



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS  
INTERNACIONALES**

**Producción de orégano seco en Tacna y exportación hacia el  
mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima- 2021**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:  
LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**AUTORES:**

Domínguez Arellano, Diego (ORCID:0000-0002-9103-039X)

Farias Lara, Erik (ORCID:0000-0003-3445-0205)

**ASESORA:**

Dra. Yllescas Rodríguez Patricia Maribel (ORCID:0000-0002-4244-8167)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Marketing y Comercio Internacional

CALLAO – PERÚ

2021

### **Dedicatoria**

A Dios y a nuestras familias que nos apoyan día a día para poder lograr nuestras metas profesionales y personales.

### **Agradecimiento**

A nuestras familias que nunca dudaron de nosotros y nos apoyaron desde un principio para seguir con nuestras metas y objetivos.

## Índice de contenidos

Carátula	
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Índice de contenidos.....	iv
Índice de tablas.....	v
Índice de gráficos y figuras.....	vi
Resumen.....	vii
Abstract.....	viii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	8
III. METODOLOGÍA.....	17
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	17
3.2. Variables y operacionalización.....	17
3.3. Población, muestra y muestreo.....	18
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	19
3.5. Procedimientos.....	20
3.6. Método de análisis de datos.....	20
3.7. Aspectos éticos.....	20
IV. RESULTADOS.....	21
V. DISCUSIÓN.....	35
VI. CONCLUSIONES.....	39
VII. RECOMENDACIONES.....	40
REFERENCIAS.....	40
ANEXOS	

## Índice de tablas

<b>Tabla 1.</b> Descripción de los niveles de la Variable Producción .....	21
<b>Tabla 2.</b> Descripción de los niveles de la Variable Exportación.....	22
<b>Tabla 3.</b> Descripción de los niveles de la Dimensión Demanda.....	23
<b>Tabla 4.</b> Descripción de niveles de la Dimensión Vías de exportación.....	24
<b>Tabla 5.</b> Descripción de niveles de la Dimensión Requisitos de acceso.....	25
<b>Tabla 6.</b> Descripción de la Variable Producción y Exportación.....	26
<b>Tabla 7.</b> Descripción de la Variable Producción y la Dimensión Demanda.....	27
<b>Tabla 8.</b> Descripción de la Variable Producción y la Dimensión Vías de exportación.....	29
<b>Tabla 9.</b> Descripción de la Variable Producción y la Dimensión Requisitos de acceso.....	30
<b>Tabla 10.</b> Correlación entre la Variable Producción y Exportación.....	31
<b>Tabla 11.</b> Correlación entre la Variable Producción y la Dimensión Demanda.....	32
<b>Tabla 12.</b> Correlación entre la Variable Producción y la Dimensión Vías de exportación.....	33
<b>Tabla 13.</b> Correlación entre la Variable Producción y la Dimensión Requisitos de acceso.....	34

## Índice de gráficos y figuras

<b>Figura 1.</b> Exportaciones en Tacna.....	2
<b>Figura 2.</b> Presentaciones de orégano exportado – 2019.....	3
<b>Figura 3.</b> Principales Países de Destino del Orégano Seco (2015 – 2019).....	3
<b>Figura 4.</b> Top 5 Países Destino Orégano Seco – 2019 (%).....	4
<b>Figura 5.</b> Evolución de las empresas exportadoras de orégano.....	4
<b>Figura 6.</b> Fletes marítimos Principales Destinos.....	6
<b>Figura 7.</b> Descripción Gráfica de la Variable Producción.....	21
<b>Figura 8.</b> Descripción Gráfica de la Variable Exportación.....	22
<b>Figura 9.</b> Descripción Gráfica de la Dimensión Demanda.....	23
<b>Figura 10.</b> Descripción Gráfica de la Dimensión Vías de exportación.....	25
<b>Figura 11.</b> Descripción Gráfica de la Dimensión Requisitos de acceso.....	26
<b>Figura 12.</b> Descripción Gráfica de la Variable Producción y Exportación.....	27
<b>Figura 13.</b> Descripción Gráfica de la Variable Producción y Dimensión Demanda.....	28
<b>Figura 14.</b> Descripción Gráfica de la Variable Producción y la Dimensión Vías de exportación.....	29
<b>Figura 15.</b> Descripción Gráfica de la Variable Producción y la Dimensión Requisitos de acceso.....	30

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación se da con el afán de determinar si la exportación de orégano es beneficiosa tanto para el Perú como para la región Tacna, con la finalidad de brindar una información detallada sobre las ventajas que genera la producción de esta especia en Tacna, el cual es muy solicitado en todo el mundo, a su vez cómo se podría mejorar la producción para la exportación hacia el mercado brasileño donde es muy solicitado. El enfoque que se utilizó es cuantitativo, con diseño no experimental – transversal con un alcance relacional y aplicada. Como resultado, se consiguió que el Perú no cuenta con la tecnología adecuada y que el productor no tiene el conocimiento ni apoyo adecuado; por tal razón, se deben de tomar acciones que están orientadas a maximizar la calidad de producción. Además, la parte de la exportación hacia el mercado brasileño no es tan difícil ya que el orégano no cuenta con aranceles y esto facilita su exportación. Finalmente, se ha logrado obtener una investigación que genera una nueva visión sobre la producción del orégano del país y el apoyo que necesita para que sea un producto nacional estrella.

**Palabras Clave:** Exportación, Producción, Producto Estrella, Aranceles y Calidad de producción

## ABSTRACT

This research work is carried out with the aim of determining if the export of orégano is beneficial for both Peru and the Tacna region, in order to provide detailed information on the advantages generated by the production of this spice in Tacna, which is very much in demand throughout the world, in turn, how could production be improved for export to the Brazilian market where it is in great demand. The approach used is quantitative, with a non-experimental design - cross-sectional with a relational and applied scope. As a result, it was achieved that Peru does not have the appropriate technology and that the producer does not have the appropriate knowledge or support; For this reason, actions must be taken that are aimed at maximizing production quality. In addition, the part of the export to the Brazilian market is not so difficult since orégano does not have tariffs and this facilitates its export. Finally, it has been possible to obtain an investigation that generates a new vision on the production of orégano in the country and the support it needs to make it a national star product.

**Keywords:** Export, Production, Star Product, Tariffs and Production Quality



## I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad, la producción del orégano seco en Tacna ha aumentado considerablemente, ya que este lugar tiene el mayor nivel de exportación de orégano del Perú; debido a sus tierras y microclimas naturales los cuales son óptimos para el cultivo del mismo. Por ello la mayor inquietud al redactar nuestro trabajo nace al ver las necesidades de los agricultores y la falta de conocimiento técnico, y el poco apoyo del gobierno ante la demanda del mercado, lo que hace que no se genere la calidad de vida que se pretende mejorar.

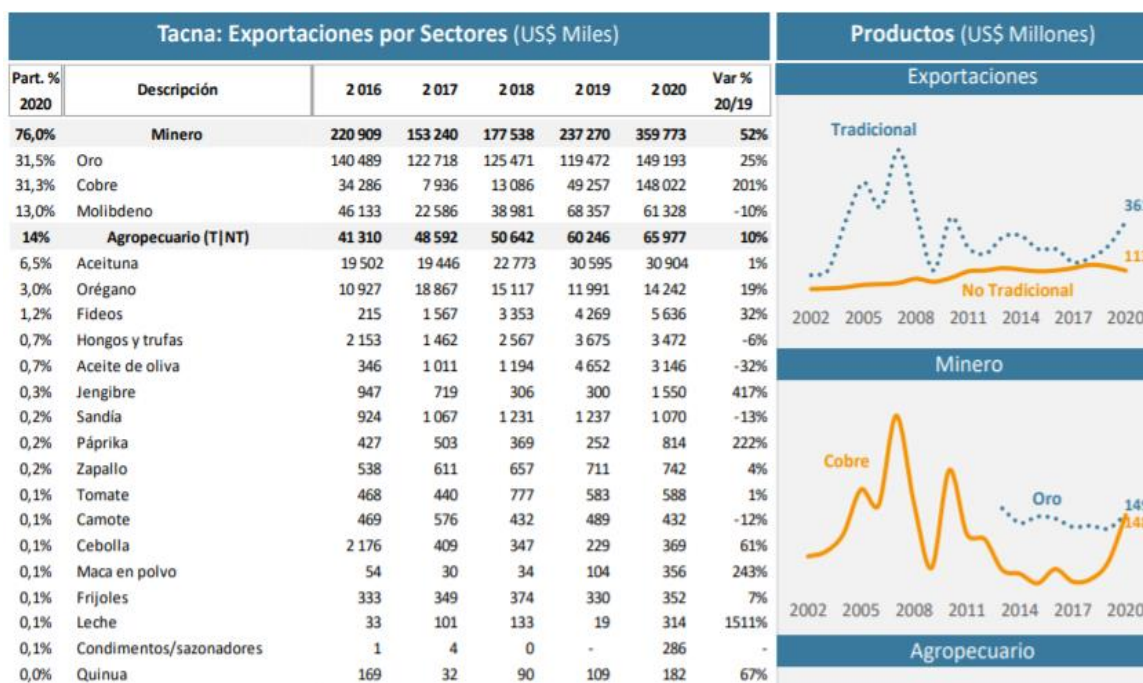
Por consiguiente el propósito de nuestra investigación es dar a conocer tanto a los agricultores como a los empresarios peruanos la ventaja comparativa con la que contamos ante otras naciones, que quizá no cuentan con esta ventaja, pero aprovechan el factor tecnológico y competitivo el cual les da mayor alcance de internacionalización, y al ser Brasil uno de los mayores importadores de orégano hace que basemos nuestra investigación en este país, ya que podremos identificar nuestras debilidades en producción y calidad de exportación para poder convertirnos en un país competitivo.

Por lo que según Salas (2016) nos refiere que hace algunos unos años, las regiones de Moquegua, Huaraz, Arequipa y Moquegua vienen aumentando la cosecha del orégano. Ahora en la actualidad el sur del país produce casi el 70% de la oferta. En los últimos 20 años tuvo un crecimiento muy amplio en estas zonas como la Yarada y Los palos, ya que el cultivo de este producto en la zona tacneña tiene una tradición de 60 años a más, en terrenos que se han ido extendiendo en más de 1500 has.

Por lo tanto, al ser un producto que cuenta con una gran demanda , existen zonas como Los Palos y La Yarada Tacna que son zonas costeras en las que se está promoviendo la producción de este producto. Además, la producción en estas zonas cuenta con una buena rentabilidad y es favorable para las inversiones, pero surgiría un problema si es que el precio de s/. 7 por Kg disminuye, ya que de esta manera la rentabilidad solo será para ciertos productores.

En la región Tacna uno de los productos estrella es la aceituna, porque es un producto bueno, que cada vez crece más en el mercado internacional. Un producto interrogante sería el aceite de oliva porque se mantiene en el mercado pero no se vende mucho. El producto vaca sería el orégano, porque es un producto que se vende y genera ganancias. Finalmente, el producto perro sería el camote porque no tiene suficiente aceptación y demanda internacionalmente.

**Figura 1. Exportaciones en Tacna**

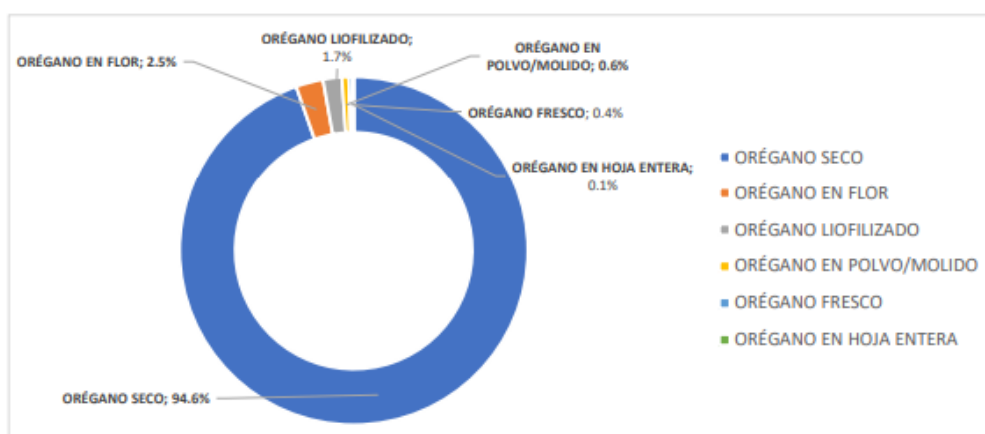


Fuente. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

También, se puede observar que la producción de orégano se ha desarrollado en varios países latinoamericanos como por ejemplo México, que es uno de los máximos productores de orégano en el mundo. Anualmente se producen cerca de cuatro mil toneladas de orégano seco. Una de las problemáticas sociales y ecológicas que tienen en ese país, es que la planta se recolecta de su hábitat natural, lo cual implica que se está maltratando las plantaciones naturales, porque no hay una recolección de esta planta en las poblaciones, la necesidad que tenemos es empezar a domesticar aplicar métodos tecnológicos, para tener una alternativa de sustentabilidad de las familias mexicanas.

Entre los años 2015 al 2019 hubo un aumento de más de 2 millones de dólares de venta en el orégano más comercial o también llamado orégano seco, con un promedio de 90 % de representación en las exportaciones con una subpartida nacional 1211.90.30.00. Además podemos observar que en el 2017 alcanzó un pico de 20 millones de dólares en exportación, ya que en ese momento se llegó a 6.6 % de promedio por año, lo donde se reflejó una gran exportación y producción del producto.

**Figura 2. Presentaciones de orégano exportado - 2019**



Fuente. Veritrade

El país comprador que lidera las exportaciones peruanas en el 2019 fue Brasil con US\$ 5.2 millones de valor FOB, seguido por España con US\$ 1.9 millones y Chile con US\$ 1.2 millones.

**Figura 3. Principales Países de Destino del Orégano Seco (2015 – 2019)**

País	2015	2016	2017	2018	2019	Var %17/18	Var %18/19
Brasil	3,761,331	5,361,964	9,550,558	6,716,214	5,183,678	-29.7%	-22.8%
España	1,470,747	1,914,411	2,454,141	2,808,945	1,938,377	14.5%	-31.0%
Chile	877,826	887,802	1,865,674	1,904,648	1,179,237	2.1%	-38.1%
Argentina	970,109	1,080,524	3,021,610	1,760,908	910,365	-41.7%	-48.3%
Alemania	210,103	132,345	133,997	53,670	688,001	-59.9%	1181.9%
Italia	372,167	422,882	131,065	448,054	645,812	241.9%	44.1%
Uruguay	383,815	310,999	624,323	601,173	606,823	-3.7%	0.9%
Ecuador	536,652	628,012	770,946	640,570	506,443	-16.9%	-20.9%
Panamá	134,622	184,587	434,141	304,752	170,970	-29.8%	-43.9%
Suecia	55,260	99,459		45,550	155,711	-	241.8%
Resto	594,889	581,820	282,732	722,244	389,211	155.5%	-46.1%

Fuente. Veritrade

El mercado del Brasil es el principal mercado porque representa el 41,9% del orégano peruano de exportación y esta participación se incrementó a lo largo de los años, aún a pesar de las fluctuaciones en los precios. Resulta importante mencionar, que se observa sustitución de importaciones del Brasil desde Bolivia de este producto, lo que significa que dicho país habría incrementado su producción de orégano y que inclusive hay cierta evidencia de salida de orégano peruano por Bolivia rumbo a Brasil; sin embargo, no se puede estimar la cantidad de orégano que sale por la frontera debido a que no existe un control acucioso de la salida de mercadería por la frontera con Bolivia, aspecto que sería importante verificar.

