

UNIVERSIDAD NACIONAL DE EDUCACIÓN

Enrique Guzmán y Valle

Alma Máter del Magisterio Nacional

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

Escuela Profesional de Administración y Negocios Internacionales



TESIS

**El tratado de libre comercio Perú – EE.UU. y la rentabilidad de las
MIPYMES comercializadoras y exportadoras de quinua orgánica,
periodo 2013 –2018**

Presentada por:

Samuel Jhonatan Agama Saavedra

Arnaldo Oliver Cordova Carrascal

Asesor:

Mtro. Marco Augusto Huamani Escobar

Para optar al Título Profesional Universitario en Administración de Negocios
Internacionales

Programa de estudios: Administración de Negocios Internacionales

Lima, Perú

2022



UNIVERSIDAD NACIONAL DE EDUCACION
Enrique Guzmán y Valle
 “Alma Mater del Magisterio Nacional”

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
 DECANATO

Anexo 2

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

En la Video Conferencia Zoom, siendo las 15.00 Pm horas del 05 de julio del 2022, don(ña) **AGAMA SAAVEDRA, SAMUEL JHONATAN** con código N° 20111538, promoción 2011 del régimen: regular, Programa de estudios Administración de Negocios Internacionales, bachiller en Administración de Negocios Internacionales con Resolución N° 520-2017-D-FACE, declarada (o) expedita (o) para optar el Título Profesional de LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES con Resolución 520-2017-D-FACE.

Autorizado (a) a sustentar la tesis titulada: **El tratado de libre comercio Perú – EE.UU. y la rentabilidad de las MIPYMES comercializadoras y exportadoras de quinua orgánica, periodo 2013 – 2018**, ante el Jurado nombrado por Resolución N° 285-2022-D-FACE e integrado por los señores docentes: Dr. Juan Ricardo SALINAS ASCENCIO, Vocal; Mtra. Zhenya ZUBIETA ZÚÑIGA, Secretaria y con la presidencia del Dr. Tito Doroteo Acosta Castro, los que evaluaron la sustentación y calificaron con la nota cuantitativa de “14” y cualitativa de Regular, resultado que fue comunicado al GRADUANDO.

Dr. Tito Doroteo Acosta Castro
Presidente

Mtra. Zhenya ZUBIETA ZÚÑIGA
Secretaria

Dr. Juan Ricardo SALINAS ASCENCIO
Vocal

Firma del Bachiller
AGAMA SAAVEDRA, SAMUEL JHONATAN
 Graduando

(Sírvase llenar los datos precisos, completos y con letra legible)



UNIVERSIDAD NACIONAL DE EDUCACION
Enrique Guzmán y Valle
 “Alma Mater del Magisterio Nacional”

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
 DECANATO

Anexo 2

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

En la Video Conferencia Zoom, siendo las 15.00 Pm horas del 05 de julio del 2022, don(ña) **CORDOVA CARRASCAL, ARNALDO OLIVER** con código N° 20111554, promoción 2011 del régimen: regular, Programa de estudios Administración de Negocios Internacionales, bachiller en Administración de Negocios Internacionales con Resolución N° 349-2017-D-FACE, declarada (o) expedita (o) para optar el Título Profesional de LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES con Resolución 349-2017-D-FACE.

Autorizado (a) a sustentar la tesis titulada: **El tratado de libre comercio Perú – EE.UU. y la rentabilidad de las MIPYMES comercializadoras y exportadoras de quinua orgánica, periodo 2013 – 2018**, ante el Jurado nombrado por Resolución N° 285-2022-D-FACE e integrado por los señores docentes: Dr. Juan Ricardo SALINAS ASCENCIO, Vocal; Mtra. Zhenya ZUBIETA ZÚÑIGA, Secretaria y con la presidencia del Dr. Tito Doroteo Acosta Castro, los que evaluaron la sustentación y calificaron con la nota cuantitativa de “14” y cualitativa de Regular, resultado que fue comunicado al GRADUANDO.

