos y sacar una conclusión del resultado.

### **3.7 Aspectos éticos**

La investigación fue hecha con juicio crítico y honradez en cuanto a los datos ya existente, respetando los derechos de autor, utilizando las normas APA como referencias

## IV.RESULTADOS

### 4.1 Resultados sobre el Volumen de exportación de Tara de empresas nacionales al mundo

En la Tabla 1 presentamos el Volumen de exportación de Tara de empresas nacionales al mundo en el periodo 2008-2017 en forma anual y expresada en toneladas (TM.)

*TABLA 1 VOLUMEN DE EXPORTACIÓN DE TARA DE EMPRESAS NACIONALES AL MUNDO,2008-2017, EN TONELADAS*

Años/Toneladas					
	<b>Exandal S.A.</b>	<b>Silvateam Peru S.A.C.</b>	<b>Exportadora El Sol S.A.C.</b>	<b>Molinos Asociados</b>	<b>TOTAL</b>
<b>2008</b>	921.130,00	4.459.366	5.303.882	118.280	10.802.658,16
<b>2009</b>	1.663.550	4.437.519	4.851.874	1.484.540	12.437.483,31
<b>2010</b>	3.258.357	6.647.660	5.994.346	3.215.566	19.115.930,02
<b>2011</b>	3.875.846	3.633.355	4.423.332	3.459.315	15.391.848,41
<b>2012</b>	6.673.269	3.017.422	4.366.576	4.170.553	18.227.819,89
<b>2013</b>	6.370.103	4.981.735	3.354.670	4.180.059	18.886.566,30
<b>2014</b>	8.165.774	6.955.112	3.922.561	3.585.665	22.629.112,67
<b>2015</b>	8.063.123	4.624.123	4.251.870	4.643.708	21.582.823,88
<b>2016</b>	7.577.226	6.068.059	3.334.594	4.517.254	21.497.132,32
<b>2017</b>	7.904.758	5.594.275	5.455.261	4.788.631	23.742.925,32
<b>TOT AL</b>	54.473.136,4 4	50.418.626,6 0	45.258.966,2 4	34.163.571,0 0	184.314.300,2 8

FUENTE: Sunat

Como se muestra en la tabla, se aprecia que el volumen de exportación de la Tara en el mundo de las principales empresas nacionales, tiene una gran demanda en el comercio internacional, así como, la cual una de las empresa con mayor volumen de exportación es Exandal S.A que tuvo mayor crecimiento de forma continua hasta El 2014 con 8.165.774 , pero bajo su volumen de exportación en el año 2016, como se muestra en el gráfico. La siguiente empresa es Silvateam Peru S.A.C. que tuvo mayor exportación en el año 2010 con 6.647.66 toneladas y en el 2014 con 6.955.11 toneladas. Le sigue la empresa Exportadora El Sol S.A.C que estuvo en constante crecimiento hasta el año 2013 que sus exportaciones bajaron a 3.354.67 toneladas, pero en el año 2017 se recuperó exportando un volumen de 5.455.26 toneladas. Finalmente, tenemos a la empresa Molinos Asociados Sociedad Anónima Cerrada no tuvo su mejor momento en el año 2008, ya que exporto un volumen de 118.280 toneladas, pero aumento sus exportaciones a partir del siguiente año, logrando un constante crecimiento en sus exportaciones hacia el año 2017 con un volumen de 4.788.63.

## 4.2 Resultados sobre volumen de exportación mundial del polvo de tara

En la tabla 2 Representa el volumen de exportación del polvo de tara peruana al mundo durante el 2008-2017 en forma anual y expresada en toneladas (TN.)

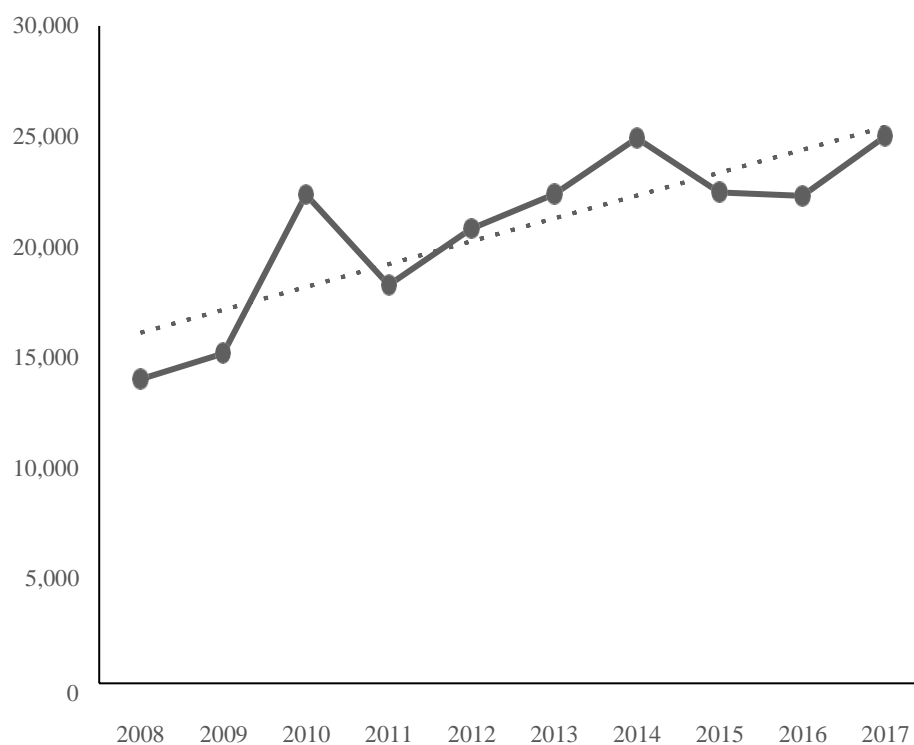
*TABLA 2 VOLUMEN DE EXPORTACIÓN DEL POLVO DE TARA EXPORTADOS DEL PERÚ AL MUNDO, 2008-2017, EN TONELADAS*

Años	Al mundo/ Toneladas	Variación %
2008	13.875,00	0
2009	15.045,00	8,43%
2010	22.311,00	48,30%
2011	18.183,00	-18,50%
2012	20.745,00	14,09%
2013	22.328,00	7,63%
2014	24.874,00	11,40%
2015	22.407,00	-9,92%
2016	22.235,00	-0,77%
2017	24.954,00	12,23%

FUENTE: Trade Map

En el cuadro, se aprecia que el volumen de exportación del polvo de tara al mundo, ha mantenido constante, logrando una mayor exportación en el año 2014 con 24.874,00 luego hubo una leve disminución en el año 2015 y 2016, pero aumentó su exportación en el 2017 con 24.954,00, como se muestra en el gráfico.