**Figura 4.** *Top 5 Países Destino Orégano Seco – 2019 (%)*



Fuente. Veritrade

A lo largo de los últimos años, las empresas también han logrado incrementar sus exportaciones al pasar de los años y así abrir un gran camino de demanda en el mercado internacional al existir un gran número de empresas exportadoras de orégano.

**Figura 5.** *Evolución de las empresas exportadoras de orégano*

EXPORTADOR	2015	2016	2017	2018	2019	Var % 19/18
AROMATICO INVERSIONES SAC	1,805,134	2,408,296	4,546,393	3,331,114	2,590,041	-22.2 %
NOVOS DISTRIBUCION Y EXPORTACION DEL PERU SAC	943,877	1,401,880	2,666,095	1,760,754	1,338,223	-24.0 %
PRODUCTOS VEGETALES DE EXPORTACION EMPRE	535,815	614,736	1,656,708	1,699,834	1,331,368	-21.7 %
SABOR PERUANO DE EXPORTACION S.A.C.	286,124	504,173	1,279,916	733,655	1,071,145	46.0 %
AGRO FERGI S.A.C.	401,070	1,072,564	2,059,955	1,701,302	924,205	-45.7 %
COMERCIALIZADORA VERDE DE ALIMENTOS S S.A.C.	-	-	300,685	612,789	635,294	3.7 %
IND. COM. HOLGUIN E HIJOS S.A.	421,694	769,155	1,280,187	1,266,594	612,320	-51.7 %
GRUPO ESTELA S.A.C.	412,900	258,480	398,990	421,132	497,696	18.2 %
EXPORT FOOD & SPICE S.A.C.	40,964	291,494	735,119	299,648	370,535	23.7 %
AGRONEGOCIOS ANDINOS EIRL	72,011	172,652	261,100	708,385	349,985	-50.6 %
RESTO	4,447,933	4,111,376	4,084,039	3,471,521	2,653,816	-23.6 %

Fuente: Veritrade

Para la exportación de orégano seco gran parte se envía por ruta terrestre (90.2% en el año 2019), los fletes varían dependiendo de la distancia y el destino. El orégano ocupa volumen por lo que es más competitivo exportar vía marítima dependiendo del destino. En el caso del orégano tacneño, se evidencia que parte del orégano comprado por Chile tiene como destino final Argentina, Paraguay e inclusive la parte sur del Brasil; mientras que lo que sale por la frontera con Bolivia, no puede ser medible de manera exacta debido a las deficiencias en los controles. En el caso de la vía marítima, se exporta por la ciudad de Arica hacia los destinos como Ecuador, Colombia, Panamá y Honduras. Panamá constituye un país de tránsito ya que desde ahí se abastece a Puerto Rico y para la parte norte del Brasil. Respecto al costo de los fletes marítimos, estos varían dependiendo del destino entre un rango de US\$ 400 a 2,100 aproximadamente por 20 pies y entre un rango

de US\$ 600 a 2,800 por 40 pies. Por otro lado, los días de tránsito fluctúan entre 4 a 38 días y la frecuencia de salida es la misma para todos, es decir semanal.

**Figura 6. Fletes marítimos Principales Destinos**

País	US\$ Tarifa promedio de flete por contenedor (*)		Días de Tránsito	Frecuencia de salida
	20 pies	40 pies		
<b>Brasil</b>	1,659	2,173	32	semanal
<b>España</b>	1,657	2,483	32	semanal
<b>Chile</b>	491	600	4	semanal
<b>Argentina</b>	2,100	2,713	38	semanal

Fuente. Rutas Marítimas – SIICEX

En el siguiente gráfico se puede observar cómo se distribuye el orégano peruano al resto de Sudamérica, usando tanto vía terrestre como vía marítima. Como se puede observar hacia el mercado brasilero puede ir a través de Bolivia, directo a Brasil o por Argentina, también puede tomar otro camino por Arica hacia el norte, pasando por el Canal de Panamá rumbo a Brasil.

Esta investigación resulta conveniente porque las empresas exportadoras de orégano seco Tacneño; podrán darse cuenta de lo importante que es la comercialización de este producto a nivel internacional, además de seguir mejorando la producción y competitividad en las zonas de cultivo.

El principal aporte a nuestra carrera es poder medir los niveles de exportación e identificar los estándares que se necesitan, ya sea marítimo, o terrestre, para lograr concretar una compra venta internacional, y que maneras puedo usar para lograr mis objetivos personales o trabajando para una empresa.

En cuanto a la relevancia en el contexto social, con el desarrollo de este estudio, los principales beneficiados serán las empresas, porque conocerán como se manejan los procesos y controles de calidad al momento de exportar el producto. También se beneficiaría la población de productores de la Región Tacna, quienes al ver la demanda gozarán de oportunidades laborales y de gran rentabilidad.

La problemática que se observó, nos permitió formular el siguiente problema general de investigación ¿De qué manera se relaciona la producción de orégano seco en Tacna con la exportación al mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima – 2021. Y como específicos ¿De qué manera se relaciona la producción de orégano seco en Tacna con la demanda al mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima – 2021? ¿De qué manera se relaciona la producción de orégano seco en Tacna con las vías de exportación al mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima – 2021? ¿De qué manera se relaciona la producción de orégano seco en Tacna con los requisitos de acceso al mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima – 2021?

Es esta investigación, como justificación social; permitirá conocer a los investigadores más sobre la producción de orégano seco que existe en Tacna y que tomen como referencia los valores y estudios realizados en esta investigación y también puedan conocer los datos que existen sobre la exportación realizada hacia Brasil para mejorarla y hacer al orégano un producto altamente demandado. En lo práctico; el fin de esta investigación es contribuir a conocimientos útiles para las exportaciones entre Perú y Brasil, los cuales permitirán a la región Tacna mejorar e incrementar su producción y demanda para su respectivo crecimiento económico. Por otro lado, como justificación metodológica; esta investigación servirá de ayuda a futuras investigaciones que intenten describir la relación de la producción de orégano seco con la exportación hacia el mercado brasileño. Finalmente, como justificación teórica; este estudio busca ampliar los conceptos de producción y exportación de orégano seco.

Se ha planteado como objetivo general Determinar de qué manera se relaciona la producción de orégano seco en Tacna con la exportación al mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima – 2021. Asimismo, los objetivos específicos son: Determinar de qué manera se relaciona la producción de orégano seco en Tacna con la demanda al mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima – 2021. Determinar de qué manera se relaciona la producción de orégano seco en Tacna con las vías de exportación al mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima – 2021. Determinar de qué manera se relaciona la producción de orégano



seco en Tacna con los requisitos de acceso al mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima – 2021.

Como hipótesis general tenemos que: Existe relación entre la producción de orégano seco en Tacna con la exportación al mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima – 2021. Por lo que las hipótesis específicas fueron: Existe una relación entre la producción de orégano seco en Tacna con la demanda al mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima – 2021. Existe una relación entre la producción de orégano seco en Tacna con las vías de exportación al mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima – 2021. Existe una relación entre la producción de orégano seco en Tacna con los requisitos de acceso al mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima – 2021

## **II. MARCO TEÓRICO.**

A nivel nacional, según Salas (2016), cuyo estudio realizado en Lima, titulado “Producción y Exportación De Orégano De La Región De Tacna”. (Tesis de Ing., en Economía Agraria). Universidad Jorge Basadre. Es una investigación aplicada, de diseño experimental y método deductivo. Su objetivo general es dar a conocer a la región Tacna como lo más grandes productores y exportadores de orégano en el país, y finalmente conocer cuáles son las vías de más facilidad de exportación que utilizan las distintas compañías, la cual suelen ser la vía terrestre o marítima, donde da un mejor alcance a la realidad de vías de exportación del orégano. Su población son todas las herramientas estadísticas y la recopilación de distintas informaciones estadísticas en cuadros de barras o circulares en toda la Región Tacna. Su conclusión final es saber que Tacna es una de las vitales regiones en donde se realiza la producción de orégano y que este producto utiliza distintas vías de exportación como la terrestre y/o marítima para poder facilitar su comercialización tanto a nivel nacional como internacional. Además, con los datos estadísticos realizados se puede apreciar que la exportación se ha desarrollado en los últimos años siendo el año 2014 se obtuvo una mayor producción. Finalmente, se concluyó que las exportaciones a nivel nacional del orégano se dan con mayor



frecuencia en Brasil, siendo este el principal mercado de dicho producto, que es muy aceptado por su calidad.

Según Condori y Hurtado (2019), en su artículo llamado “Análisis económico de la producción de orégano (*origanum VULGARE* L.) En los asentamientos de la Yarada del distrito de Tacna” de la Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann, Perú. Su objetivo general es conocer y estudiar el costo al momento de producir el orégano y la rentabilidad de este en ciertos lugares de la Yarada y los Palos. Además, la gran demanda de este producto ha podido permitir producción en la Los Palos y La Yarada con efectos favorables, por lo que, actualmente se produce un área mayor a 400 has. Existen costos de producción que podrían permitir gracias a su rentabilidad a que agricultores de zonas cercanas o lejanas puedan diversificar sus cultivos. Finalmente, se concluyó que la producción de orégano en zonas como los Palos y La Yarada cuenta con una buena rentabilidad, superando a productos como el olivo, entre otros. Además, es favorable para las inversiones, pero se presenta un obstáculo si es que el precio de s/. 7 por Kg disminuye, la rentabilidad solo será para ciertos productores.

Además, según Alzamora (2017), cuyo estudio realizado en Lima, titulado “Factores Que Inciden En Las Exportaciones De Orégano (*Origanum Vulgare*) De La Región Tacna Hacia El Mercado Brasileño”. (Tesis de Administración en Negocios Internacionales). USMP. Es una investigación aplicada, de diseño experimental y con método deductivo. Su objetivo general es conocer los diversos componentes que se encuentran en las exportaciones del orégano ubicado en Tacna, hacia uno de los principales mercados que importan este producto, el mercado brasileño, debido a que existe hoy en día, algunos problemas en el precio, lo que ha ocasionado algunas preocupaciones entre los productores y empresas que se dedican exclusivamente al orégano. Su población son las tres empresas entrevistadas a detalle. Se concluyó que Tacna figura un aproximado del 70% al producir orégano a nivel nacional, ya que en los últimos años se dio un mejor acondicionamiento y mejora a las tierras para facilitar la producción y cultivo de orégano. Además, para poder exportar a Brasil se necesita cumplir con un certificado fitosanitario a cabalidad, para evitar algún riesgo, como la propagación

de alguna plaga, se necesita de un mejor sistema de comercialización y de un mejor control de calidad para ofrecer un producto de buena calidad. Por lo tanto, se establece que existe una deficiencia en el precio del orégano que es causado por la siembra realizada en la Yarada y la variación del precio a nivel internacional, debido al tipo de cambio y el escaso poder comercializador del orégano.

Asimismo, según Alpaca, Berrios, De Córdova y Ocola (2018), cuyo estudio realizado en Lima, titulado “Planeamiento Estratégico para la Industria Arequipeña del Orégano”. (Tesis para obtener el grado de magíster en administración estratégica de empresas). PUCP. Es una investigación aplicada, de diseño experimental y con método deductivo. Su objetivo general es optimizar la negociación del orégano de Arequipa y lograr un plan estratégico funcional para desarrollar el orégano, para lograr que se convierta en el primer y principal productor del Perú. Su población son todas las herramientas estadísticas, trabajo de campo y recopilación de información estadística. Se concluyó que debe de tener un mejor plan estratégico para convertir este producto en un buen potencial exportador y también lograr que Perú sea uno de los principales exportadores de orégano. Finalmente, esto concluyó que el plan estratégico aborda el análisis interno y externo del producto de manera internacional y de Arequipa, para así plantear las estrategias necesarias para ejecutar un buen progreso del orégano en dicha región, siempre y cuando teniendo en cuenta qué se necesita de la tecnología necesaria para optimizar los recursos que ya se tienen y lograr una buena competitividad a nivel internacional.

Según Loyola (2019), cuyo estudio realizado en Lima, llamado “Productividad regional y exportación del orégano peruano durante el periodo 2008-2017”. (Tesis de Negocios Internacionales). UCV. Es una investigación aplicada, de diseño no experimental y con método deductivo. Su objetivo general es conocer la correlación existente entre la productividad regional y la exportación del orégano. Su población y muestra no se necesitó porque es un estudio ex post-facto de páginas oficiales las cuales son: MINAGRI, SUNAT y TRADE MAP. Se concluyó que se necesita utilizar estrategias más competitivas en donde las empresas y los maestros agricultores deben de trabajar de la mano para generar metas alcanzables y que

esté a la par con la realidad de las regiones productoras de orégano. Además, se necesitaría contar con una competitiva oferta de exportación que sería de mucha ayuda para posicionarse mejor en el ámbito internacional, en donde el propio Estado apoye a todos los agricultores logrando mejores acuerdos comerciales como los países que más nos compran orégano como Chile, Argentina y Brasil.

Asimismo, a nivel internacional, según Martínez, Villa, Catalán y Inzunza (2017), en artículo titulado “Production of orégano (*Lippia graveolens* Kunth) seedling from seeds in nursery for transplanting” de la Universidad Autónoma Chapingo, Coahuila, México. Su objetivo es ver el efecto de sustratos y contenedores en el desarrollo y eficacia de la planta de orégano. Los sustratos en cuestión son: mezcla comercial BM2, BM2 + arena de río, BM2 + perlita + vermiculita y mezcla de composta + arena de río. Los contenedores contuvieron charolas de poliestireno expandido (PE) de 215, 115 y 67 cavidades y un vaso de PE de 250 cm<sup>3</sup>. Se utilizó un diseño experimental de bloques al azar con acomodo factorial, con repeticiones de cuatro veces por procedimiento. Por lo que, es sabido que la producción de orégano en un vivero podría ser buena elección, consiguiendo plantas con calidad aceptable. Finalmente, se llegó a la conclusión que los sustratos en los cultivos y que los tipos de contenedores investigados afectaron de manera significativa el desarrollo y eficacia del orégano.

Según Zhou, Wu, Lang, Liu, Casper, Wang, y Wei (2020), en su artículo de Ciencia y Tecnología Animal, titulado “Effects of orégano essential oil on in vitro ruminal fermentation, methane production, and ruminal microbial community” de la Universidad Agrícola de Gansu. Su objetivo es investigar diferentes tasas de inclusión de aceite esencial de orégano (OEO) por sus efectos sobre los parámetros de fermentación in vitro ruminal, el gas total, la producción de metano y las comunidades bacterianas. En donde el orégano es una hierba con mayor capacidad antioxidante que otras hierbas medicinales lo que sirve para influir en las comunidades bacterianas ruminales para aumentar la digestión de la materia seca y mejorar la digestibilidad del alimento y las características de fermentación ruminal. Finalmente, se llegó a la conclusión de que aún queda por cultivar una gran cantidad de bacterias ruminales, advirtiendo que los resultados conseguidos en el

estudio podrían tener limitaciones. Se necesitan futuros estudios in vivo para optimizar la tasa de inclusión de OEO del orégano de modo que se pueda lograr una mitigación eficaz del metano sin alterar la digestión y fermentación del alimento ruminal.

Asimismo, Napoli, Giovino, Carrubba, How Yuen Siong, Rinoldo, Nina, y Ruberto, (2020), en su artículo titulado “Article Variations of Essential Oil Constituents in Orégano (*Origanum vulgare* subsp. *viridulum* (= *O. heracleoticum*) over Cultivation Cycles” del instituto del CNR di Chimica Biomolecolare, Catania, Italia. Su objetivo es evaluar las modificaciones de la composición del aceite esencial de orégano a lo largo del tiempo, entre 2013 y 2015 se realizaron seis muestreos semanales de tres plantaciones de orégano diferentes, desde el inicio de la floración (principios de mayo) hasta el momento de la cosecha tradicional (finales de junio). Por lo que en los aceites esenciales que tiene el orégano se encontró variaciones significativas en componentes OE en donde las fechas son fundamentales para evaluar los diferentes aspectos de calidad del orégano. Finalmente se llegó a la conclusión que en Sicilia el orégano es una opción interesante para los cultivos tradicionales porque permitirá la diversificación de productos y oportunidades para perspectivas nuevas de integración de ingresos.