Dr. Tito Doroteo Acosta Castro
Presidente

Mtra. Zhenya ZUBIETA ZÚÑIGA
Secretaria

Dr. Juan Ricardo SALINAS ASCENCIO
Vocal

Firma del Bachiller
CORDOVA CARRASCAL, ARNALDO OLIVER
 Graduando

(Sírvese llenar los datos precisos, completos y con letra legible)

UNIVERSIDAD NACIONAL DE EDUCACIÓN
Enrique Guzmán y Valle
Alma Máter del Magisterio Nacional



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
Dirección de la Unidad de Investigación

“ Año del Fortalecimiento de la Soberanía Nacional ”

CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD

N° 129-2022-DUI-FACE-UNE

El Director de la Unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Empresariales

Hace constar que:

La Tesis titulada: *El tratado de libre comercio Perú – EE.UU. y la rentabilidad de las MIPYMES comercializadoras y exportadoras de quinua orgánica, periodo 2013 –2018*, de SAMUEL JHONATAN AGAMA SAAVEDRA & ARNALDO OLIVER CORDOVA CARRASCAL ha sido sometida, en su versión final, al software Turnitin y obtuvo un porcentaje del **20%** de similitud con otras fuentes verificables, lo cual garantiza su originalidad e integridad académica. Asimismo, se comprobó la aplicación de las normas APA de acuerdo con las disposiciones vigentes.

Se expide la presente constancia para los fines pertinentes.

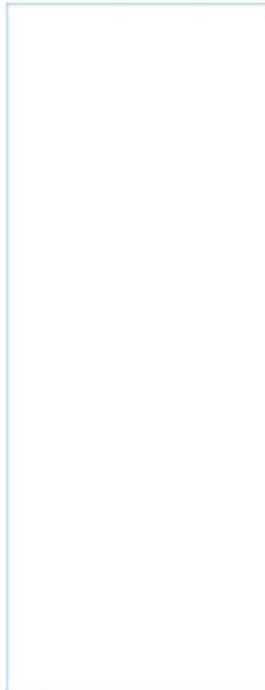
Lima, 29 de diciembre de 2022

Marco Augusto Huamani Escobar
Asesor
DNI N° 09590189

Alberto Félix Aguilar Ibarra
Director de la Unidad de Investigación
DNI N°08456541

Samuel Jhonatan Agama Saavedra
Autor
DNI N° 73703612

Arnaldo Oliver Cordova Carrascal
Autor
DNI N° 73934206



UNIVERSIDAD NACIONAL DE EDUCACIÓN
 Enrique Guzmán y Valle
 Alma Mater del Magisterio Nacional
 FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
 Escuela Profesional de Administración y Negocios Internacionales



TESIS

El tratado de libre comercio Perú - EE.UU. y la rentabilidad de las
 MIPYMES comercializadoras y exportadoras de quinua orgánica, periodo
 2013 -2018

Presentada por:

Agama Saavedra, Samuel Jhonatan
 Cordova Carrascal, Arnaldo Oliver

Asesor:

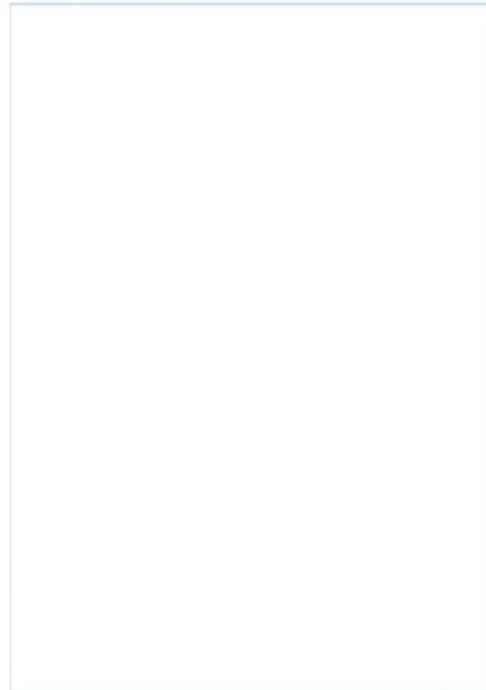
Mtro. Huamani Escobar, Marco Augusto

Para optar al Título Profesional Universitario en Administración de Negocios
 Internacionales

Programa de Estudios: Administración de Negocios Internacionales

Lima, Perú

2022



Resumen del partido

20%

Actualmente viendo fuentes estándar

Ver fuentes en inglés (Beta)