*FIGURA 1 VOLUMEN DE EXPORTACIÓN DEL POLVO DE TARA EXPORTADOS DEL PERÚ AL MUNDO, 2008-2016, EN TONELADAS*



Elaboración propia

En la figura se aprecia que el volumen de las exportaciones de tara peruana al mundo tuvo una buena acogida en el mercado internacional con 22.311,00 mil toneladas en el 2010 , aumentando un porcentaje de 48.30% debido a que hubo una mayor exportación hacia Europa y la demanda se iniciaría principalmente en las industrias de calzado y cuero ya que se considera como insumo especial para la elaboración de tintes y curtidos, según la agencia peruana Andina (Becerra,2010).

En los años 2011,2012 y 2013 bajaron las exportaciones debido a que hubo un impacto internacional por la coyuntura en los puertos , por ellos nuestros países vecinos como Ecuador, Argentina, Brasil y Colombia restringieron sus importaciones, Según Adex (Ammorortu,2011).

En el 2014 las exportaciones aumentaron 11,40% a comparación del añopasado con un volumen de exportación de 24.874,00 toneladas, debido a que

aparecieron otros insumos, cuyos beneficios son los mismos, así sucesivamente entre los años 2015 y 2016, Según afirma (Lira ,2015).

#### 4.2.1 Resultados sobre el volumen de exportación del polvo de tara peruana hacia los principales países del mundo

En la Tabla 3 se representa el volumen de exportación del polo de tara a los principales países del mundo en el periodo 2008-2017 en forma anual y expresada en toneladas (TM.)

*TABLA 3 VOLUMEN DE EXPORTACIÓN DEL POLVO DE TARA DEL PERÚ A LOS PRINCIPALES PAÍSES DEL MUNDO, 2008-2017, EN TONELADAS*

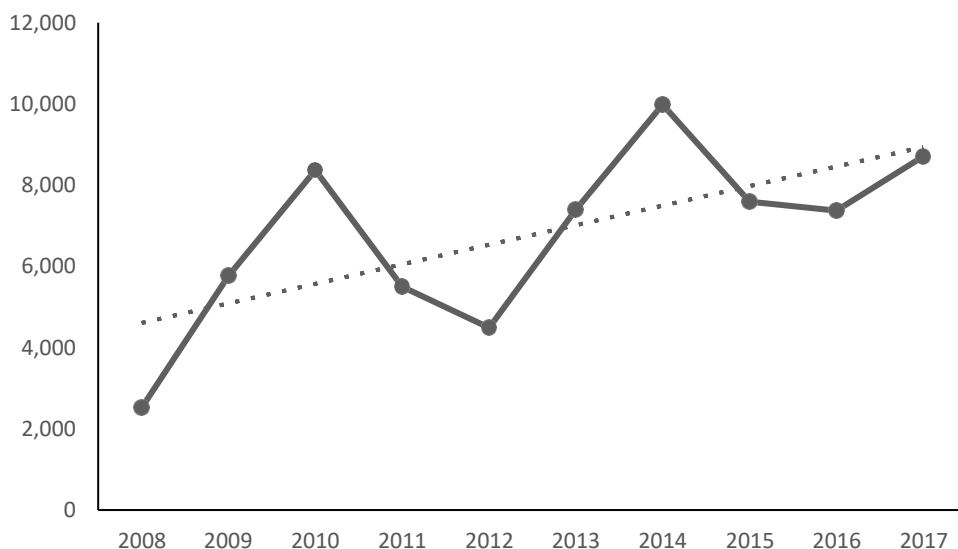
AÑOS	CHINA	ITALIA	ARGENTINA	BRASIL	TOTAL
2008	2.521	2.238	1.709	2.132	8.600
2009	5.768	1.470	1.284	1.199	9.721
2010	8.373	2.313	2.142	3.972	16.800
2011	5.502	2.238	1.932	955	10.627
2012	4.492	2.218	1.846	3.840	12.396
2013	7.404	2.823	2.316	1.942	14.485
2014	9.986	2.377	3.042	2.528	17.933
2015	7.601	3.042	1.999	2.911	15.553
2016	7.375	2.528	2.098	3.371	15.372
2017	8.711	3.058	1.819	3.872	17.460
TOTAL	67.733	24.305	20.187	26.722	138.947

FUENTE: Trade Map

Según la tabla muestra que el país de China tuvo una mayor interpretación en la compra de polvo de tara peruana tal como se manifiesta en los siguientes gráficos. Cabe resaltar que China es uno de los países que importa polvo de tara de Perú, ya que utilizan el polvo como tinte y para el curtido de cueros; por lo que podemos decir que el volumen de exportación de polvo de tara tuvo una ampliación de compra hasta el 2010, después tuvo una leve caída en el 2011 y

2012, pero se mantuvo constante hasta el 2017 con un mayor volumen. Por otro lado, Italia tuvo un incremento de volumen en el año 2008, bajo el año siguiente, luego se mantuvo constante hasta el año 2014 y luego incremento en el año 2015 y 2017. Por otro lado, Argentina es uno de los países con menor volumen a comparación de los demás países, ya que tuvo un volumen bajo hasta el 2013, luego en el 2014 tuvo un incremento y en el 2017 bajaron las importaciones. Finalmente, Brasil, en los años del 2008 al 2013 cogio mayor protagonismo en las compras de polvo de tara , la cual se mantuvo constante hasta el año 2011 donde bajaron las compras , pero los siguientes años se mantuvo en crecimiento.