Según Cinbilgel y Kurt (2019), en su artículo titulado “Orégano and/or marjoram: Traditional oil production and ethnomedical utilization of *Origanum* species in southern Turkey” de la Universidad Akdeniz, Turquía. Su objetivo es presentar la producción de aceite tradicional y la utilización etnomédica de productos vegetales de la región Antalya en el sur de Turquía en donde el orégano es una hierba culinaria y también medicinal. Por ello, este es rico en mono terpenos fenólicos (principalmente carvacrol) que es beneficioso para los nativos que lo usan para curar sus heridas. Finalmente, los nativos se encargan de utilizar el orégano que viene a ser material vegetal seco y también un aceite esencial para la curación de múltiples enfermedades como por ejemplo heridas, resfríos, tos y problemas de la piel para las personas y animales domésticos, es por eso que el orégano es un producto muy utilizado en Turquía para utilizarlo con un fin medicinal siendo este efectivo para mantener a su gente saludable.

Por otro lado, la investigación que elaboró en Argentina donde, según Burgos, Schroeder y Cañete (2017), en su revista científica *Agrotecnia* 24: 5-10, titulado “Producción de orégano (*Origanum* sp) con fertilización nitrogenada en suelos arenosos de Corrientes”, de la Universidad Nacional del Nordeste. Su objetivo general es que la producción nacional de orégano no logra satisfacer del todo la demanda de consumo interno del país por lo que, para tener un buen potencial de desarrollo del orégano, se tiene que priorizar la administración agronómica y en especial la fertilización, de escenarios agroecológicas marginales, distintas en la zona donde se cultiva. Además, poder evaluar la productividad del orégano en superficies arenosas del noreste de Corrientes, y someterlo a distintas cantidades de fertilización y tener un tratamiento testigo sin fertilizante. Finalmente, se concluyó que los rendimientos de orégano, permiten tener un cultivo capaz de ser considerado para un plan diversificación agrícola dirigido hacia los pequeños agricultores y además se tiene que perfeccionar la manera de cómo manejar diferentes ecotipos para acrecentar la producción de cultivo del orégano y profundizar estudios sobre el manejo agronómico en términos de control de malezas.

Por otro lado, la investigación que se llevó a cabo en Argentina en el cual, según Mazzola, Bollini, Picca y Torroba (2017), en su revista científica, titulado “Evaluación Del Comportamiento Agronómico De Distintos Ecotipos De Orégano En 25 De mayo, La Pampa”, de la Revista de la Facultad de Agronomía de la Universidad Nacional de La Pampa. Su objetivo general es identificar la conducta productiva de los ecotipos de orégano las cuáles son Criollo, Mendocino, Córdoba y Compacto. Por lo que, se estableció el porcentaje de materia seca de flor y hoja, y seco de ejemplares ecotipos correspondientes. La investigación dio como resultado que no existen grandes contrastes de acuerdo al rendimiento. En conclusión, se debe tener una buena administración agronómica de los diferentes ecotipos y acrecentar la producción de su cultivo de acuerdo a los estudios ecofisiológicos, necesidades hídricas y nutricional, administración de malezas, cosecha y además que no tienen la debida averiguación de los distintos

comportamientos de las diversidades del orégano ya que este varía sus características según el medio en el que se encuentre.

Asimismo, en otro estudio que fue realizado en México en el cual, según Castro y Garayzar (2017), en su trabajo de investigación con nombre “Producción y Comercialización de Té de Damiana u Oreganillo hacia el mercado de Canadá” para que puedan obtener el licenciado en Comercio Exterior en la Universidad Autónoma de Baja California Sur - México en el área de Ciencias sociales y Humanidades, Departamento de economía. Esta investigación parte de un punto muy básico como es la empresa, su conformación, estructura, su misión, visión y otras peculiaridades de esta. Es una investigación aplicada, de diseño experimental y con método deductivo. El objetivo general es de plantear la cualidad de la producción y la venta del oreganillo o té de damiana hacia el mercado canadiense, así como tratar de averiguar la rentabilidad de las negociaciones a través de estudios detallados del mercado, dicho esto los objetivos de este trabajo son analizar la oferta exportable que existe y que tiene el Estado, a su vez también analizar a la competencia local e investigar su producción actual, por último proponer la logística más adecuada para la exportación del producto.

Teorías relacionadas al tema. Para la variable: Producción, Vilcarromero (2017), nos dice que “la producción es cuando los fabricantes hacen elementos tangibles, mientras que los productos de servicios a menudo son intangibles. Sin embargo, ciertos productos son combinación de un servicio y producto.” (p.16). Aquí el autor, ofrece un aporte a la investigación para entender de manera clara y precisa la definición de la variable independiente, la cual dice que esta viene a ser la creación de bienes y servicios en donde también se pueden crear valor a ciertos productos para lograr hacer o implementar cosas nuevas. Canteli, Cantero, Miguélez, Muñoz y Soldani (2016), indican que “la producción es un conjunto de medios necesarios para el desarrollo de las actividades de fabricación.” (p.15). De acuerdo a la contribución del autor, se manifiesta que en el ámbito de la economía vienen a ser actividades o procesos que sirven para lograr desarrollar distintas acciones de fabricación de bienes y mercancías. Montoyo y Marco (2017), afirman que “la producción es la creación de un bien o servicio mediante la mezcla de factores

necesarios para satisfacer la demanda del mercado” (p.4). Lo mencionado por los autores, nos hace referencia a que la producción viene a ser un proceso de transformación en el cual los bienes o servicios buscan satisfacer la demanda del mercado o de los clientes para así generar mayor utilidad a las empresas que ofrecen estos servicios o productos. Caba, Chamorro y Fontalvo (2016), señalan que la producción “consiste en la secuencia de operaciones que transforman los materiales logrando que pasen de una forma dada a otra que se quiere obtener” (p.4). Por medio del aporte de los autores, se puede decir que la producción acompaña a la organización que se dedica a convertir una sucesión de materias primas, información, etc.; que está orientado a bienes y servicios que sirven crear cierto valor al producto a ofrecer al cliente final. Mayorga, Mantilla, Ruiz y Moyolema (2016), nos dicen que la producción es un conjunto de procesos que busca aumentar la utilidad de un objeto o servicio para optimizar la experiencia del usuario y poder satisfacer las necesidades que demanda el mercado ya que el mercado va cambiando de acuerdo a nuevas tendencias de los clientes.

En la primera dimensión tenemos a la Tecnología, según Bungue (2002), nos dice que viene a ser la técnica donde se emplea un conocimiento científico, que tiene como finalidad la búsqueda de una verdad útil. Por lo que, siempre se busca innovar y aplicar la tecnología para lograr mantenerse en el mercado. En la segunda dimensión tenemos el control de calidad, para Deming (1989) la calidad es “un grado predecible de uniformidad y fiabilidad a bajo coste, adecuado a las necesidades del mercado”. Por ello, nos explica que la máxima prioridad de una empresa tiene que ser optimizar los productos además de adecuar los servicios para reducir los procesos productivos, y que además es una serie de preguntas para tener una mejora progresiva y continua. En la tercera dimensión tenemos a los procesos, según Krajewski, Ritzman y Malhotra (2008), un proceso es cualquier actividad donde se convierten uno o varios insumos para conseguir uno o más productos para el cliente. Por ello; un proceso también está orientado a la innovación de factores y/o recursos en bienes y/o servicios, en donde aquí entran la tecnología y la información que tienen interacción con los clientes para satisfacer la demanda.



Para la Variable: Exportación, Peña (2017) explica qué exportar “es una de las operaciones cada vez más realizadas para la sostenibilidad y el desarrollo de las empresas y no solo ocupa las grandes empresas sino también las pymes” (p.15). A partir de lo anterior es posible definir a la exportación como una forma de operar una venta, que puede ser un bien o servicio en la cual muchas empresas hacen para expandir su mercado y elevar sus ganancias.

El BCRP (2014) define una exportación como la “venta al exterior de bienes o servicios elaborados por una empresa local, dando lugar a una transferencia de la propiedad de los mismos”. Es por ello que esto viene a ser la comercialización de servicios y/o bienes de manera internacional con el fin de expandir su mercado. SUNAT (2016), nos dice que la exportación es un proceso de mandar mercadería nacional, ya sea un producto terminado o materia prima, hacia otro país esta tiene que pasar por un reglamento y documentación necesaria para poder salir sin problemas. Díaz-Giménez (2017), define que “la exportación de una economía, con todas las mercancías que esa economía vende a personas o empresas residentes al resto del mundo, se consideran mercancías finales con independencia del uso que les dará sus compradores” (p.55). La definición del autor, se manifiesta que con esta definición se puede identificar un campo amplio de acción que surge esta actividad en el mundo, comercializando mercancías fuera del territorio nacional, llevando a cabo la adquisición de los compradores quienes le darán el uso final a dicha mercancía. Ceballos (2019), nos dice que la exportación es un proceso importante para desarrollar a nivel económico un país porque permite comercializar uno o varios productos y servicios en diferentes mercados.

En la primera dimensión tenemos a la demanda, según Fisher y Espejo (2011) refiere que la demanda es la cantidad de un bien o servicio que los consumidores están dispuestos a comprar a los posibles precios del mercado. En la segunda dimensión tenemos vías de exportación, según Páramo y Ramírez (2007) señalan que “viene a ser el medio por el cual se transportará las mercancías, y dependerá de las preferencias del exportador como también de las exigencias de sus clientes o de los propios productos” (p. 227). Por ello, es un proceso donde se busca que el producto a exportar o importar llegue sin ningún inconveniente y en buen estado a su destino. En la tercera dimensión tenemos a Requisitos de acceso, según Silva y



Heirman (1999) nos señala que los requisitos son condiciones establecidas por los gobiernos con el fin de que el producto o servicio de otro mercado ingrese al país en igualdad de condición que los bienes y servicios del mismo territorio nacional.

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1. Tipo y diseño de investigación**

El enfoque para esta investigación es Cuantitativo; Hernández, Fernández y Baptista (2014: 4) nos indica que una investigación cuantitativa cree que el juicio tiene el objetivo que se da al aplicar un proceso deductivo, donde mediante la medicación numérica y análisis estadístico inferencial, pueda probar hipótesis que antes fueron hechas, además este está asociado con prácticas.

El diseño para esta investigación es No experimental – transversal, Kerlinger y Lee (2002) nos refieren que viene a ser la búsqueda empírica en donde el científico no tiene el control de manera directa de las variables que son independientes, ya que están han ocurrido o no son manipulables y luego se realiza un respectivo análisis.

Hernández, Fernández y Baptista. (2014), declaran que la investigación transversal es cuando se recaudan los datos en un sólo momento durante la investigación. Donde lo que se busca es describir las variables de estudio y observar el vínculo que tienen en un momento determinado.

La presente investigación presenta un nivel relacional por lo que según Hernández, Fernández y Baptista (2014) nos indican que es un tipo de estudio que evalúa la correlación que existe de dos o más conceptos, variables o categorías.

La presente investigación presenta un tipo de investigación básica, por lo que según Sampieri (2010) nos dice que es “un conjunto de métodos sistemáticos y empíricos aplicados al estudio de un fenómeno”.

#### **3.2. Variable y Operacionalización**

En la investigación se ejecutó un estudio con las siguientes variables; variable producción y variable exportación, el cual se desarrolla de la siguiente manera: En la tabla operacionalización se puntualizan las variables, dimensiones, indicadores y escalas de medición convenientes. Según Sabino (1992) nos refiere que es un proceso de correlación en donde esta cumple una función metodológica que sirve para explicar y precisar los objetivos de la investigación.

### **3.3. Población y muestra y muestreo**

La población, según Tamayo (2012) nos dice que es el conjunto o agrupación de casos de donde se desea estudiar, para así lograr formar conclusiones.

Conforme al objetivo de este estudio, la población estuvo conformada por 25 trabajadores de una empresa exportadora de orégano seco en Lima.

- Criterios de inclusión: Trabajadores que se encargan de toda la logística de exportación entre los que se destacan el Gerente General, Gerente de exportación, Gerente de Ventas, Gerente de Finanzas, Gerente Comercial, Gerente de Producción, Jefe de almacén, Agente de carga, Agente de Aduana, y en algunos casos los asistentes de estos.
- Criterios de exclusión: Trabajadores que no se encargan de la logística de exportación como el área de recursos humanos y de marketing ya que estos no se encargan de controlar y/o contribuir en el proceso de exportación.

La muestra, según Rodríguez (2005) define que viene a ser la parte que se realiza para estudiar a un determinado número de la población y lograr que este sea lo competentemente representativo para el estudio de dichas investigaciones. En la muestra serán encuestados 25 trabajadores de una empresa exportadora de orégano seco en Lima quienes responderán la encuesta.

El muestreo no probabilístico – por conveniencia según Hernández, Fernández y Baptista (2014) indica que es un método rápido y fácil para la recopilación de datos, económico, y que se elabora las muestras conforme a la disponibilidad de las personas seleccionadas y al criterio del investigador. Se utilizó el muestreo no

probabilístico – por conveniencia, ya que es una población asequible, de interés y además se conoce la cantidad de la población.

### **3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

La técnica empleada para el desarrollo de esta investigación fue la encuesta y el instrumento el cuestionario.

**Técnica:** La técnica que se realizó en la investigación es la encuesta, la cual ayuda a completar la información mediante las respuestas que declararan las personas encuestadas.

Zapata (2006), refiere que la encuesta es un compilado de técnicas que buscan reunir datos sobre uno o varios temas del estudio a realizar a una determinada población.

**Instrumento:** El instrumento a utilizar es un cuestionario de 20 preguntas válido y confiable que se conforma de la siguiente manera; 10 preguntas para la variable independiente: “Producción” y 10 preguntas para la variable dependiente “Exportación”, y por lo tanto el instrumento está enfocado a trabajadores de una empresa de exportación de orégano seco. El cuestionario se medirá a través de la escala Likert, en donde sus valoraciones van desde “1” (“completamente en desacuerdo”), “2” en desacuerdo, “3” ni de acuerdo, ni en desacuerdo; “4” de acuerdo y “5” (“completamente de acuerdo”).

Sampieri (2010) , indica que el cuestionario es una serie de preguntas en donde se recolecta información para así alcanzar el objetivo de la investigación.

**Validación:** El instrumento que se va manejar en esta investigación ha sido proyectado al criterio de especialistas, por lo que se solicitará el juicio de docentes de una intachable trayectoria profesional como son:

- a) Dra. Patricia Maribel Yllescas Rodríguez
- b) Mg. Rogger Morán Santamaría
- c) Dr. Roberto Macha

**Confiabilidad:** Al realizarse la validación de expertos, se hizo una prueba piloto con 10 personas para demostrar la confiabilidad del instrumento, se procedió a efectuar la prueba de confiabilidad estadística, por el método del coeficiente Alpha de Cronbach, cuyo valor es 0.855, así mismo es muy cercano a 1, lo cual indica que se trata de una escala de confiable aplicación.

### Alfa de Cronbach



Bernal (2010) define que la confiabilidad es poder saber el grado de valor válido al medir las variables

### 3.5 Procedimientos

El procedimiento de la investigación se dará de la siguiente manera: en la recopilación del instrumento se empleó la encuesta a trabajadores de una empresa de exportación de orégano seco, de acuerdo a la muestra escogida; luego se optó por emplear el programa Excel de Microsoft 2019 y el programa SPSS vers. 26 para explorar los datos conseguidos y estudiarlas según la variable de investigación; ejecutar la validación y confiabilidad del instrumento estudiado; presentar el análisis estadístico conforme a nuestras hipótesis mostradas; finalmente, insertar los resultados proporcionados en cuadros, gráficos, tablas y barra para su respectiva conclusión.