Partidos

1	repositorio.upao.edu.pe	3%
2	hdl.handle.net	1%
3	repositorio.une.edu.pe	1%
4	repositorio.unfv.edu.pe	1%
5	raimon.serrahima.com	1%
6	repositorio.lamolina.ed...	1%
7	Presentado a la Univer...	1%
8	vsip.info	1%
9	tesis.ucsm.edu.pe	1%
10	repositorio.udistrital.ed...	<1%
11	repositorio.ucv.edu.pe	<1%
12	docplayer.es	<1%

Maestro Marco A. Huamani Escobar
 Asesor
 DNI N° 09590189

Alberto Félix Aguilar Ibarra
 Director de la Unidad de Investigación
 DNI N°08456541

Dedicatoria

A nuestros padres, por darnos su apoyo incondicional y demostrarnos siempre su cariño y confianza en nosotros, ya que sin ustedes no hubiera sido posible este triunfo.

Reconocimiento

Expresamos nuestra gratitud y reconocimiento a quienes ayudaron en esta investigación.

Damos gracias a Dios, a nuestra familia, especialmente a nuestros padres, quienes son la razón de nuestra vida.

Gracias a nuestro mentor, el Mtro. Marco Augusto Huamaní Escobar, por su docencia y su motivación para realizar investigaciones en beneficio de la sociedad.

Índice de contenidos

Portada.....	i
Acta de sustentación.....	ii
Constancia de originalidad.....	iv
Captura de pantalla turnitin.....	v
Dedicatoria.....	vi
Reconocimiento.....	vii
Índice de contenidos.....	viii
Lista de tablas.....	xi
Lista de figuras.....	xiii
Resumen.....	xiv
Abstract.....	xv
Introducción.....	xvi
Capítulo I.....	18
1.1 Determinación del problema de la investigación.....	18
1.2 Formulación del problema.....	19
1.2.1 Problema general.....	19
1.2.2 Problemas específicos.....	19
1.3 Objetivos.....	20
1.3.1 Objetivo general.....	20
1.3.2 Objetivos específicos.....	20
1.4 Importancia y alcances de la investigación.....	20
1.5 Justificación de la investigación.....	21
Capítulo II.....	22
2.1 Antecedentes del estudio.....	22

2.2	Bases teóricas	26
2.3	Aranceles	30
2.3.1	El arancel peruano.	30
2.3.1.1	<i>Estructura del arancel de aduanas del Perú.</i>	31
2.3.2	El arancel de los EE. UU.	32
2.3.3	El arancel preferencial peruano de importación.	34
2.3.3.1	<i>Tipos de barreras paraarancelaria.</i>	35
2.3.4	Análisis de factibilidad de exportación.	43
2.3.4.1	<i>Exportaciones de quinua orgánica peruana.</i>	43
2.3.4.2	<i>Escenario internacional proyecciones de exportaciones peruanas</i>	44
2.3.4.3	<i>Comportamiento de las exportaciones peruanas</i>	44
2.4	Definición de terminología básica.....	65
Capítulo III		68
3.1	Hipótesis	68
3.1.1	Hipótesis general.	68
3.1.2	Hipótesis específicas.....	68
3.2	Variables.....	69
3.2.1	Variable dependiente.	69
3.2.2	Variable independiente.	69
3.3	Operacionalización de variables	70
Capítulo IV		72
4.1	Enfoque de la investigación.....	72
4.2	Tipo de investigación.....	72
4.3	Diseño de investigación.....	73
4.4	Método.....	74

4.5	Población y muestra.....	74
4.5.1	Población.....	74
4.5.2	Muestra.....	74
4.6	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	75
4.7	Validez y confiabilidad de instrumentos	75
4.8	Contrastación de hipótesis	77
4.8.1	Contrastación de hipótesis general.....	77
4.8.2	Contrastación de hipótesis específicas.....	77
	Capítulo V.....	80
5.1	Presentación y análisis de resultados.....	80
5.2	Discusión de resultados	85
	Conclusiones.....	89
	Recomendaciones	90
	Referencias	91
	Apéndices	99