FIGURA 2 VOLUMEN DE EXPORTACIÓN DEL POLVO DE TARA EXPORTADOS DEL PERÚ A CHINA, 2008-2017, EN TONELADAS



Elaboración propia

La figura nos muestra que el volumen de exportación del polvo de tara ha obtenido un crecimiento constante en el 2008 al 2010, esto debido a que existe un tratado de libre comercio entre Perú y China, que entró en vigencia el 01 de Marzo del 2010. En el 2010 Perú tuvo una disminución debido al estancamiento inmobiliario que afecto la exportación de sus socios comerciales, a pesar de ello en el 2014 volvió a cobrar dinamismo, debido al inicio de operaciones de nuevos proyectos, según Ministerio de Comercio Exterior y turismo (2011).

Estos resultados revelan que existe una relación positiva entre el volumen de exportación y el tiempo, con alto nivel de ajuste con los datos ya existentes en

años pasados, expresado en el coeficiente de determinación ( $r^2 = 0.4349$ ), la cual tiene una representación positiva del volumen del polvo de tara peruana hacia China durante el periodo 2008-2017.

*FIGURA 3 VOLUMEN DE EXPORTACIÓN DEL POLVO DE TARA EXPORTADOS DEL PERÚ A ITALIA, 2008-2017, EN TONELADAS*



Elaboración propia

En la figura, se muestra la cantidad de toneladas de exportación de polvo de tara hacia Italia tuvieron un crecimiento antes de que se desarrollara el tratado de libre comercio entre Perú y Unión Europea, generando mayor inversión desde 2010 al 2015 ; esto significa que las exportaciones en el 2012 ascendieron a 2,218 mil toneladas ; y en el 2013, donde entro vigencia el tratado de libre comercio subieron a 2,823 mil toneladas con un incremento a comparación de un año anterior , luego disminuyo en el 2014 a 2,377 mil toneladas ,ya que bajaron el precio a un 10% . En el 2015 aumento a 3,042, el año siguiente bajo 2,528 y por último en el 2017 ascendió 3,058. Este país representa 24,305 de volumen de exportación destinada a Italia, según Ministerio de Comercio Exterior y turismo (2011). Estos resultados revelan que hay un estado positivo entre el volumen de exportación y el tiempo, con un alto nivel de ajuste en los datos ya existentes,



expresa un coeficiente de determinación ( $r^2 = 0,5763$ ), lo que significa que hay una mayor demanda en la exportación del polvo de tara peruana hacia Italia durante el periodo 2008-2017.

*FIGURA 4 VOLUMEN DE EXPORTACIÓN DEL POLVO DE TARA EXPORTADOS DEL PERÚ A ARGENTINA, 2008-2017, EN TONELADAS*



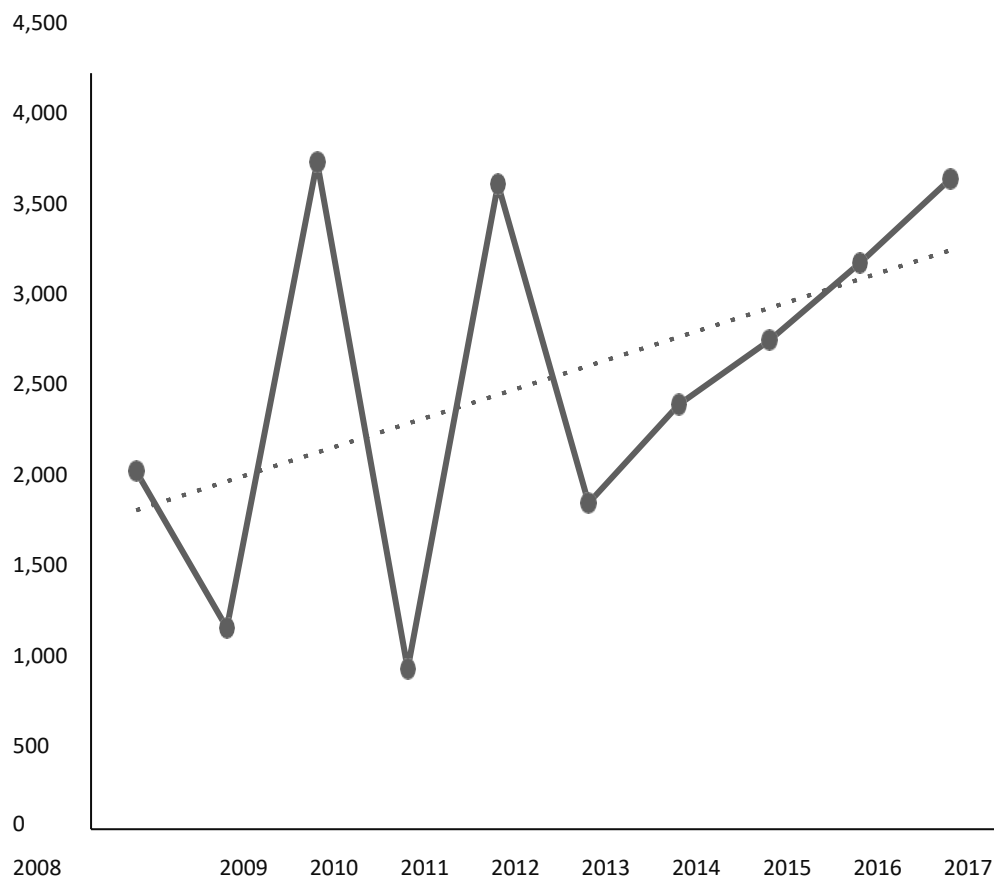
Elaboración propia

La figura representa que aumenta y disminuye el volumen en las exportaciones del polvo de tara en el mercado Argentino en el periodo 2008-2017, donde las exportaciones peruanas a comparación de Argentina ascendieron a un total de 2.142 toneladas en el 2010, lo cual se incrementó un 80% con respecto al 2009, en el 2011 y 2012 bajaron por los controles y restricciones gubernamentales. En el 2013 las exportaciones empezaron a crecer a 2.316 toneladas hasta el año 2014, luego tuvo una déficit en el 2015 de 1.999 y siguió bajando hasta el 2017 con un volumen de 1.819 toneladas, según el ministro de hacienda y finanzas (Prat, 2015)

Estos resultados revelan que hay un estado positivo entre el volumen de exportación y el tiempo, con un alto nivel de ajuste en los datos ya existentes, expresa un coeficiente de determinación ( $r^2 = 0,1547$ ), esto quiere decir que el volumen de exportación del polvo de tara hacia Argentina durante el periodo 2008-

2017 tuvo mayor crecimiento..