### 3.6 Método de análisis de datos

La data que se recolectó, se analizó en el programa de computador estadístico SPSS; el cual almacena los datos, subsiguientemente lo estudia y procesa ejecutando así cálculos para demostrar información relevante y no relevante para la investigación.

### 3.7 Aspectos éticos

La información conseguida estará apoyada por la confiabilidad de los resultados, bajo los principios de ética, ya que se acata la pertenencia descrita y realizada de los autores por lo que se tiene todo adecuadamente citado con las fuentes respectivas, y sin alterar ningún dato del autor original para poder impedir ciertas divulgaciones de copia.

La investigación se desarrolló en base a los lineamientos impuestos por la guía de productos observables de la Universidad César Vallejo - Callao y siendo respetuosos de las Normas Apa 7ma edición que rigen cualquier tipo de estudio en el ámbito académico.

## IV. RESULTADO

### 4.1 Análisis Descriptivo Univariado

#### 4.1.1 Análisis descriptivo de la variable Producción

**TABLA 1**

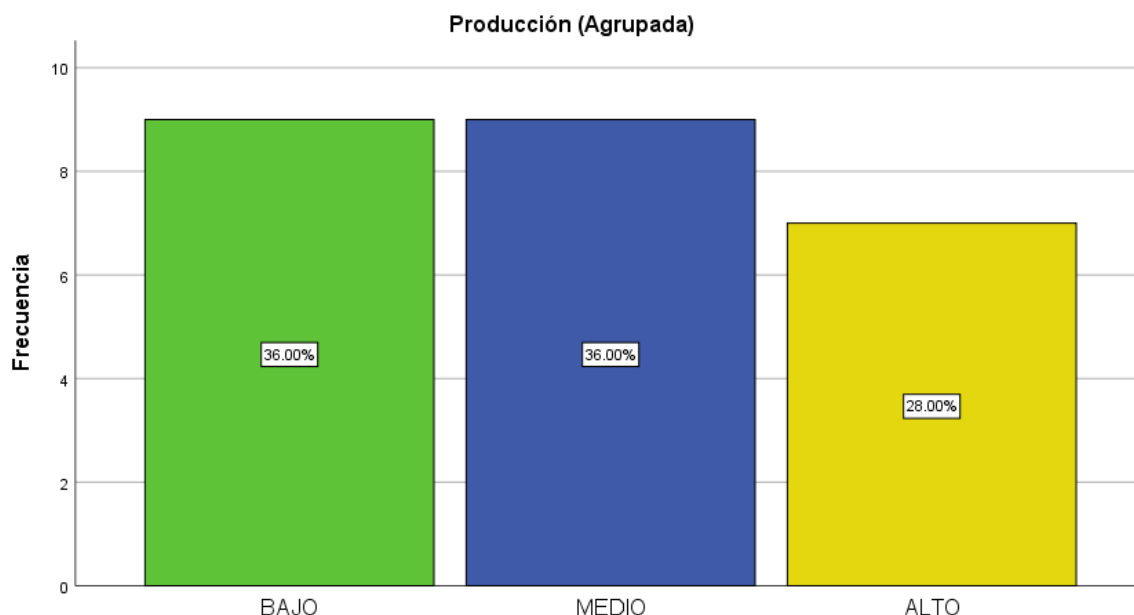
*Descripción de los Niveles de la Variable Producción*

		<b>Producción (Agrupada)</b>			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	BAJO	9	36.0	36.0	36.0
	MEDIO	9	36.0	36.0	72.0
	ALTO	7	28.0	28.0	100.0
	Total	25	100.0	100.0	

Fuente: SPSS. 26.0

### FIGURA 7

*Descripción Gráfica de la Variable Producción*



Fuente: SPSS. 26.0

#### INTERPRETACIÓN:

Interpretando la tabla 1 y figura 7, que mediante la encuesta realizada a la muestra de 25 personas de una empresa exportadora de orégano seco en Lima; se concluye que la producción está representada por un nivel medio de 36%, así como un nivel bajo de 36% y por último indica un nivel alto de 28%.

#### 4.1.2 Análisis descriptivo de la variable Exportación

**TABLA 2**

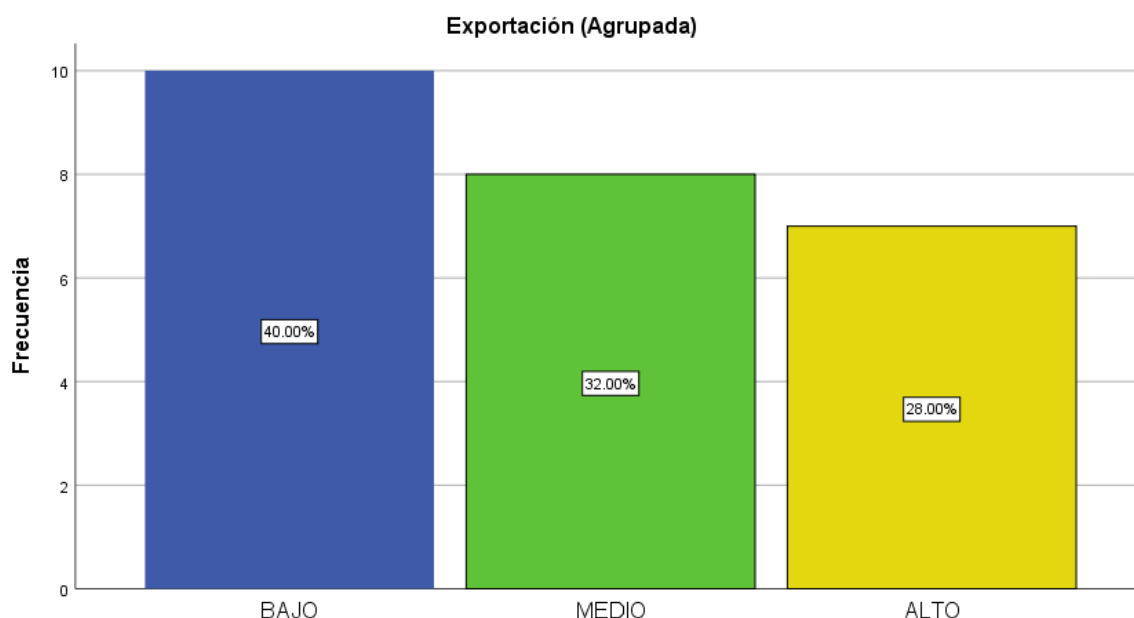
*Descripción de los Niveles de la Variable Exportación*

<b>Exportación (Agrupada)</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	BAJO	10	40.0	40.0	40.0
	MEDIO	8	32.0	32.0	72.0
	ALTO	7	28.0	28.0	100.0
	Total	25	100.0	100.0	

Fuente: SPSS. 26.0

**FIGURA 8**

*Descripción Gráfica de la Variable Exportación*



Fuente: SPSS. 26.0

#### INTERPRETACIÓN:

Referente a la tabla 2 y figura 8, que mediante la encuesta realizada a la muestra de 25 personas de una empresa exportadora de orégano seco en Lima; se concluye que la exportación está representada por un nivel medio de 32%, así como un nivel bajo de 40% y por último indica un nivel alto de 28%.

#### 4.1.3 Análisis descriptivo de la dimensión Demanda

**TABLA 3**

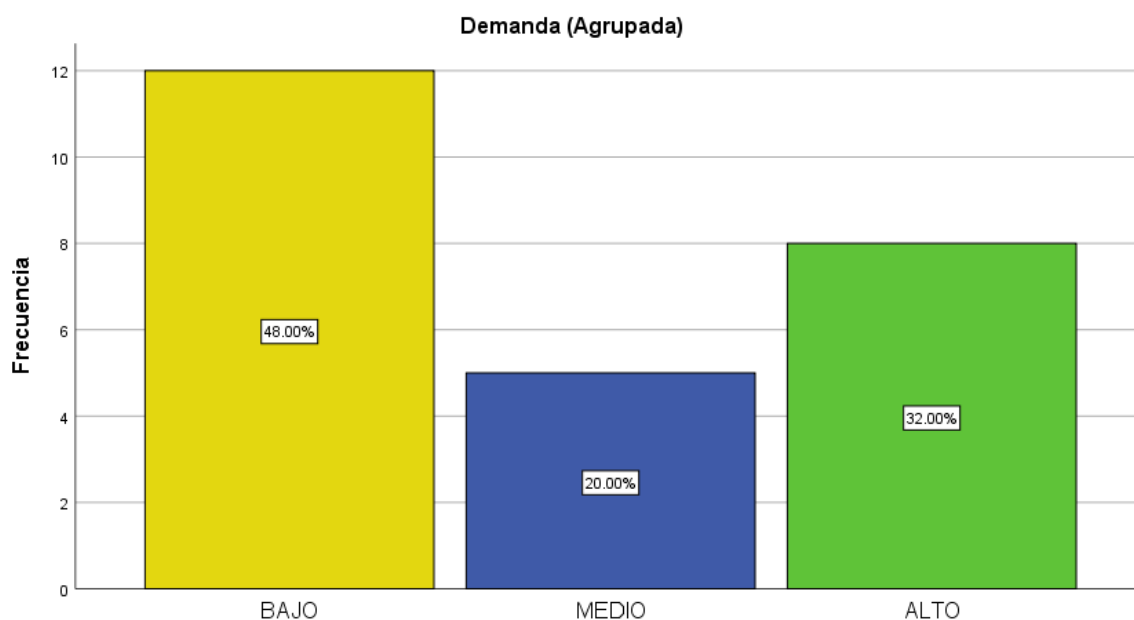
*Descripción de Niveles de la Dimensión Demanda*

		<b>Demanda (Agrupada)</b>			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	BAJO	12	48.0	48.0	48.0
	MEDIO	5	20.0	20.0	68.0
	ALTO	8	32.0	32.0	100.0
	Total	25	100.0	100.0	

Fuente: SPSS. 26.0

**FIGURA 9**

### Descripción Gráfica de la Dimensión Demanda



Fuente: SPSS. 26.0

#### INTERPRETACIÓN:

En la tabla 3 y figura 9, mediante la encuesta realizada a la muestra de 25 personas de una empresa exportadora de orégano seco en Lima; se deduce que la demanda está representada por un nivel medio de 20%, así como un nivel bajo de 48% y por último indica un nivel alto de 32%.

#### 4.1.4 Análisis descriptivo de los resultados de la dimensión Vías de exportación

**TABLA 4**

*Descripción de Niveles de la Dimensión Vías de exportación*

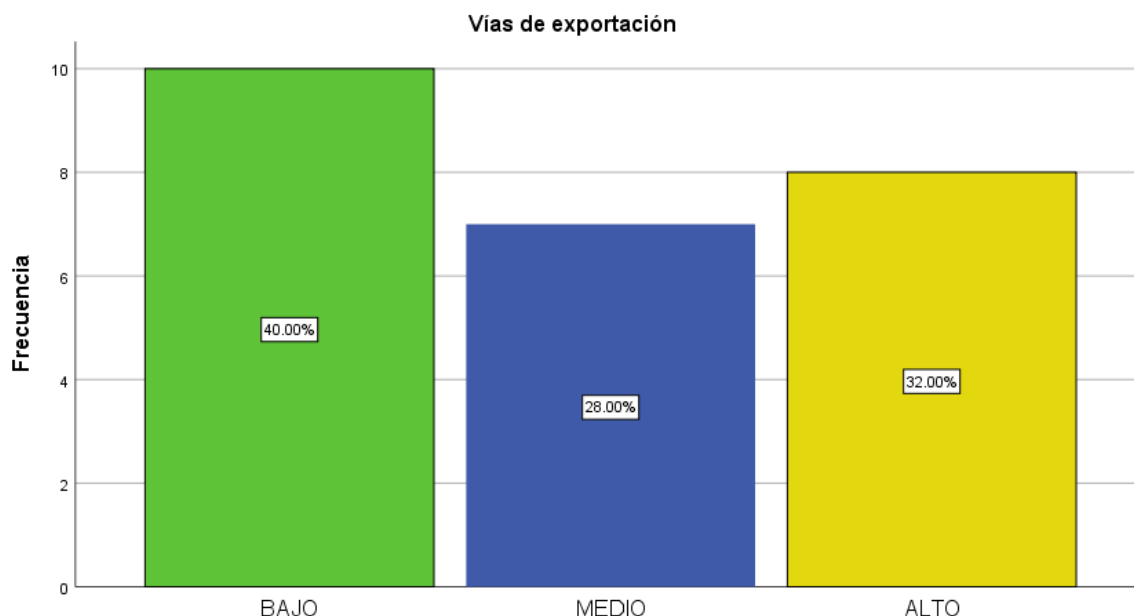
Vías de exportación (Agrupada)					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	BAJO	10	40.0	40.0	40.0
	MEDIO	7	28.0	28.0	68.0
	ALTO	8	32.0	32.0	100.0
	Total	25	100.0	100.0	

Fuente: SPSS. 26.0



**FIGURA 10**

*Descripción Gráfica de la Dimensión Vías de exportación*



Fuente: SPSS. 26.0

**INTERPRETACIÓN:**

En la tabla 4 y figura 10, mediante la encuesta realizada a la muestra de 25 personas de una empresa exportadora de orégano seco en Lima; se observa que las Vías de exportación está representada por un nivel medio de 28%, así como un nivel bajo de 40% y por último indica un nivel alto de 32%.

**4.1.5 Análisis descriptivo de los resultados de la dimensión Requisitos de Acceso**

**TABLA 5**

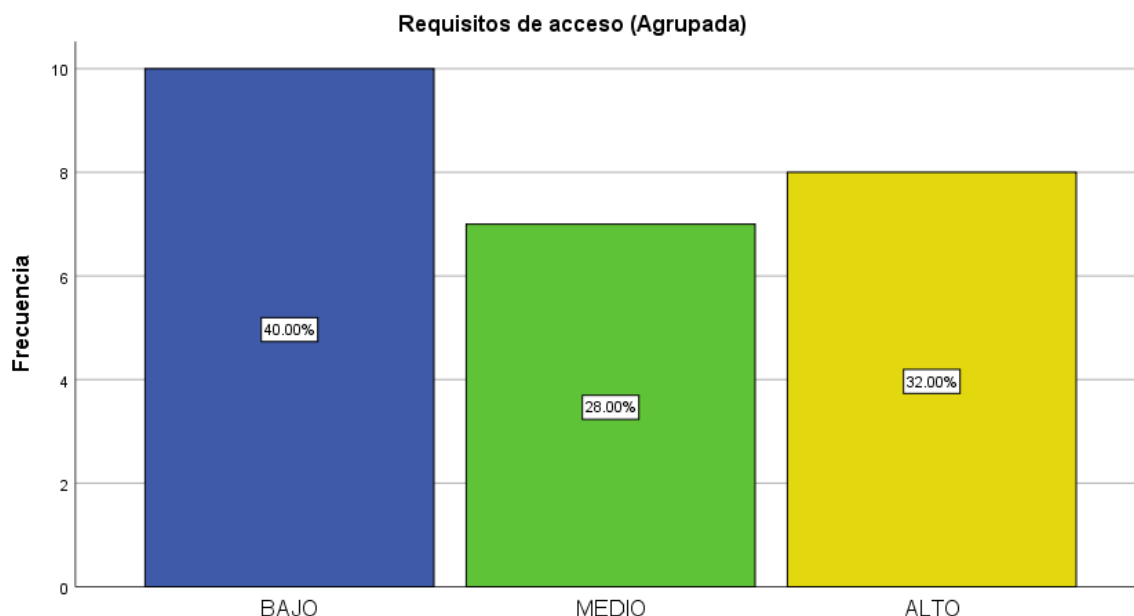
*Descripción de Niveles de la Dimensión Requisitos de Acceso*

<b>Requisitos de acceso (Agrupada)</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	BAJO	10	40.0	40.0	40.0
	MEDIO	7	28.0	28.0	68.0
	ALTO	8	32.0	32.0	100.0
	Total	25	100.0	100.0	

Fuente: SPSS. 26.0

**FIGURA 11**

*Descripción Gráfica de la Dimensión Requisitos de acceso*



Fuente: SPSS. 26.0

**INTERPRETACIÓN:**

En la tabla 5 y figura 11, mediante la encuesta realizada a la muestra de 25 personas de una empresa exportadora de orégano seco en Lima; se deduce que los requisitos de acceso están representados por un nivel medio de 28%, así como un nivel bajo de 40% y por último indica un nivel alto de 32%.

**4.2 Análisis Descriptivo Bivariado**

4.2.1 Análisis descriptivo de los resultados entre las variables Producción y Exportación

**TABLA 6**

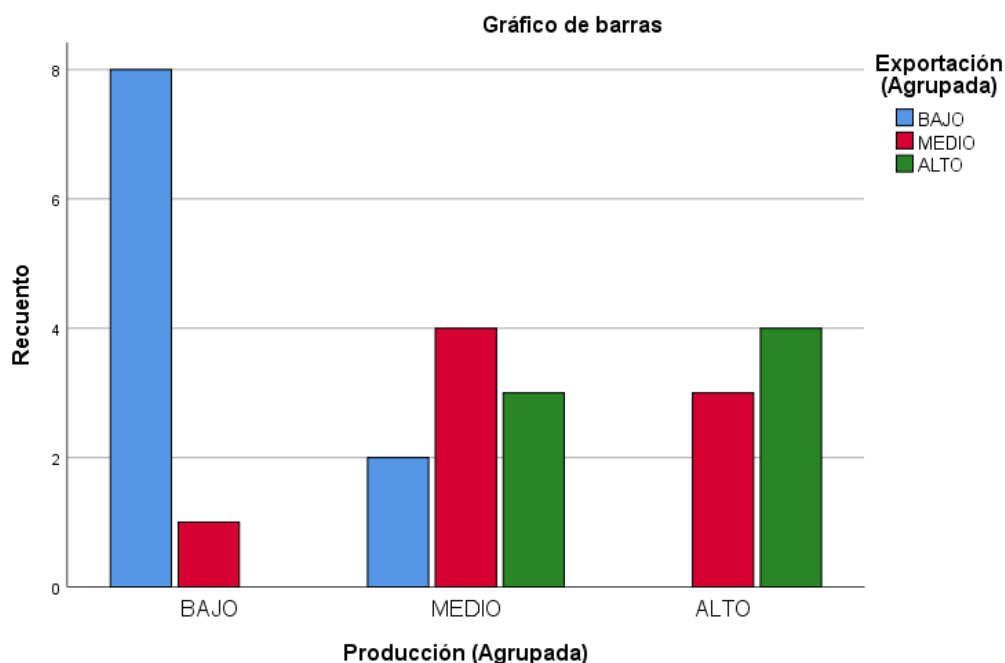
*Descripción de Variable Producción y Variable Exportación*

		Exportación (Agrupada)			Total
		BAJO	MEDIO	ALTO	
Producción (Agrupada)	BAJO	8	1	0	9
	Recuento % del total	32.0%	4.0%	0.0%	36.0%

	MEDIO	Recuento	2	4	3	9
		% del total	8.0%	16.0%	12.0%	36.0%
	ALTO	Recuento	0	3	4	7
		% del total	0.0%	12.0%	16.0%	28.0%
Total		Recuento	10	8	7	25
		% del total	40.0%	32.0%	28.0%	100.0%

**FIGURA 12**

*Descripción Gráfica de la Variable Producción y Variable Exportación*



**INTERPRETACIÓN:**

En la tabla 06 y figura 12, se tomó de 25 personas de una empresa exportadora de orégano seco en Lima; se interpreta que 32.0% es el nivel medio el más elevado con respecto a la producción y exportación, a continuación de un nivel alto con 28.0% y así mismo un nivel bajo de 40.0% respecto a ambas variables.

4.2.2 Análisis descriptivo de los resultados entre la variable Producción y la dimensión Demanda

**TABLA 7**

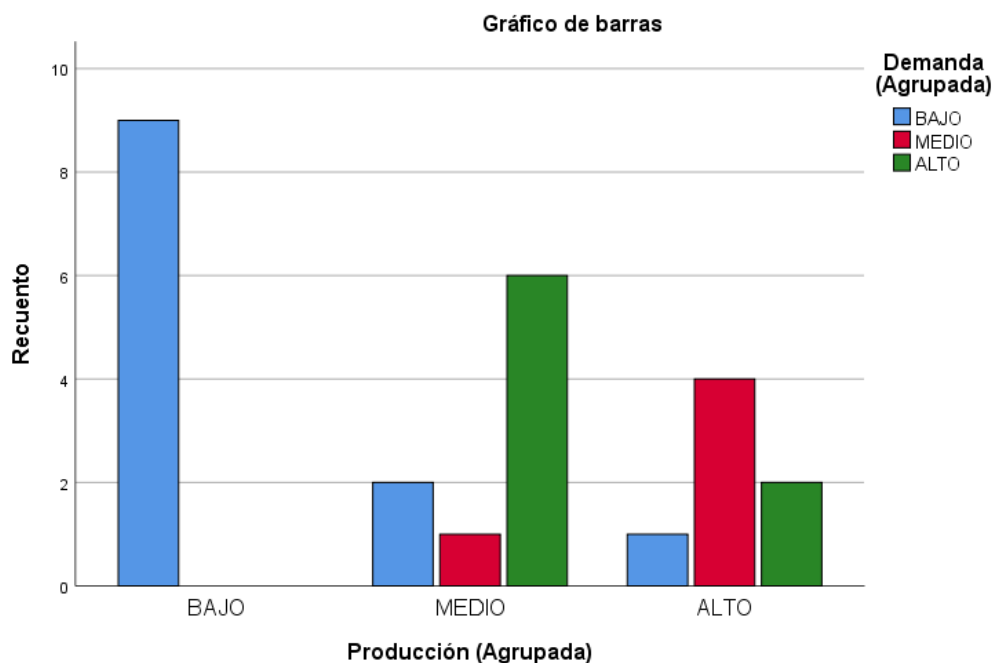
*Descripción de la Variable Producción y la Dimensión Demanda*

**Tabla cruzada Producción (Agrupada)\*Demanda (Agrupada)**

			Demanda (Agrupada)			
			BAJO	MEDIO	ALTO	Total
Producción (Agrupada)	BAJO	Recuento	9	0	0	9
		% del total	36.0%	0.0%	0.0%	36.0%
	MEDIO	Recuento	2	1	6	9
		% del total	8.0%	4.0%	24.0%	36.0%
	ALTO	Recuento	1	4	2	7
		% del total	4.0%	16.0%	8.0%	28.0%
Total		Recuento	12	5	8	25
		% del total	48.0%	20.0%	32.0%	100.0%

**FIGURA 13**

*Descripción Gráfica de la Variable Producción y la Dimensión Demanda*



**INTERPRETACIÓN:**

Según la tabla 07 y figura 13, la muestra de de 25 personas de una empresa exportadora de orégano seco en Lima, se interpreta que el nivel medio es de menor consentimiento con 20.0% en referencia a la dimensión Demanda y la variable Producción, a continuación de un nivel alto con un 32.0% y por último el nivel bajo con un 48.0% con respecto a la dimensión y variable. Por lo que, se concluye que la relación entre a mayor Demanda mayor Producción de orégano.

4.2.3 Análisis descriptivo de los resultados entre la variable Producción y la dimensión Vías de exportación

**TABLA 8**

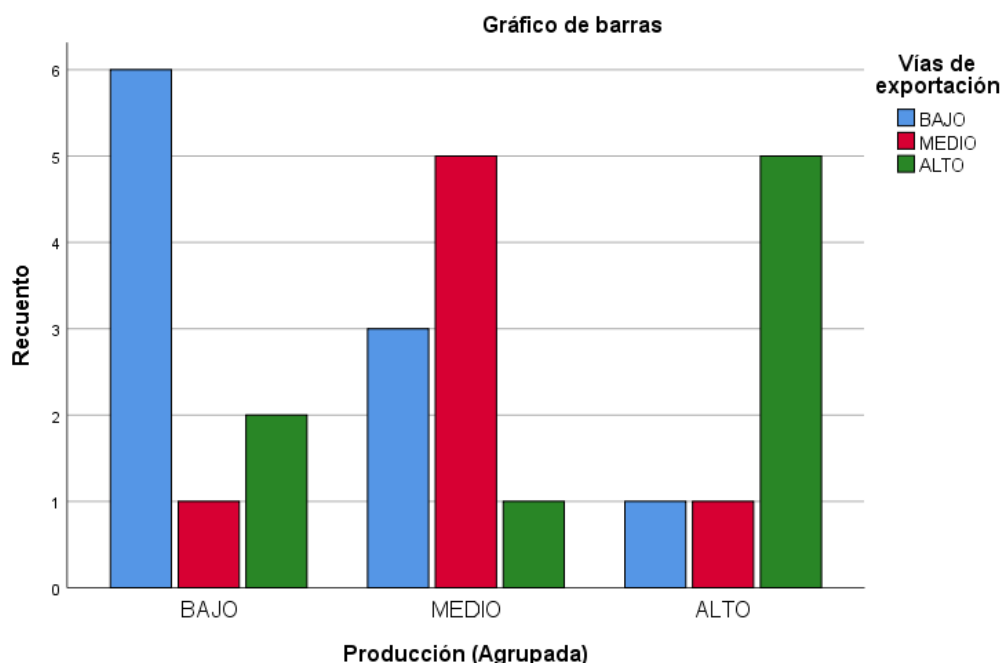
*Descripción de la Variable Producción y la Dimensión Vías de exportación*

**Tabla cruzada Producción (Agrupada)\*Vías de exportación (Agrupada)**

			Vías de exportación (Agrupada)			Total
			BAJO	MEDIO	ALTO	
Producción (Agrupada)	BAJO	Recuento	6	1	2	9
		% del total	24.0%	4.0%	8.0%	36.0%
	MEDIO	Recuento	3	5	1	9
		% del total	12.0%	20.0%	4.0%	36.0%
	ALTO	Recuento	1	1	5	7
		% del total	4.0%	4.0%	20.0%	28.0%
Total	Recuento	10	7	8	25	
	% del total	40.0%	28.0%	32.0%	100.0%	

**FIGURA 14**

*Descripción Gráfica de la Variable Producción y la Dimensión Vías de exportación*



**INTERPRETACIÓN:**

Con respecto a la tabla 08 y figura 14, la muestra tomada de de 25 personas de una empresa exportadora de orégano seco en Lima, interpretamos que nivel medio con 28.0% representa el nivel con menos aprobación en referencia de la dimensión Vías de exportación y la variable Producción, a continuación, un nivel alto con

32.0% y por último un nivel bajo con un 40.0% respecto a la dimensión y la variable. Por lo que, se puede deducir que la relación es positiva si el manejo de la producción es deficiente, la producción de orégano no mejorará.

#### 4.2.4 Análisis descriptivo de los resultados entre la variable Producción y la dimensión Requisitos de acceso

**TABLA 9**

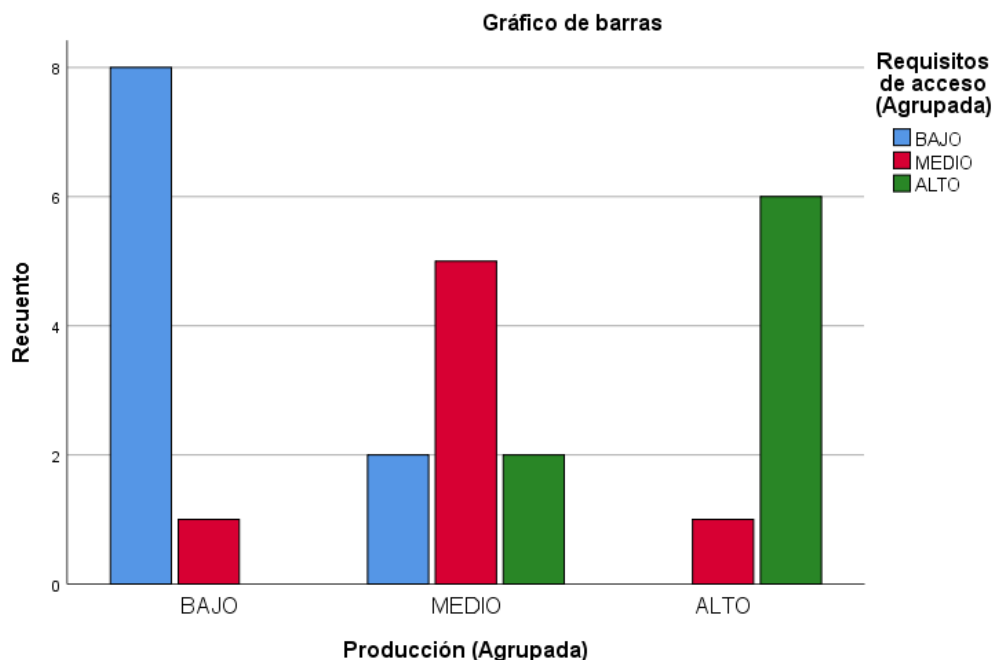
*Descripción de la Variable Producción y la Dimensión Requisitos de acceso*

**Tabla cruzada Producción (Agrupada)\*Requisitos de acceso (Agrupada)**

			Requisitos de acceso (Agrupada)			Total
			BAJO	MEDIO	ALTO	
Producción (Agrupada)	BAJO	Recuento	8	1	0	9
		% del total	32.0%	4.0%	0.0%	36.0%
	MEDIO	Recuento	2	5	2	9
		% del total	8.0%	20.0%	8.0%	36.0%
	ALTO	Recuento	0	1	6	7
		% del total	0.0%	4.0%	24.0%	28.0%
Total	Recuento	10	7	8	25	
	% del total	40.0%	28.0%	32.0%	100.0%	

**FIGURA 15**

*Descripción Gráfica de la Variable Producción y la Dimensión Requisitos de acceso*



#### INTERPRETACIÓN:

Con referencia a la tabla 09 y figura 15, la muestra de de 25 personas de una empresa exportadora de orégano seco en Lima, interpretamos que el 28.0% es de índice medio que tiene menor aprobación en referencia a los requisitos de acceso y la producción, a continuación de un nivel alto de 32.0% y finalmente un nivel bajo con 40.0% con respecto a la dimensión y la variable. Por lo que, se deduce que si los requisitos de acceso no se cumplen, no aumentará la producción de orégano.

### 4.3 Análisis inferencial

#### 4.3.1 Contrastación de hipótesis

Para contrarrestar la hipótesis, se empleó el estadístico prueba de rango no paramétrico de Spearman con un intervalo de confianza del 95% y un nivel de significancia basado en los resultados de la prueba estándar. 0.05 utilizando el informe de la versión 26 del software IBM SPSS Statistics.

Asimismo, la regla de decisión de la prueba fue rechazar la  $H_0$  para  $p < 0,05$  y aceptar la  $H_a$ .