*FIGURA 5 VOLUMEN DE EXPORTACIÓN DEL POLVO DE TARA EXPORTADOS DEL PERÚ A BRASIL, 2008-2017, EN TONELADAS*



Elaboración propia

En la figura se muestra que aumenta y disminuye el volumen en las exportaciones del polvo de tara al mercado de Brasil en el periodo 2008-2017, donde las exportaciones peruanas a Brasil descendieron en el 2008 y 2009 reducción de los flujos comerciales mundiales y la caída de la producción, en el año 2010 ascendió a 3.972 toneladas ya que se exportó más productos no tradicionales y dentro de ello se encuentra el polvo de tara. En el 2011 descendieron a un volumen 955 toneladas y a partir del 2013 Brasil tuvo un crecimiento constante hasta el año 2017 debido a que Brasil brinda más oportunidades de negocio a los productos peruanos y eso fortaleció el aumento de las exportaciones peruanas del polvo de tara, según Minagri (Armando,2017).

### 4.3 Resultado sobre el precio de exportación mundial del polvo de tara

En la tabla 4 Expresamos que el precio de exportación mundial del polvo de tara peruana en el periodo 2008-2017 en forma anual y expresado en US\$ por toneladas.

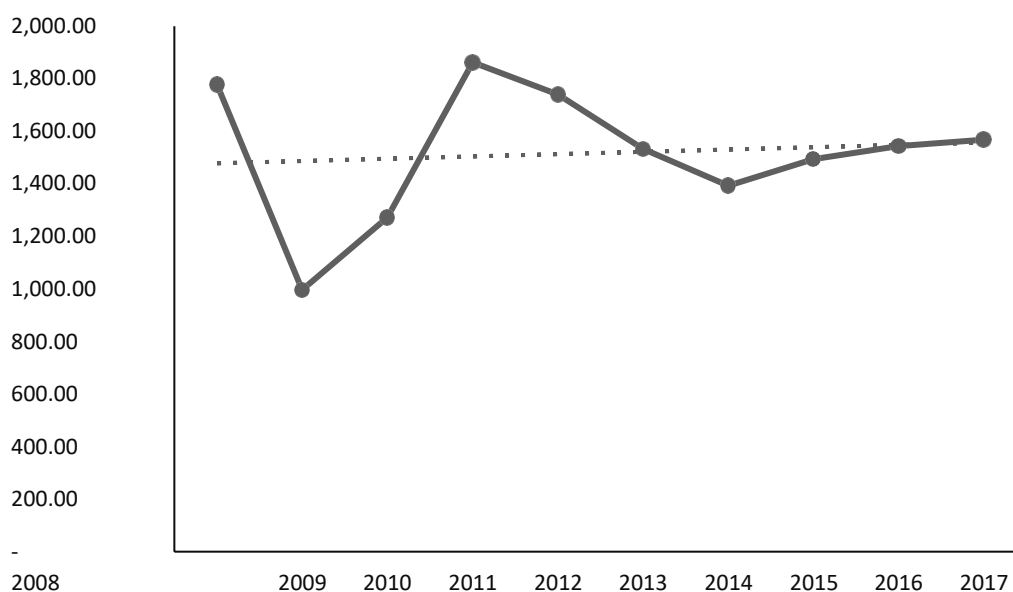
*TABLA 4 PRECIO DE EXPORTACIÓN DEL POLVO DE TARA AL MUNDO EN EL PERIODO 2008-2017, EN DÓLARES AMERICANOS POR TONELADAS.*

Años	Precio en Dólares/Toneladas	Variación
2008	1.777,00	
2009	996,00	-44%
2010	1.272,00	28%
2011	1.862,00	46%
2012	1.740,00	-7%
2013	1.532,00	-12%
2014	1.392,00	-9%
2015	1.494,00	7%
2016	1.543,00	3%
2017	1.568,00	2%

FUENTE: Trade Map

Dicha tabla expresa que el precio del polvo de tara al mundo, disminuyó en el 2009 a 996,00 dólares debido al exceso de oferta de los productores y la crisis internacional. En el año 2010 hasta el 2012 aumentó el precio, en el 2013 disminuyó a un precio de 1.532,00, luego aumentó en el 2016 y 2017 como se muestra en el siguiente gráfico.

FIGURA 6 PRECIO DE EXPORTACIÓN DEL POLVO DE TARA PERUANA AL MUNDO EN EL PERIODO 2008-2017, EN DÓLARES AMERICANOS POR TONELADA.



Elaboración propia

En la figura se observa que en el año 2009 el precio bajo a un 44%, debido a que hubo menores ventas de productos no tradicionales, y esto se produjo a la mayor oferta de Tara, como consecuencia de una mayor producción en el corto plazo. Luego aumento constantemente desde el año 2010 hasta el 2012 debido a la baja del en U\$1.75 el kilo, luego los precios fueron bajando en el 2013 disminuyo a un 12% y en el 2014 disminuyo a un 9%, según afirma el comercio agrodataperu (koo,2015)

Luego se recuperó en el 2015 con un aumento del 7% con un tipo de cambio 3.04, debido a que China fue el principal país de destino de nuestras exportaciones, en particular de productos tradicionales. En el 2016 siguió en constante crecimiento, pero a un precio menor que el año pasado con un precio U\$ 1.54 por tonelada, la cual en los últimos años tuvo mayor acogida por la importancia de la propiedad de la tara en los mercados internacionales por la alta calidad que este produce.