#### 4.3.2 Prueba de la Hipótesis General de investigación

Ho: No existe relación significativa entre la producción de orégano seco en Tacna con la exportación al mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima – 2021

Ha: Si existe relación significativa entre producción de orégano seco en Tacna con la exportación al mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima – 2021

**Tabla 10**

*Relación significativa entre la producción de orégano seco en Tacna con la exportación al mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima – 2021*

			PRODUCCIÓN	EXPORTACIÓN
Rho de Spearman	PRODUCCIÓN	Coefficiente de correlación	1.000	.774**
		Sig. (bilateral)	.	.000
		N	25	25
	EXPORTACIÓN	Coefficiente de correlación	.774**	1.000
		Sig. (bilateral)	.000	.
		N	25	25

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

**Fuente:** Elaboración propia

### Decisión estadística

En la tabla 10 muestra que la prueba de rango de Spearman tiene un nivel de significancia es ( $p < 0,05$ ). Por tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa. Es decir, hay una relación considerable y directa ( $\rho = 0,774$ ) entre la producción de orégano seco en Tacna con la exportación al mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima – 2021.

#### 4.3.3 Prueba de las hipótesis específicas de investigación

Existe una relación entre la producción de orégano seco en Tacna con la demanda al mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima – 2021.

### Hipótesis específicas 1



Ho: No existe relación significativa entre la producción de orégano seco en Tacna con la demanda al mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima – 2021.

Ha: Si existe relación significativa entre la producción de orégano seco en Tacna con la demanda al mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima – 2021.

**Tabla 11**

*Relación entre la producción de orégano seco en Tacna con la demanda al mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima – 2021.*

<b>Correlaciones</b>			PRODUCCIÓN	Demanda
Rho de Spearman	PRODUCCIÓN	Coeficiente de correlación	1.000	.624**
		Sig. (bilateral)	.	.001
		N	25	25
	Demanda	Coeficiente de correlación	.624**	1.000
		Sig. (bilateral)	.001	.
		N	25	25

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

**Fuente:** Elaboración propia

### **Decisión estadística**

En la tabla 11 muestra que la prueba de rango de Spearman era significativa ( $p < 0,05$ ). Por tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa. Es decir, hay una relación considerable y directa ( $\rho = 0,624$ ) entre la producción de orégano seco en Tacna con la demanda al mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima – 2021.

### **Hipótesis específicas 2**

Ho: No existe relación significativa entre la producción de orégano seco en Tacna con las Vías de exportación al mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima – 2021.

Ha: Si existe relación significativa entre la producción de orégano seco en Tacna con las Vías de exportación al mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima – 2021.

**Tabla 12**

*Relación entre la producción de orégano seco en Tacna con las Vías de exportación al mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima – 2021.*

			<b>Correlaciones</b>	
			PRODUCCIÓN	Vías de exportación
Rho de Spearman	PRODUCCIÓN	Coeficiente de correlación	1.000	.469*
		Sig. (bilateral)	.	.018
		N	25	25
	Vías de exportación	Coeficiente de correlación	.469*	1.000
		Sig. (bilateral)	.018	.
		N	25	25

\*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

**Fuente:** Elaboración propia

### **Decisión estadística**

En la tabla 12 muestra que la prueba de rango de Spearman tiene relación ( $p < 0,05$ ). Por tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa. Es decir, hay una relación directa ( $\rho = 0,469$ ) entre la producción de orégano seco en Tacna con las Vías de exportación al mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima – 2021.

### **Hipótesis específicas 3**

Ho: No existe relación significativa entre producción de orégano seco en Tacna con los requisitos de acceso al mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima – 2021.

Ha: Si existe relación significativa entre la producción de orégano seco en Tacna con los requisitos de acceso al mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima – 2021.

**Tabla 13**

*Relación entre la producción de orégano seco en Tacna con los requisitos de acceso al mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima – 2021.*

## Correlaciones

			PRODUCCIÓN	Requisitos de acceso
Rho de Spearman	PRODUCCIÓN	Coeficiente de correlación	1.000	.838**
		Sig. (bilateral)	.	.000
		N	25	25
	Requisitos de acceso	Coeficiente de correlación	.838**	1.000
		Sig. (bilateral)	.000	.
		N	25	25

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

**Fuente:** Elaboración propia

### Decisión estadística

En la tabla 13 se observa que el nivel de significancia de la prueba de Spearman es significativo ( $p < 0,05$ ). Por tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa. Es decir, hay una relación considerable y directa ( $\rho = 0,838$ ) entre la producción de orégano seco en Tacna con los requisitos de acceso al mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima – 2021.

## V. DISCUSIÓN

En el presente trabajo de investigación “Producción de orégano seco en Tacna y exportación hacia el mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima-2021”, se empleó una encuesta a 25 personas de una empresa exportadora de orégano seco en Lima.

De este modo se efectuó la comparación con los antecedentes de la presente investigación, el cual se pudo establecer que existe una relación innegable entre las variables estudiadas de la empresa exportadora de orégano seco en Lima, quien al contar con productores en la región de Tacna ofrecen un producto de primera calidad, generando así competitividad entre las distintas empresas exportadoras de orégano.

Hipótesis General:

Con relación a la hipótesis general, la variable Producción presenta una correlación entre la variable Exportación de  $p = 774$ , indicando que existe una alta correlación entre Producción y Exportación, siendo  $p$  menor a 0,01; llegando a la

conclusión que la variable Producción y la variable Exportación tiene una relación significativa, donde es rechazada la hipótesis nula y se acepta la hipótesis, se muestra en la tabla 10.

Podemos citar a Loyola (2019), en donde cuya investigación se observa la necesidad de utilizar estrategias más competitivas en donde las empresas y los maestros agricultores deben de trabajar de la mano para generar metas alcanzables y que esté a la par con la realidad de las regiones productoras de orégano. Además, se necesitaría contar con una competitiva oferta de exportación que sería de mucha ayuda para posicionarse mejor en el ámbito internacional, en donde el propio Estado apoye a todos los agricultores logrando mejores acuerdos comerciales como los países que más nos compran orégano como Chile, Argentina y Brasil. También citaremos a Condori y Hurtado (2019), manifiestan que es importante conocer y estudiar el costo al momento de producir el orégano y la rentabilidad de este en ciertos lugares como la Yarada y los Palos. Asimismo, existen costos de producción que podría permitir gracias a su rentabilidad a que agricultores de zonas cercanas o lejanas puedan diversificar sus cultivos. Por lo que, la producción de orégano en zonas como los Palos y La Yarada cuenta con una buena rentabilidad, superando a productos como el olivo, entre otros.

Primera Hipótesis Específica:

La primera hipótesis específica está conformada por la variable Producción y la dimensión Demanda, donde se obtuvo un resultado de  $r=0,624$  y  $\text{sig}=0,000$ , donde ambas tienen un relación significativa, por lo que se rechaza la hipótesis nula y la hipótesis alternativa es aceptada, se muestra en la tabla 11.

Se puede citar a Alpaca, Berrios, De Córdova y Ocola (2018), cuyo estudio señala que se debe optimizar la negociación del orégano de Arequipa y lograr un plan estratégico funcional para desarrollar el orégano, logrando así que se convierta en el primer y principal productor del Perú. Además, tener un mejor plan estratégico para convertir este producto en un buen potencial exportador logrando que Perú sea uno de los principales exportadores de orégano. De este modo, se generaría una gran demanda nacional e internacionalmente y que gracias a un buen plan estratégico se podría mejorar la producción y satisfacer

la demanda. Otro trabajo de investigación que respalda el resultado de nuestra primera hipótesis específica, es el trabajo de Burgos, Schroeder y Cañete (2017), en donde refiere que la producción nacional de orégano no logra satisfacer del todo la demanda de consumo interno del país por lo que, para tener un buen potencial de desarrollo del orégano, se tiene que priorizar la administración agronómica y en especial la fertilización, de escenarios agroecológicas marginales, distintas en la zona donde se cultiva, evaluar la productividad del orégano en superficies arenosas, y someterlo a distintas cantidades de fertilización y tener un tratamiento testigo sin fertilizante. Por lo que, permitiría tener un cultivo idóneo de ser tomado en cuenta para un plan diversificación agrícola dirigido hacia los pequeños agricultores y perfeccionar la manera de cómo manejar diferentes ecotipos para acrecentar la producción de cultivo del orégano y profundizar estudios sobre el manejo agronómico en términos de controlar las malezas.

#### Segunda Hipótesis Específica:

La segunda hipótesis específica que se menciona y representa en la tabla 12, está representada por la variable Producción y la dimensión Vías de exportación distribución, se obtuvo el resultado  $r=0,469$  y  $sig=0,000$ , donde podemos concluir que existe relación, por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa. En donde se interpreta que un buen manejo de la Producción mejora la demanda al mercado brasileño.

Apoyando los resultados citamos Salas (2016), en donde su propósito es dar a conocer a la región Tacna como lo más grandes productores y exportadores de orégano en el país, y finalmente conocer cuáles son las vías de más facilidad de exportación que utilizan las distintas compañías, la cual suelen ser la vía terrestre o marítima, donde da un mejor alcance a la realidad de vías de exportación del orégano. Su conclusión final es saber que Tacna es una de las vitales regiones en donde se realiza la producción de orégano y que este producto utiliza distintas vías de exportación como la terrestre y/o marítima para poder facilitar su comercialización. Además, se encontró problemas de costos al momento de exportar el orégano seco porque este producto se exporta mediante la vía terrestre haciendo que su costo sea más elevado en comparación a poder

exportar vía marítima, en donde es más barato debido a que el orégano ocupa volumen.

Tercera Hipótesis Específica:

Finalmente, la tercera hipótesis específica que está representada por la variable Producción y la dimensión Requisitos de acceso da como resultado en la tabla 13 un  $r=0,838$  y  $\text{sig}=0,000$ , se concluye que se obtiene una relación muy significativa, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa. Interpretando que una buena producción es fundamental para lograr cumplir con los requisitos de acceso.

A continuación, citamos a Alzamora (2017), estudio donde se da a conocer los diversos componentes que se encuentran en las exportaciones del orégano ubicado en Tacna, hacia uno de los principales mercados que importan este producto, el mercado brasileño, debido a que existe hoy en día, algunos problemas en el precio, lo que ha ocasionado algunas preocupaciones entre los productores y empresas que se dedican exclusivamente al orégano. Se concluyó que Tacna figura un aproximado del 70% al producir orégano a nivel nacional, ya que en los últimos años se dio un mejor acondicionamiento y mejora a las tierras para facilitar la producción y cultivo de orégano. Además, para poder exportar a Brasil se necesita cumplir con diversos requisitos como por ejemplo el certificado fitosanitario a cabalidad, para evitar algún riesgo, como la propagación de alguna plaga, se necesita de un mejor sistema de comercialización y de un mejor control de calidad para ofrecer un producto de buena calidad.

En consecuencia, se logró determinar que en la presente investigación se evidencia que existe una relación significativa entre la Producción y exportación, las cuáles vienen a ser las variable estudiadas en esta investigación; de acuerdo con los resultados que se pudieron obtener del software estadístico SPSS v.26.0, siendo este un programa que permite estudiar, procesar, estudiar y obtener los resultados que se obtuvieron de la encuesta para la correspondiente interpretación mediante la estadística descriptiva, gracias a este programa se pudo realizar el contraste de la hipótesis general a través de la prueba Spearman. El resultado que se pudo obtener del coeficiente de correlación es de  $r=0,774$  y el valor de probabilidad es  $\text{sig}=0,000$ , esto nos indica que nivel es menor a  $r=0,01$

donde la hipótesis nula se rechaza y se acepta la hipótesis alternativa, logrando así la existencia de una relación entre Producción y Exportación.

## **VI. CONCLUSIONES**

En la presente investigación, podemos concluir que:

1. Se determinó que existe relación entre la Producción de orégano seco en Tacna y Exportación hacia el mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima-2021. Conforme a los resultados dados, se determinó el nivel de significancia de 0.000, numeración inferior a 0.05. Mientras que, en el coeficiente de correlación de Rho Spearman mostró un 0.774 llegando a la resolución que la Producción de orégano seco y la Exportación hacia al mercado brasileño evidencia una relación positiva alta.

2. Se determinó que existe relación entre la Producción de orégano seco en Tacna con la Demanda al mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima – 2021. Conforme a los resultados dados, se determinó el nivel de significancia de 0.001, numeración inferior a 0.05, Mientras que, en el coeficiente de correlación de Rho Spearman se mostró un 0.624 llegando a la resolución que la Producción de orégano seco y la Demanda al mercado brasileño evidencia una relación positiva alta.

3. Se determinó que existe relación entre la Producción de orégano seco en Tacna con las Vías de exportación al mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima – 2021. Conforme a los resultados dados, se determinó el nivel de significancia de 0.018, numeración inferior a 0.05, Mientras que, en el coeficiente de correlación de Rho Spearman se mostró un 0.469 llegando a la resolución que la Producción de orégano seco y las Vías de exportación al mercado brasileño evidencia una relación positiva moderada.

4. Se determinó que existe relación entre la Producción de orégano seco en Tacna con los Requisitos de acceso al mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima – 2021. Conforme a los resultados dados, se determinó el nivel de

significancia de 0.000, numeración inferior a 0.05, Mientras que, en el coeficiente de correlación de Rho Spearman se mostró un 0.838 llegando a la resolución que la Producción de orégano seco y los requisitos de acceso al mercado brasileño evidencia una relación positiva muy alta.

## **VII. RECOMENDACIONES**

En la presente investigación, podemos recomendar que:

1. Se recomienda a la empresa exportadora de orégano seco en Lima aprovechar las propiedades del orégano, la tendencia de consumo y su presencia en el mercado brasileño con el fin de abrirse paso a nuevos mercados, teniendo en cuenta contar con proveedores fidelizados para establecer precios competitivos para el mercado.
2. Se recomienda contar con la maquinaria necesaria e innovadora durante el proceso de cultivo ya que los productores no tienen la tecnología necesaria y algunos realizan su cultivo de manera tradicional, con el fin de satisfacer la demanda del mercado brasileño en menos tiempo y de manera más eficiente y efectiva.
3. Se recomienda buscar la manera de exportar el orégano seco por la vía marítima como ruta de exportación, porque el orégano ocupa volumen por lo que es más competitivo exportarlo por el mar, ya que este producto siempre se exporta por carretera siendo este un medio menos económico.
4. Se recomienda cumplir con todos los requisitos que se piden para poder entrar al mercado brasileño, recurriendo a la página web Siscomex para así conocer cuáles son los documentos y certificaciones necesarios, con el fin de asegurar la calidad e inocuidad de los productos.

## **REFERENCIAS**



- Alzamora, M. (2017). *Factores Que Inciden En Las Exportaciones De Orégano (Origanum Vulgare) De La Región Tacna Hacia El Mercado Brasileño para obtener el título profesional*. (Tesis de Administración en Negocios Internacionales). Recuperado de: <https://hdl.handle.net/20.500.12727/2853>
- Alpaca, D., Berrios, E., De Córdova, D. y Ocola, F. (2018). *Planeamiento Estratégico para la Industria Arequipeña del Orégano para obtener el título profesional*. (Tesis en Administración Estratégica de Empresas). Recuperado de: [http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/11862/ALPACA\\_BERRIOS\\_PLANEAMIENTO\\_ORÉGANO.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/11862/ALPACA_BERRIOS_PLANEAMIENTO_ORÉGANO.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Arias, F. (2006). *El Proyecto de Investigación*. Introducción a la Metodología Científica. (5ª ed.). Caracas, Venezuela: Editorial EPISTEME.
- Banco Central de Reserva del Perú. (2014). *Publicaciones y Seminarios*. Recuperado de: [https://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/glosario/i.html#:~:text=%C3%8Dndice%20de%20volumen%20de%20exportaci%C3%B3n,a%C3%B1o%20determinado%20o%20periodo%20base.%20\(Volumen%20de%20exportacion\)](https://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/glosario/i.html#:~:text=%C3%8Dndice%20de%20volumen%20de%20exportaci%C3%B3n,a%C3%B1o%20determinado%20o%20periodo%20base.%20(Volumen%20de%20exportacion))
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación*. (3ª ed.). Bogotá, Colombia. Editorial PEARSON
- Burgos, M., Shroeder, M. y Cañete, M. (abril, 2016). *Producción de orégano (Origanum sp) con fertilización nitrogenada en suelos arenosos de Corrientes*. *Agrotecnia* (24). Recuperado de <http://revistas.unne.edu.ar/index.php/agr/article/view/1170/961>
- Bunge, M. (2002). *Conceptos de tecnología*. Young Nelson.