### 4.3.1 Resultados sobre el precio de exportación de los 4 principales países

En la tabla 5, representa el precio de exportación del polvo de tara peruana a los principales países del mundo en el periodo 2008-2017 en forma anual y US\$ /TN.

*TABLA 5 PRECIO DE EXPORTACIÓN DEL POLVO DE TARA DEL PERÚ A LOS PRINCIPALES DESTINOS, 2008-2017, POR TONELADAS*

AÑOS	CHINA	ITALIA	ARGENTINA	BRASIL	TOTAL
2008	1.731	1.855	1.690	1.809	7.085
2009	932	920	930	942	3.724
2010	1.215	1.213	1.293	1.293	5.014
2011	1.761	1.842	1.892	1.738	7.233
2012	1.687	1.844	1.763	1.544	6.838
2013	1.477	1.579	1.544	1.496	6.096
2014	1.378	1.458	1.432	1.425	5.693
2015	1.415	1.499	1.493	1.528	5.935
2016	1.490	1.565	1.492	1.556	6.103
2017	1.481	1.516	1.535	1.506	6.038
TOTAL	14.567	15.291	15.064	14.837	59.759

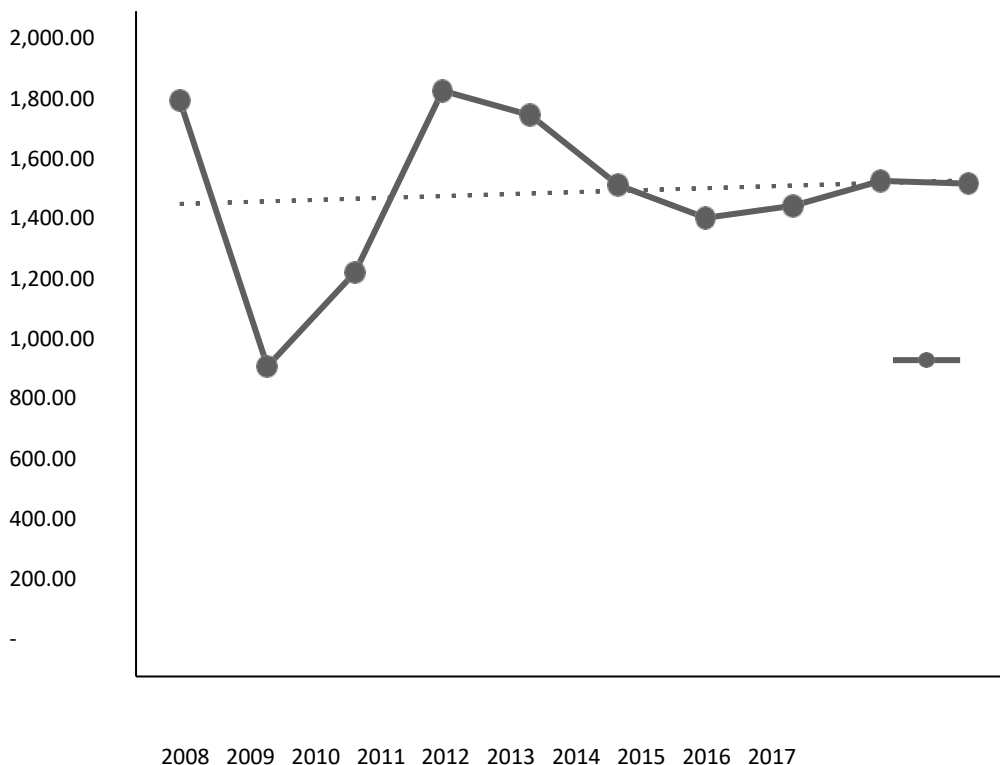
FUENTE: Trade Map

Analizando el cuadro, Italia es uno de los países que destaca en el precio de las exportaciones de tara , a pesar de ello ,tuvo una caída en el 2009, luego en el año 2010 tuvo un crecimiento de U\$ 1.213 , y se mantuvo constante hasta el 2012, luego tuvo una leve caída en el 2013 y en el 2014. Por otro lado, el segundo país que destaca en precio es Argentina con un total de U\$15.064 en 10 años, el cual en el 2009 el precio cayo debido al exceso de la oferta de productores y la crisis internacional que afecto de manera negativa al producto, en el año 2012 tuvo un crecimiento en el precio debido a que el 01 de Enero los productos peruanos ingresaron con arancel cero. El tercer país es Brasil, tuvo un crecimiento en el 2008 a comparación de otros años, debido a la demanda interna y al entorno externo. No obstante, el precio bajo debido al debilitamiento de la actividad mundial, en el año 2009 cayeron. Luego en el 2010 se recuperó

manteniendo constantemente hacia el 2017, según afirma el ministerio de comercio exterior y turismo. Finalmente, el último país con menor precio fue China, ya que en el 2008 tuvo un precio de U\$1.731, a comparación del siguiente año que bajo a U\$932 debido a la disminución del precio U\$0.95 de kilo promedio al año anterior. Según afirma comercio exterior AgrodataPeru.

Luego en el 2011 se recuperó obteniendo un mejor precio ya que, hubo mayor demanda hacia el mercado chino. Luego estuvo en constante crecimiento hasta el 2017, ya que los chinos vieron una inversión en la industria textil y curtiembre, según afirma agencia andina.