- Castro, M. y Garayzar, F. (2017). *Producción y Comercialización de Té de Damiana o Oreganillo hacia el mercado de Canadá*. (Tesis en Comercio Exterior). Recuperado de <http://biblio.uabcs.mx/tesis/TE%201706.pdf>
- Canteli, J., Cantero, J., Miguélez, M., Muñoz, A. y Soldani, X. (2016). *Conceptos generales de los sistemas de producción y fabricación*. España: Universidad Carlos III de Madrid. Recuperado de: <http://ocw.uc3m.es/ingenieria-mecanica/sistemas-de-produccion-y-fabricacion/material-de-clase-1/tema-1-introduccion.-conceptos-generales-de-sistemas-de-produccion-y-fabricacion>
- Caba, N., Chamorro, O y Fontalvo, T (2016). *Gestión de la Producción y Operaciones*. Recuperado de: [http://biblioteca.utec.edu.sv/siab/virtual/elibros\\_internet/55847.pdf](http://biblioteca.utec.edu.sv/siab/virtual/elibros_internet/55847.pdf)
- Ceballos, A. (2019, 27 noviembre). *¿Qué Es Exportar Productos? Definición y Ejemplos*. Comercio y Aduanas. Recuperado de: <https://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/exportarproductos/que-es-exportar-productos/>
- Cinbilgel, I., & Kurt, Y. (2019). Orégano and/or marjoram: Traditional oil production and ethnomedical utilization of *Origanum* species in southern Turkey. *Journal of Herbal Medicine. Revista Journal of Herbal Medicine*, (16). Recuperado de: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S221080331930003X>  
DOI: <https://doi.org/10.1016/J.HERMED.2019.100257>
- Condori Tintaya, F., & Hurtado, H. (2019). Análisis económico de la producción de orégano (*Origanum vulgare* L.) en los asentamientos de la Yarada del distrito de Tacna. *Ciencia & Desarrollo. Revista de la Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann*, (17), 61-66 Recuperado de: <http://revistas.unjbg.edu.pe/index.php/cyd/article/view/408>  
DOI: <https://doi.org/10.33326/26176033.2014.17.408>

Deming, W. E. (1989). *La salida de la crisis. Calidad, productividad y competitividad*. Madrid, España: Editorial Díaz de Santos. Recuperado de: <https://books.google.com.pe/books?id=d9WL4BMVHi8C&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>

Díaz, Giménez, J. (2017). *Macroeconomía: Primero conceptos*. Recuperado de: <https://books.google.com.pe/books?id=yTZK03sOmDwC&pg=PA155&dq=definicion+de+exportacion&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwip4qKq17flAhXyzVkJHenHACIQ6AEIKDAA#v=onepage&q=definicion%20de%20exportacion&f=false>

Fischer, L y Espejo, J. (2011). *Mercadotecnia* (4a. ed.). México D.F.: Mc Graw-Hill.

González, D. (2004). *Investigación Básica aplicada en el campo de las ciencias económicas administrativas*. Recuperado de: [https://www.researchgate.net/publication/267377421\\_INVESTIGACION\\_BASICA\\_Y\\_APLICADA\\_EN\\_EL\\_CAMPO\\_DE\\_LAS\\_CIENCIAS\\_ECONOMICAS\\_ADMINISTRATIVAS](https://www.researchgate.net/publication/267377421_INVESTIGACION_BASICA_Y_APLICADA_EN_EL_CAMPO_DE_LAS_CIENCIAS_ECONOMICAS_ADMINISTRATIVAS)

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. (6ª ed.). México: McGraw Hill Education. Recuperado de: <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>

Kerlinger, F. y H. Lee (2002). *Investigación del comportamiento*. (4ta Edición). México: McGraw Hill/ Interamericana. Recuperado de: <https://padron.entretemas.com.ve/INICC2018-2/lecturas/u2/kerlinger-investigacion.pdf>

Krajewski, L., Ritzman, L. y Malhotra, M. (2008). *Administración de operaciones*. (8va Edición). México: Pearson Educación. Recuperado de: [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/566458/Administracion\\_De\\_Operaciones\\_-\\_LEE\\_J.\\_K-comprimido.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/566458/Administracion_De_Operaciones_-_LEE_J._K-comprimido.pdf)

- Lerma, D., y Márquez, B. (2010). *Comercio y marketing internacional*. (4ª ed.). México, D.F.: Cengage Learning Editores. Recuperado de <http://www.elmayorportaldegerencia.com/Libros/Mercadeo/%5BPD%5D%20Libros%20-%20Comercio%20y%20Marketing%20internacional.pdf>
- Loyola, W (2019). *Productividad regional y exportación del orégano peruano durante el periodo 2008-2017*. (Tesis de Pregrado - Universidad César Vallejo). Recuperado de: <https://hdl.handle.net/20.500.12692/34863>
- Martínez, R., Villa, M, Catalán, E. y Inzunza, M. (2017). Production of orégano (*Lippia graveolens* Kunth) seedling from seeds in nursery for transplanting. *Revista Chapingo serie ciencias forestales y del ambiente*, 23(1), 23–24. Recuperado de: <https://revistas.chapingo.mx/forestales/?section=articles&subsec=issues&numero=233&articulo=2271>  
DOI: <https://doi.org/10.5154/r.rchscfa.2015.11.051>
- Mazzola, J., Bollini, J., Teresita, A. y Torroba, M. (junio, 2016). Evaluación Del Comportamiento Agronómico De Distintos Ecotipos De Orégano En 25 De mayo, La Pampa. *Revista de la Facultad de Agronomía de la Universidad Nacional de La Pampa* (26). Recuperado de <http://www.biblioteca.unlpam.edu.ar/pubpdf/rev-agro/v26n1a05mazzola.pdf>
- Mayorga, C., Mantilla, L., Ruiz, M y Moyolema, M (2015). *Procesos de producción y productividad en la industria de calzado ecuatoriana: caso empresa Mabelyz*. Ecuador: Universidad Técnica de Ambato. Recuperado de: <https://revistas.utm.edu.ec/index.php/ECASinergia/article/view/331/281>
- Montoyo, A y Marco, M. (2017). *Proceso de producción*. España: Universidad de Alicante. Recuperado de: [https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/19047/1/Tema\\_4\\_-\\_Proceso\\_de\\_produccion.pdf](https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/19047/1/Tema_4_-_Proceso_de_produccion.pdf)

- Napoli, E., Giovino, A., Carrubba, A., How Yuen Siong, V., Rinoldo, C., Nina, O., y Ruberto, G. (2020). Variations of Essential Oil Constituents in Orégano (*Origanum vulgare* subsp. *viridulum* (= *O. heracleoticum*) over Cultivation Cycles. *Plants*, 9(9), 1174. Recuperado de: <https://www.mdpi.com/2223-7747/9/9/1174>  
DOI: <https://doi.org/10.3390/plants9091174>
- Parella, S. y Martins, F. (2008). *Metodología de la Investigación Cuantitativa* (2ª Edición). Caracas: FEDUPEL.
- Páramo, D. y Ramírez, E. (2007). *Gerencia estratégica de marketing. Un enfoque cultural*. Editorial Universidad Surcolombiana. Colombia. Recuperado de: <http://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/pensamiento/article/view/852/4962>
- Rodríguez, E. (2005). *Metodología de la investigación*. México: Universidad Juárez Autónoma de Tabasco.
- Sampieri, R. H. (2010). *Metodología de la investigación*. Recuperado de: <https://www.icmujeres.gob.mx/wpcontent/uploads/2020/05/Sampieri.Met.Inv.pdf>
- Sabino, C. (1992). *El proceso de investigación*. Caracas: Panapo.
- Salas, F (2016). *Producción y Exportación de Orégano en la Región de Tacna. Dirección Regional Agricultura de Tacna*. Recuperado de <https://docplayer.es/34911979-Produccion-y-exportacion-de-orégano-en-la-region-de-tacna.html>
- Silva, V y Heirman, . (1999). *Las condiciones de acceso a los mercados de bienes: algunos problemas pendientes*. Recuperado de: [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4358/1/S9900673\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4358/1/S9900673_es.pdf)

SUNAT, (2016). *Índices de exportación en el Perú 2016*. Recuperado de [http://repositorio.ucsp.edu.pe/bitstream/UCSP/15678/3/BENAVENTE\\_VELANDO\\_AND\\_ORE.pdf](http://repositorio.ucsp.edu.pe/bitstream/UCSP/15678/3/BENAVENTE_VELANDO_AND_ORE.pdf)

Tamayo, M. (2012). *El Proceso de la Investigación Científica*. México: Limusa, p. 180.

Tamayo y Tamayo, M. (2006). *Técnicas de Investigación*. (2ª Edición). México: Editorial Mc Graw Hill.

Vilcarrromero, E (2017). *La gestión en la producción*. Perú: Universidad Tecnológica del Perú. Recuperado de: [http://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/UTP/908/6/Raul%20Vilcarrromero%20Ruiz\\_Gestion%20de%20la%20produccion.pdf](http://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/UTP/908/6/Raul%20Vilcarrromero%20Ruiz_Gestion%20de%20la%20produccion.pdf)

Zapata, O. (2005) *Herramientas para Elaborar Tesis e Investigaciones Socioeducativas*. Editorial Pax México. [Libro en Línea] Disponible en: [http://books.google.co.ve/books?id=i339\\_F3C1RIC&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false](http://books.google.co.ve/books?id=i339_F3C1RIC&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false) (Consulta: Febrero 13, 2014)

Zhou, R., Wu, J., Lang, X., Liu, L., Casper, D., Wang, Wei, S. (2020). Effects of oregano essential oil on in vitro ruminal fermentation, methane production, and ruminal microbial community. *Journal of Dairy Science*. en *Revista Journal of Dairy Science*, 103(3), 2303–2314. Recuperado de: [https://www.journalofdairyscience.org/article/S0022-0302\(20\)30014-X/fulltext#](https://www.journalofdairyscience.org/article/S0022-0302(20)30014-X/fulltext#)  
DOI: <https://doi.org/10.3168/jds.2019-16611>

## **ANEXOS**

## Anexo 01: Matriz de Operacionalización de variables

### Variable 1: Producción

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición
Producción	La producción es la creación de un bien o servicio mediante la mezcla de factores necesarios para satisfacer la demanda del mercado. (Montoyo y Marco, 2017, p.4)	Se evaluará la variable producción mediante un cuestionario que tiene diferentes ítems, teniendo en cuenta los indicadores para su óptima ejecución.	Tecnología	Transporte	1, 2	Escala de Likert  Ordinal
				Maquinarias	3, 4	
			Control de calidad	Medidas Fitosanitarias	5	
				Certificaciones	6, 7	
			Procesos	Envasado	8, 9	
				Embalaje	10	

Fuente: Elaboración propia



## Variable 2: Exportación

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición
Exportación	La exportación es una actividad de vital importancia dentro de los negocios internacionales, el cual se basa principalmente en comercializar los productos y/o servicios fuera del territorio del país perteneciente (Lerma y Márquez, 2017)	Se medirá la variable exportación mediante un cuestionario con distintas preguntas, teniendo en cuenta los indicadores para una resaltable ejecución.	<b>Demanda</b>	Identificar el mercado	11, 12	Escala de Likert
				Determinación del precio	13, 14	
			<b>Vías de exportación</b>	Terrestre	15, 16	Ordinal
				Marítima	17, 18	
			<b>Requisitos de acceso</b>	Reglamentos Técnicos	19	
				Arancel	20	

## Anexo 2: Matriz de Consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA						
<p><b>Título:</b> Producción de orégano seco en Tacna y exportación hacia el mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima- 2021</p> <p><b>Autor:</b> Dominguez Arellano, Diego; Farias Lara, Erik</p>						
Problema	Objetivos	Variables, dimensiones e indicadores				
<p>Problema General</p> <p>¿De qué manera se relaciona la producción de orégano seco en Tacna con la exportación al mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima – 2021</p> <p>Problemas específicos:</p> <p>Problema específico 1</p> <p>¿De qué manera se relaciona la producción de orégano seco en Tacna con la demanda al mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima – 2021?</p> <p>Problema específico 2</p> <p>¿De qué manera se relaciona la producción de orégano seco en Tacna con las Vías de exportación al mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima – 2021?</p> <p>Problema específico 3</p> <p>¿De qué manera se relaciona la producción de orégano seco en Tacna con los requisitos de acceso al mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima – 2021?</p>	<p>Objetivo General</p> <p>Determinar de qué manera se relaciona la producción de orégano seco en Tacna con la exportación al mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima - 2021</p> <p>Objetivos específicos:</p> <p>Objetivo específico 1</p> <p>Determinar de qué manera se relaciona la producción de orégano seco en Tacna con la demanda al mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima - 2021</p> <p>Objetivo específico 2</p> <p>Determinar de qué manera se relaciona la producción de orégano seco en Tacna con las Vías de exportación al mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima - 2021</p> <p>Objetivo específico 3</p> <p>Determinar de qué manera se relaciona la producción de orégano seco en Tacna con los requisitos de acceso al mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima - 2021</p>	Variable 1: Producción				
		Dimensiones	Indicadores	Ítems	Sujetos de estudio	Empresa
		1) Tecnología	Transporte	1, 2	25	Empresa Exportadora de Lima
			Maquinarias	3, 4		
		2) Control de calidad	Medidas fitosanitarias	5		
			Certificaciones	6, 7		
		3) Procesos	Envasado	8, 9		
			Embalaje	10		
		Variable 2: Exportación				
		Dimensiones	Indicadores	Ítems	Sujetos de estudio	Empresa
		Demanda	Identificar el mercado	11, 12	25	Empresa Exportadora de Lima
			Determinación del mercado	13, 14		
		Vías de exportación	Terrestre	15, 16		
			Marítima	17, 18		
Requisitos de acceso	Reglamentos Técnicos	19				
	Arancel	20				

Tipo y diseño de investigación	Sujetos de estudio	Técnicas e instrumentos	Estadística a utilizar
<p><b>Tipo:</b> Básica, Cuantitativa</p> <p><b>Alcance:</b> Relacional</p> <p><b>Diseño:</b> No experimental - Transversal</p> <p><b>Método:</b> Hipotético deductivo</p>	<p>25</p>	<p><b>Variable 1:</b>  Técnicas: Encuesta  Instrumentos: Cuestionario</p> <p>Monitoreo: variable1: Producción  Ámbito de Aplicación: Empresa exportadora de orégano seco en Lima</p> <hr/> <p><b>Variable 2:</b> Exportación  Técnicas: Encuesta  Instrumentos: Cuestionario</p> <p>Monitoreo: variable 2  Ámbito de Aplicación: Empresa exportadora de orégano seco en Lima</p>	<p>DESCRIPTIVA:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>. Tablas de Frecuencia</li> <li>. Tablas Cruzadas</li> </ul> <p>INFERENCIAL:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>. Rho Spearman</li> </ul>

--	--	--	--

Para evaluar el instrumento deberá considerar los siguientes criterios:

A= Adecuado

MA= Muy Adecuado

D= Deficiente

MD= Muy deficiente

Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

### Anexo 3. Cuestionario

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

CUESTIONARIO APLICADO A Empresa Exportadora en Lima



Presentación:

Señor(a), solicito su colaboración para el presente cuestionario el cual es de carácter anónimo, tiene como finalidad recolectar información que permitirá realizar un investigación de carácter universitario el cual trata el siguiente tema: *Producción de orégano seco en Tacna y exportación hacia el mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima- 2021*

. Para lo cual se le pide mayor honestidad en sus respuestas.