FIGURA 7 PRECIO DE EXPORTACIÓN DEL POLVO DE TARA DEL PERÚ A CHINA EN EL PERIODO 2008-2017, EN DÓLARES AMERICANOS POR TONELADA



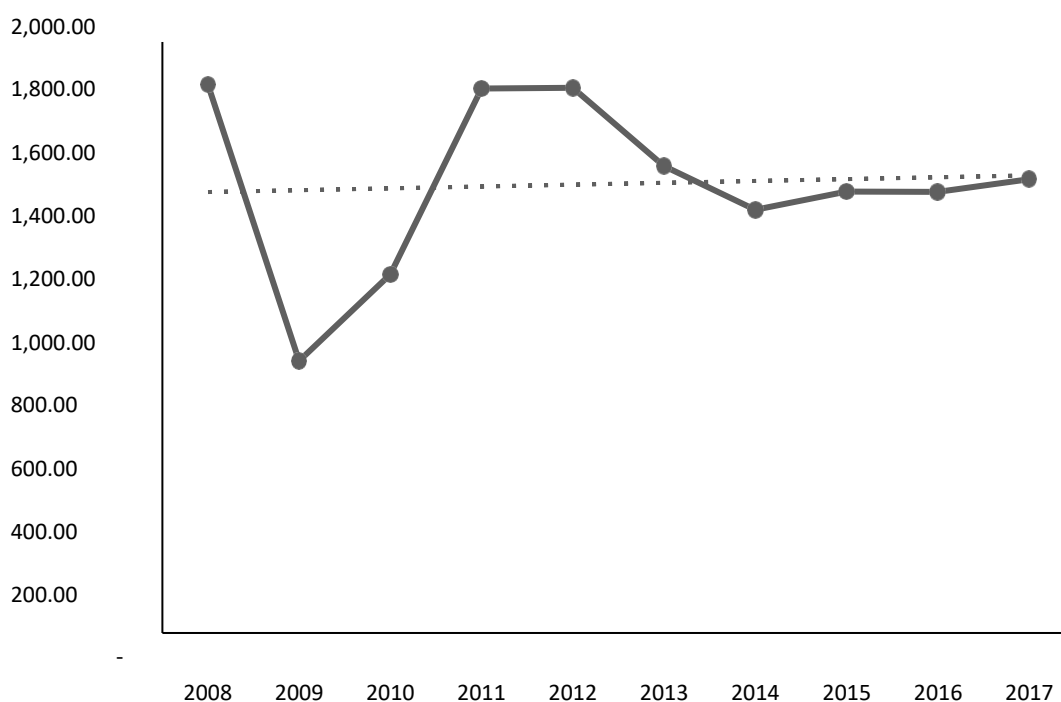
Elaboración propio

La figura representa que el precio del polvo de tara bajo en el 2009, debido a la actividad que ellos realizan todos los años por año “Nuevo lunar” en China, las importaciones disminuyen ,según lo afirma el diario expansión. Al año siguiente en el 2010 tuvo un crecimiento debido al tratado de Libre Comercio, la cual incrementaron las ventas hasta el 2011.

En el 2012 bajo el precio, por la crisis económica que estaba atravesando China. Entre los años 2013 y 2014, hubo una pequeña declinación debido a una menor producción de la tara, según afirma la agencia agraria (Ramos,2015)

En el 2016 y 2017 los precios del polvo de tara aumentaron debido a la importancia de la fabricación del ácido gálico, cuyo precio se sextuplica en el exterior, según afirma el ministerio de agricultura y riesg

**FIGURA 8** *PRECIO DE EXPORTACIÓN DEL POLVO DE TARA DEL PERÚ A ITALIA EN EL PERIODO 2008-2017, EN DÓLARES AMERICANOS POR TONELADA*



Elaboración propia

Podemos decir que en la figura el precio del polvo de tara bajo en el 2009, debido a la crisis financiera internacional, Según estimaciones del Fondo Monetario Internacional. En el siguiente año 2010 y 2011 el precio aumento a 32% debido a que Italia aplica las reglas de la Unión Europea (UE) que están en vigencia para todos los países miembros, principalmente el sistema generalizado de preferencias (SGP), en el cual 7,200 partidas arancelarias entran sin arancel al mercado.

En el 2013 tuvo una pequeña caída a un 14% en el precio, ya que no pudieron tuvieron una crisis económica. En el 2014, hubo una pequeña caída debido a una menor producción de la tara, según afirma la agencia agraria (Ramos, 2015).



*FIGURA 9 PRECIO DE EXPORTACIÓN DEL POLVO DE TARA DEL PERÚ A ARGENTINA EN EL PERIODO 2008-2017, EN DÓLARES AMERICANOS POR TONELADA.*



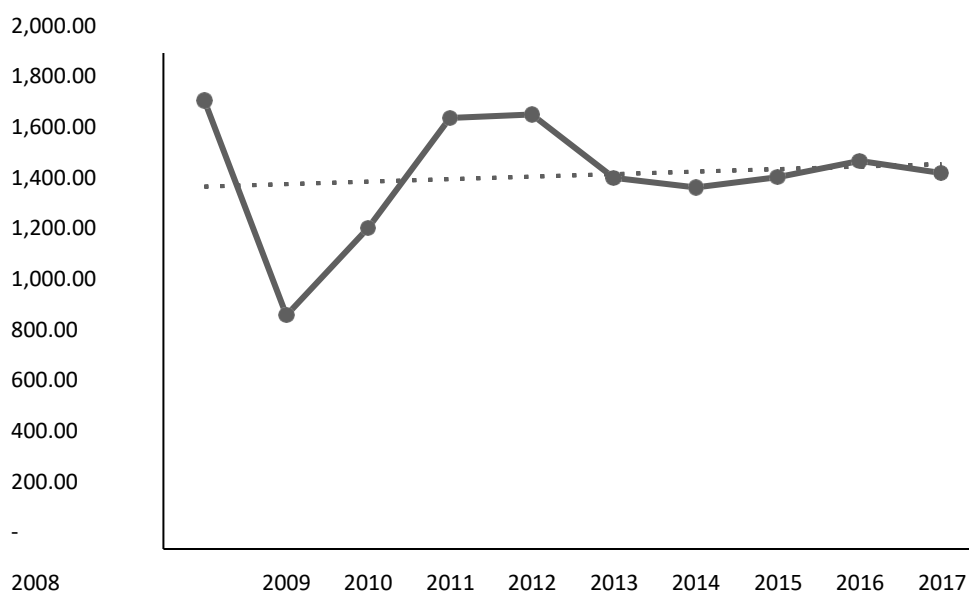
Elaboración propia

Podemos observar en la figura que el precio del polvo de tara bajo en Argentina en el 2009, a raíz de la crisis económica mundial. En 2010, el precio de Argentina aumentó un 39%, debido a componentes externos como internos, según afirmó Promperú. Por consiguiente, en el 2012, bajo el precio debido a un declive de la caída de la inversión a causa de las compras externas de Brasil, según el jefe economista (Gonzalo, 2014).

En el 2015, el precio aumento debido a que las empresas argentinas están invirtiendo, generando un valor agregado al producto, la cual tuvo un constante crecimiento hasta el 2017.

Estos resultados muestran que hay una relación directa entre el precio de exportación y el tiempo, expresado en el valor del coeficiente ( $r^2 = 0,0248$ ), lo que esto significa que existe un alto crecimiento en el precio de exportación del polvo de tara para Argentina, durante el periodo 2008-2017.

*FIGURA 10 PRECIO DE EXPORTACIÓN DEL POLVO DE TARA DEL PERÚ A BRASIL EN EL PERIODO 2008-2017, EN DÓLARES AMERICANOS POR TONELADA.*



Elaboración propia

En la figura se puede observar que el precio de las exportaciones del polvo de tara disminuyó en el 2009, debido a la crisis financiera internacional, ocasionando una disminución en el precio de la exportación del polvo de tara. En el siguiente año 2010 y 2011 el precio aumentó a 37% debido a que Brasil obtuvo una gestión económica, abriendo mercados, reducción de la inequidad y un entorno favorable para el impulso del sector privado, según afirma Promperú.

En el 2015 hasta el 2017 tuvo un constante crecimiento debido a que tuvo una alta demanda en el mercado, llegó al precio de 1.499 por tonelada y reducción de suministros, según afirma Promperú.

## V. DISCUSIÓN

En función del objetivo general e hipótesis podemos decir que hay una relación positiva entre la evolución de la exportación y sus principales mercados, obteniendo que uno de los principales mercados a nivel nacional fue Exandal SA siendo la mejor empresa exportadora con un alto volumen de toneladas entre el 2008 y 2017. Los resultados coinciden con Vargas (2016) en su tesis titulada “Análisis De La Rentabilidad De La Tara (*Caesalpiniaspinosa*) En La Región Apurímac” que el principal componente de la inversión en tara, lo constituye el desarrollo de los platones y el cuidado inicial, y posteriormente el conjunto de gastos en la recolección y comercialización, este negocio depende básicamente de que el mercado mundial siga necesitando de este producto y sus derivados, lo cual se da, y esto garantiza la sostenibilidad del negocio. Esto quiere decir que la tara peruana, es de vital importancia para las empresas exportadoras y que depende mucho, de una buena cadena de suministro para que la rentabilidad del producto, por la alta demanda que tiene a nivel internacional.

En cuanto al objetivo específico 1 e hipótesis 1, podemos decir existe una correlación entre el volumen de la exportación de tara y sus principales mercados, la cual según los gráficos se determina que el país con mejor competitividad y volumen es China, ya que tiene una alta demanda a nivel internacional. Los resultados lo podemos corroborar con Silva (2016) en su tesis titulada “Estudio de pre factibilidad para una empresa dedicada a la exportación de polvo de tara, goma de tara y la producción de una gama de productos naturales medicinales derivados de la tara.” Concluyo que a futuro la demanda del polvo de tara y las gamas de productos medicinales crecerá a largo plazo al igual que la goma de tara que es un derivado de la tara.

En cuanto al objetivo específico 2 e hipótesis 2, existe una relación entre el precio en la exportación del polvo de tara y sus principales mercados ya según los gráficos se muestra que el precio es significativo en el mercado, la cual ha ido subiendo y bajando constantemente los últimos años debido a un exceso de oferta de los productores y la crisis internacional que afectaron a los precios

Oferta de los productores y la crisis internacional que afectaron a los precios. Según Oliva (2010) en su tesis *“Producción Y Exportación De Derivados De La Tara”* afirma que los productores frente a la venta de tara en los últimos años han cambiado, ahora tiene una visión más clara, la cual ven como una oportunidad la exportación del polvo de tara, no como materia prima sino como un producto con valor agregado.

## VI. CONCLUSIONES

1. De acuerdo con los resultados se rechaza que la evolución de la exportación del polvo de tara y sus principales mercados en el rango del 2008-2017 ha tenido un resultado positivo debido que a lo largo del tiempo el precio de la tara ha subido y bajado constantemente y muchos factores de producción han afectado a las exportaciones.
2. Así mismo ha quedado demostrado que la evolución del volumen en la exportación del polvo de tara y sus principales Mercados en el rango 2008-2017 ha tenido un resultado positivo, debido a que se ha exportado un total 138.947 toneladas.
3. Por otro lado, se rechaza que el precio de la exportación del polvo de tara y sus principales Mercados en el rango 2008-2017 ha tenido un resultado positivo, ya que se demostrado que el precio no se a mantenido constante, logrando tener un precio total U\$59.759 por toneladas.

## VII. RECOMENDACIONES

- a. Con respecto a los precios de exportación del polvo de tara, se recomienda que los empresarios empiecen a realizar una buena investigación de mercado, para analizar los posibles riesgos de producción, para poder abastecer al mercado internacional.
- b. Debido al volumen de exportación, el Perú cuenta con varios derivados de la tara como: Goma de tara y polvo de tara. La cual cadauna de ella tiene diferentes beneficios, el polvo de tara se utiliza para curtido de cueros, clarificador de vinos, sustituto de la malta, industria farmacéutica mientras que la goma de tara se utiliza para elaboración de aceites, consistencia de alimentos, harina proteica, etc. Pero el polvo de tara supera los US\$820 TM en puerto peruano y se triplica en Europa, mientras que la goma tiene un precio nacional de embarque US\$ 6,600 TM. Por ello, se recomendaría que las empresas empiecen a exportar sus productos dándole un valor agregado y así aumentar la economía del Perú.
- c. Se dice que los exportadores en Perú desarrollan un plan de venta a comparación con los demás países para obtener rentabilidad en el precio.