**DATOS GENERALES:**

Edad: \_\_\_\_\_ Sexo: \_\_\_\_\_ Ocupación: \_\_\_\_\_

Completamente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo, ni desacuerdo	En desacuerdo	Completamente en desacuerdo
5	4	3	2	1

N°	ITEM	5	4	3	2	1
<b>VARIABLE 1: Producción</b>						
1	¿Considera que se cuenta con un transporte óptimo para el traslado de los sacos de orégano seco a Lima?					
2	¿Considera que se cuenta con la logística necesaria para realizar el transporte de producto durante todo el proceso?					
3	¿Considera que se cuenta con modernas máquinas para envasar y sellar el orégano seco?					
4	¿Considera que se cuenta con la tecnología necesaria para poder competir en el mercado?					
5	¿Considera que los productores cuentan con el debido control sanitario en la línea de producción?					
6	¿Considera que los productores cuentan con las certificaciones adecuadas para ingresar a más mercados?					
7	¿Considera que las certificaciones de calidad deben ser más rigurosas?					
8	¿Considera que los sacos de papel con interior de polipropileno cumplen con los estándares del mercado brasileño?					

9	¿Considera que los sacos podrían ser un envase seguro?					
10	¿Considera que las cajas de cartón es un embalaje económico?					
<b>Variable 2 : Exportación</b>						
11	¿Considera que la empresa conoce el mercado brasileño?					
12	¿Considera que la empresa podría extender su mercado internacional?					
13	¿Cree usted que la empresa brinda los mejores precios a sus clientes?					
14	¿Considera que la empresa tiene precios competitivos frente a sus competidores?					
15	¿Considera que la empresa cuenta con los recursos necesarios para exportar vía terrestre?					
16	¿Considera que es mucho más sencillo exportar por vía terrestre?					
17	¿Considera que para la empresa es recomendable exportar con el precio FOB?					
18	¿Considera que las exportaciones desleales bolivianas afectan las exportaciones marítimas entre Perú y Brasil?					
19	¿Considera que los reglamentos técnicos del mercado brasileño son de fácil cumplimiento?					
20	¿Considera que el acuerdo comercial entre Perú y Brasil beneficia la competitividad en la exportación peruana?					

## Anexo 4. Validación de Expertos

### Producción de orégano seco en Tacna y exportación hacia el mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima-2021

#### Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la variable 1: Producción

N.º	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>				Relevancia <sup>2</sup>				Claridad <sup>3</sup>				Sugerencias
		M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	
	<b>DIMENSIÓN 1: Tecnología</b>													
1	¿Considera que se cuenta con un transporte óptimo para el traslado de los sacos de orégano seco a Lima?				X				X				X	
2	¿Considera que se cuenta con los carritos de transporte necesarios para realizar el transporte de producto durante todo el proceso?				X				X				X	
3	¿Considera que se cuenta con modernas máquinas para envasar y sellar el orégano seco?				X				X				X	
4	¿Considera que se cuenta con modernas máquinas molidoras?				X				X				X	
	<b>DIMENSIÓN 2: Control de calidad</b>													
5	¿Considera que los productores cuentan con el debido control sanitario en la línea de producción?				X				X				X	
6	¿Considera que los productores cuentan con las certificaciones adecuadas para ingresar a más mercados?				X				X				X	
7	¿Considera que las certificaciones de calidad deben ser más rigurosas?				X				X				X	

DIMENSIÓN 3: Procesos														
8	¿Considera que las bolsas de yute son un envase económico?				X					X				X
9	¿Considera que los sacos podrían ser un envase seguro?				X					X				X
10	¿Considera que las cajas de cartón es un embalaje económico?				X					X				X

**Observaciones:**

---

Opinión de aplicabilidad:    **Aplicable [ X ]**        **Aplicable después de corregir [ ]**        **No aplicable [ ]**

**Apellidos y nombres del juez validador Dr. / Mg: Patricia Maribel Yllescas Rodríguez    DNI: 07266567**

**Especialidad del validador: Metodología**

**5 de Octubre del 2021**

<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo



-----

**Firma del Experto Informante.**



**Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la variable 2: Exportación**

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>				Relevancia <sup>2</sup>				Claridad <sup>3</sup>				Sugerencias
		M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	
	<b>DIMENSIÓN 4: Demanda</b>													
11	¿Considera que la empresa conoce el mercado brasileño?				X				X				X	
12	¿Considera que la empresa podría extender su mercado internacional?				X				X				X	
13	¿Cree usted que la empresa brinda los mejores precios a sus clientes?				X				X				X	
14	¿Considera que la empresa tiene precios competitivos frente a sus competidores?				X				X				X	
	<b>DIMENSIÓN 5: Vías de exportación</b>													
15	¿Considera que la empresa cuenta con los recursos necesarios para exportar vía terrestre?				X				X				X	
16	¿Considera que es mucho más sencillo exportar por vía terrestre?				X				X				X	
17	¿Considera que para la empresa es recomendable exportar con el precio FOB?				X				X				X	
18	¿Considera que es mucho más sencillo exportar por vía marítima?				X				X				X	
	<b>DIMENSIÓN 6: Requisitos de acceso</b>													
19	¿Considera que los reglamentos técnicos del mercado brasileño son de fácil cumplimiento?				X				X				X	

20	¿Considera que el arancel del 0% beneficia de manera directa a la empresa?				X				X				X	
----	--	--	--	--	---	--	--	--	---	--	--	--	---	--

**Observaciones:**

---

**Opinión de aplicabilidad:**      **Aplicable [ X ]**      **Aplicable después de corregir [ ]**      **No aplicable [ ]**

**Apellidos y nombres del juez validador** Dr. / Mg: **Patricia Maribel Yllescas Rodríguez**      **DNI: 07266567**

**Especialidad del validador: Metodología**

**5 de Octubre del 2021**

<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo



-----  
**Firma del Experto Informante.**

## Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la variable 1: Producción

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>a</sup>				Relevancia <sup>a</sup>				Claridad <sup>a</sup>				Sugerencias
		MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	
	<b>DIMENSIÓN 1: Tecnología</b>													
1	¿Considera que se cuenta con un transporte óptimo para el traslado de los sacos de orégano seco a Lima?				X				X				X	
2	¿Considera que se cuenta con la logística necesaria para realizar el transporte de producto durante todo el proceso?				X				X				X	
3	¿Considera que se cuenta con modernas máquinas para envasar y sellar el orégano seco?				X				X				X	
4	¿Considera que se cuenta con la tecnología necesaria para poder competir en el mercado?				X				X				X	
	<b>DIMENSIÓN 2: Control de calidad</b>													
5	¿Considera que los productores cuentan con el debido control sanitario en la línea de producción?				x				x				X	
6	¿Considera que los productores cuentan con las certificaciones adecuadas para ingresar a más mercados?				x				x				X	
7	¿Considera que las certificaciones de calidad deben ser más rigurosas?				x				x				X	
	<b>DIMENSIÓN 3: Procesos</b>													
8	¿Considera que los sacos de papel con interior de polipropileno cumplen con los estándares del mercado brasileño?				x				x				X	
9	¿Considera que los sacos podrían ser un envase seguro?				x				x				X	
10	¿Considera que las cajas de cartón es un embalaje económico?				x				x				X	

**Observaciones:**

---

Opinión de aplicabilidad:    **Aplicable [X]**            **Aplicable después de corregir [ ]**            **No aplicable [ ]**

**Apellidos y nombres del juez validador Dr. / Mg: Rogger Orlando Morán Santamaría**

**DNI: 44546517**

**Especialidad del validador: Especialista en Negocios Internacionales**

**8 de Octubre del 2021**

<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo



**Firma del Experto Informante.**

**Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la variable 2: Exportación**

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>				Relevancia <sup>2</sup>				Claridad <sup>3</sup>				Sugerencias
		MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	
11	¿Considera que la empresa conoce el mercado brasileño?				X				X				X	

12	¿Considera que la empresa podría extender su mercado internacional?				X				X				X	
13	¿Cree usted que la empresa brinda los mejores precios a sus clientes?				X				X				X	
14	¿Considera que la empresa tiene precios competitivos frente a sus competidores?				X				X				x	
<b>DIMENSIÓN 5: Vías de exportación</b>														
15	¿Considera que la empresa cuenta con los recursos necesarios para exportar vía terrestre?				x				X				X	
16	¿Considera que es mucho más sencillo exportar por vía terrestre?				x				X				X	
17	¿Considera que para la empresa es recomendable exportar con el precio FOB?				x				X				X	
18	¿Considera que las exportaciones desleales bolivianas afectan las exportaciones marítimas entre Perú y Brasil?				x				X				X	
<b>DIMENSIÓN 6: Requisitos de acceso</b>														
19	¿Considera que los reglamentos técnicos del mercado brasileño son de fácil cumplimiento?				x				X				X	
20	¿Considera que el acuerdo comercial entre Perú y Brasil beneficia la competitividad en la exportación peruana?				x				X				X	

**Observaciones:**

Opinión de aplicabilidad:    **Aplicable [X]**            **Aplicable después de corregir [ ]**            **No aplicable [ ]**

**Apellidos y nombres del juez validador Dr. / Mg: Rogger Orlando Morán Santamaría    DNI: 44546517**

**Especialidad del validador: Especialista en Negocios Internacionales**

8 de Octubre del 2021

<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo



-----  
Firma del Experto Informante.

### Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la variable 1: Producción

N.º	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>				Relevancia <sup>2</sup>				Claridad <sup>3</sup>				Sugerencias
		M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	
1	¿Considera que se cuenta con un transporte óptimo para el traslado de los sacos de orégano seco a Lima?				X				X				X	
2	¿Considera que se cuenta con los carritos de transporte necesarios para realizar el transporte de producto durante todo el proceso?				X				X				X	
3	¿Considera que se cuenta con modernas máquinas para envasar y sellar el orégano seco?				X				X				X	

4	¿Considera que se cuenta con modernas máquinas molidoras?				X					X					X
<b>DIMENSIÓN 2: Control de calidad</b>															
5	¿Considera que los productores cuentan con el debido control sanitario en la línea de producción?				X					X					X
6	¿Considera que los productores cuentan con las certificaciones adecuadas para ingresar a más mercados?				X					X					X
7	¿Considera que las certificaciones de calidad deben ser más rigurosas?				X					X					X
<b>DIMENSIÓN 3: Procesos</b>															
8	¿Considera que las bolsas de yute son un envase económico?				X					X					X
9	¿Considera que los sacos podrían ser un envase seguro?				X					X					X
10	¿Considera que las cajas de cartón es un embalaje económico?				X					X					X

**Observaciones:**

---

**Opinión de aplicabilidad:**    **Aplicable [ X ]**        **Aplicable después de corregir [ ]**        **No aplicable [ ]**

**Opinión de aplicabilidad:**    **Aplicable [ ]**        **Aplicable después de corregir [ ]**        **No aplicable [ ]**

**Apellidos y nombres del juez validador** Dr. / Mg: **Roberto Macha Huamán**        **DNI: 07500952**







### Anexo 5: Base de datos del Alfa de Cronbach

OBJETO DE ESTUDIO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
1	2	3	4	3	4	4	3	2	4	2	3	5	5	4	5	3	4	5	3	4
2	4	4	3	4	4	4	1	2	4	2	5	4	5	4	4	5	3	4	3	5
3	3	4	2	3	4	3	3	3	4	3	4	4	5	5	4	4	4	3	5	4
4	2	3	2	3	2	3	2	1	4	1	4	5	3	3	5	4	5	4	4	4
5	3	2	3	2	2	3	1	2	4	2	1	2	2	3	2	3	1	4	3	2
6	2	3	2	2	2	2	2	1	4	1	4	3	3	4	4	3	3	2	3	3
7	2	3	2	3	2	2	2	1	4	1	4	5	3	4	5	5	4	4	3	4
8	3	2	3	2	2	3	1	4	3	2	5	4	4	3	4	5	4	3	4	4
9	2	3	3	2	2	2	2	4	3	1	3	2	3	3	3	2	4	5	3	2
10	3	2	3	2	2	3	1	3	4	2	5	5	4	4	5	3	4	5	3	4

## Anexo 6. Constancia De Confiabilidad

**TÍTULO: Producción de orégano seco en Tacna y exportación hacia el mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima – 2021**

### I. DATOS INFORMATIVOS: ESCALA DE MARKETING RELACIONAL

<b>ESTUDIANTE</b>	Domínguez Arellano, Diego (0000-0002-9103-039X) Farias Lara, Erik (0000-0003-3445-0205)
<b>Título De Proyecto De Investigación</b>	Producción de orégano seco en Tacna y exportación hacia el mercado brasileño de una empresa exportadora en Lima – 2021
<b>Facultad</b>	Escuela Académico Profesional De Negocios Internacionales
<b>Tipo De Instrumento</b>	ALPHA DE CRONBACH
<b>Coefficiente De Confiabilidad Empleado</b>	KR-20 kuder Richardson ( )
	Alfa de Cronbach. ( <b>X</b> )
<b>Fecha De Aplicación</b>	20/10/2021
<b>Muestra Aplicada</b>	A criterio del investigador (10 personas)

### II. CONFIABILIDAD

<b>ÍNDICE DE CONFIABILIDAD ALCANZADO :</b>	<b>0.855</b>
--	--------------

La prueba de confiabilidad de la prueba piloto se realizó mediante el software estadístico SPSS v. 26.0, el cual se mide mediante los siguientes valores:

0,90 – 1,00: Muy satisfactoria.

0,80 – 0,89: Adecuada.

0.70 – 0.79: Moderada

0,60 – 0,69: Baja

< 0,50: El instrumento no se acepta, no pasa la prueba de fiabilidad

### Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	10	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	10	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

### Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,855	20

**Interpretación:** La prueba piloto que consta de 20 preguntas del cuestionario realizado, obtuvo un valor de alfa de Cronbach de 0,855, mediante el software estadístico SPSS v. 26.0, que se califica como satisfactoria pasando la prueba de fiabilidad.

## Anexo 7. Personas Encuestadas

<b>Nombre y Apellidos</b>	<b>D N I</b>
José Luis Reátegui García	47162393
Percy Raúl Mechato Sánchez	03900003
Pablo Junior Israel Ramos García	45454684
Santos Adrián Llatas Azañero	47149660
Alberto Macha Hinojosa	76622363
Wilmer Ramírez Mazgo	80630988
Geral Descalzo Alayo	41745772
Fidel Ancco Ascue	25859010
Noé Isaac Rondoy Gonza	43632815
Roy Romero Tangoa Guerra	43646024
Víctor Omar Chacaltana Sandoval	40941564
Chávez Lucas Edgar Samir	73001608
Jimmy Espiritu Ticona	42396553
Percy Eduardo Torres Jiménez	43381089
Eliana Ruiz Velásquez	09846536
Bertha Natalí Sánchez Quiroz	45605519
Johnny Enrique Sanchez Altamirano	10593532
Ghin Garcia Fernandez	10811009
Catherin Yesenia Estrada Supo	47865892
Giancarlo Jamanca Paredes	74160734
Elvis Daniel Burgos Mansilla	09685590
Pedro Pablo Carhuancho Orellana	19926013
Jaime Saul Rengifo Huaycama	43440671
Paulo Roberto Dosantos Rivera	43357391
Hugo Alexander Rodríguez Salas	10761488

## Anexo 8. Foto de personas encuestadas