## REFERENCIAS

Apráez ,D y Proaño ,I (2015) “*Plan de marketing estratégico para promocionar y comercializar la pitahaya producida por la compañía “San Vicente S.A.” en la ciudad de Guayaquil*”.Recuperado de <https://cutt.ly/oHaQM6C>

Bernardo, J (2000). *Metodología de la investigación educativa: Investigación ex postfacto*.Recuperado de <https://cutt.ly/rHaWajP>

Banco Mundial (2013). *Índice de valor de exportación*.

Recuperado de <https://cutt.ly/ZHaWho7>

Chávez,C y Mendo, N (2007). *Plan de negocios para la empresa san pedro dedicada a la producción y comercialización de tara o taya en vaina en la provincia de san marcos Cajamarca - vaina en la provincia de san marcos Cajamarca -2006*.Recuperado de <https://cutt.ly/oHaWIIQ>

Romero, D (1987). *Exportación*.

Recuperado de <https://cutt.ly/fHaWn4o>

Kloter, C (2006).*Formulación de un Plan Estratégico de Marketing del Pisco de Majes para Participar Competitivamente en el Mercado de Estados Unidos*.

Morales, M (2016).*Estrategias de marketing internacional de la empresa campo verde para la comercialización de quinua en el mercado chino*.Recuperado de <https://cutt.ly/oHaWYmb>

Molca, O (2005) Comercio Internacional. (3a ed.) Lima: Centro de investigación de la Universidad del Pacifico.

Nadal,A (2010).*El concepto de mercado*.Recuperado de <https://cutt.ly/fHaWShY>

Lerma, A. (2004). Comercio y mercadotecnia internacional. (3ª ed.) México: Cengage Learning.

Oliva, G y Gonzales,I (2010).*Producción y exportación de derivados de la tara*.

Recuperado de <https://cutt.ly/ZHaWMve>

Porter, M (2008). *Las cinco fuerzas competitivas que le dan fuerza a la estrategia*.

Recuperado de <https://cutt.ly/PHaW6oF>

Postel, L (2007). *Desarrollo de una Estrategia de Marketing Destinada a la Comercialización Nacional de Miel Diferenciada Obtenida por un Grupo de Apicultores Asociados a Red Apix A.G.*

Recuperado de <https://cutt.ly/LHaEyiY>

Quincho, J (2011). *Factibilidad del plan de negocios para la empresa san miguel srl. dedicada a la comercialización de tara en la provincia de concepción – Junín*. Recuperado de <https://cutt.ly/DHaEdfc>

Ramirez ,O (2014) . *Estudio De Pre Factibilidad Para La Implementación De Una Empresa Productora Y Exportadora De Tara En Polvo Para La Región De Lombardía, Italia. Ubicada En El Departamento De La Libertad*. Recuperado de <https://cutt.ly/DHaEhTA>

Silva,L (2016) . *Estudio de pre factibilidad para una empresa dedicada a la exportación de polvo de tara, goma de tara y la producción de una gama de productos naturales medicinales derivados de la tara*.

Recuperado de <https://cutt.ly/KHaEli8>

Tesén, D (2017). *Estrategias De Mercado Para Fomentar La Exportación De Arándano (Vaccinium Spp.) Desde Lima A Estados Unidos A Partir Del 2017*. Recuperado de <https://cutt.ly/LHaEY7K>

Vargas,J (2016) . *Análisis de la rentabilidad de la tara (caesalpinia spinosa) en la región Apurímac*. Recuperado de <https://cutt.ly/tHaEApB>

Zarate, R (2015). *Estrategias de mercadotecnia para apoyar el desarrollo y crecimiento de las microempresas de la ciudad de Xalapa, Veracruz*. Recuperado de <https://cutt.ly/lHaEHcu>



**ANEXO 1: Matriz de operacionalización de las variables**

Tabla 1: Operacionalización de la variable 1: Exportación

<b>Variables</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición Operacional</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>
Exportación	Daniels, R (1987) “La exportación es el medio más común del que se sirven las compañías para iniciar sus actividades internacionales.	Para medir la exportación se tomará en cuenta las dimensiones producción destinada a la exportación y al mercado, utilizando los indicadores: volumen y precio	Competividad  Mercado destinado a la exportación	Posicionamiento de las empresas peruanas exportadoras  Volumen y precio de mercado

## ANEXO 2: MATRIZ DE CONSISTENCIA

La Exportación del Polvo de Tara y sus principales Mercados en el periodo 2008-2017								
Titulo	Objeto de estudio			Hipótesis	Variables	Dimensiones	Indicadores	Método
La exportación del Polvo de Tara y sus principales Mercados en el periodo 2008-2017	Problema general	Objetivo general	Hipótesis general	Exportación	Competividad	Ranking de las empresas nacionales	En la presente investigación se utilizó el método de recolección de datos, organización, análisis e interpretación de datos	
	¿Cuál ha sido la evolución de la exportación del polvo de tara y sus principales mercados en el periodo 2008-2017?	Determinar la evolución de la exportación del polvo de tara y sus principales mercados en el periodo 2008-2017	La evolución de la exportación del polvo de tara y sus principales mercados en el periodo 2008-2017 ha tenido una tendencia creciente.					
	Problema específico	Objetivo específico	Hipótesis específico					
	¿Cuál ha sido la evolución del volumen en la exportación del polvo de tara y sus principales Mercados en el periodo 2008-2017	Determinar la evolución del volumen en la exportación del polvo de tara y sus principales Mercados en el periodo 2008-2017	La evolución del volumen en la exportación del polvo de tara y sus principales Mercados en el periodo 2008-2017 ha tenido una tendencia creciente.					
	¿Cuál ha sido la evolución del precio en la exportación del polvo de tara y sus principales Mercados en el periodo 2008-2017	Determinar la evolución del precio en la exportación del polvo de tara y sus principales Mercados en el periodo 2008-2017	La evolución del precio en la exportación del polvo de tara y sus principales Mercados en el periodo 2008-2017 ha tenido una tendencia creciente.		mercado destinado a la exportación	Volumen de mercado	precio de mercado	