Lista de tablas

Tabla 1. Aranceles de quinua orgánica.....	30
Tabla 2. Subpartida nacional arancel de aduanas	32
Tabla 3. Clasificación de la subpartida.....	34
Tabla 4. Subpartida arancel quinua orgánica de EE.UU.	34
Tabla 5. Exportación de quinua peruana 2012 - 2014.....	46
Tabla 6. Exportación de quinua peruana 2017 – 2018	47
Tabla 7. Países importadores de quinua	51
Tabla 8. Países exportadores de quinua.....	52
Tabla 9. Exportadoras de quinua peruana	52
Tabla 10. Principales empresas exportadoras de quinua peruana (En % y Valores FOB)..	53
Tabla 11. Cuadro comparativo de las principales empresas competidoras. Productos que ofrece en presentaciones retail.....	53
Tabla 12. Participación comercial de la región LAC	56
Tabla 13. Estrato empresarial Año 2017	57
Tabla 14. MIPYME formales 2012-2017.....	58
Tabla 15. Actores intervienen comercio de quinua	63
Tabla 16. Operacionalización de la variable independiente	70
Tabla 17. Operacionalización de la variable dependiente	71
Tabla 18. Técnicas e instrumentos para recolectar información	75
Tabla 19. Barómetro coeficientes de alfa Cronbach.....	76
Tabla 20. Estadísticos de fiabilidad.....	76
Tabla 21. Estadísticos de fiabilidad.....	76
Tabla 22. Barómetro del coeficiente de correlación de Pearson	81
Tabla 23. Base de datos información recolectada con el cuestionario para analizar el	

tratado de libre comercio Perú y Estados Unidos en las MIPYMES comercializadoras y exportadoras de quinua orgánica peruana.	81
Tabla 24. Base de datos información recolectada con el cuestionario para analizar la rentabilidad de las MIPYMES comercializadoras y exportadoras de quinua orgánica	82
Tabla 25. Los puntajes que se obtienen de la información divulgada por cada funcionario financiero son para cada dimensión y utilidad variable de las pequeñas, medianas y microempresas que comercializan y exportan quinua orgánica.	83
Tabla 26. La correlación entre el tratado de libre comercio y rentabilidad de ventas de las pequeñas, medianas y microempresas que venden y exportan quinua orgánica	83
Tabla 27. Correlación concesión de preferencias arancelarias con la rentabilidad de las MIPYMES	84
Tabla 28. Correlaciones reducción de barreras cero aranceles con la rentabilidad de las MIPYMES	84
Tabla 29. Correlaciones de contar con personal aduanero con la rentabilidad de las MIPYMES	84

Lista de figuras

Figura 1. Arancel de aduanas	31
Figura 2. Ley de inocuidad de los alimentos	40
Figura 3. Tipos de mercancías	41
Figura 4. Criterios de origen.....	42
Figura 5. Exportación de quinua peruana.....	45
Figura 6. Enfoque de la investigación	73

Resumen

Teniendo como base las fuentes bibliográficas y datos estadísticos que indican el éxito que han tenido muchas MIPYMES exportadoras al mercado de EE.UU. mediante el tratado de libre comercio, nace el interés de los investigadores por determinar su incidencia en la rentabilidad de las MIPYMES comercializadoras y exportadoras de quinua orgánica peruana en este contexto. Se evalúa el pacto comercial hermanado que asienten 2 o muchas más naciones para concertar la autorización de predilecciones impositivas recíprocas y la disminución de muros no tributarios a la compraventa de servicios y bienes y, de otro lado se analizó la rentabilidad como una providencia que atañe los beneficios de las MIPYMES con las comercializaciones, los ingresos o el capital. Respecto a la metodología, cuantitativo, se sustentó en la modalidad de campo con apoyo en la investigación documental, nivel no experimental-Correlacional. Las técnicas de investigación fueron la recolección de información a través de las fichas o archivos de anotaciones digitales. Se trabajó con una población de 10 MIPYMES y el total como muestra. Resultados: Para el tratado de libre comercio Perú – EE.UU. y la rentabilidad de las MIPYMES comercializadoras y exportadoras de quinua peruana el nivel correlacional fue de $0.950 \approx 0.95 = 95\%$, en la tabla barómetro del coeficiente de Pearson corresponde a una correlación muy alta. Conclusión: Existe relación directa entre el tratado de libre comercio Perú – EE.UU. y la rentabilidad de las MIPYMES comercializadoras y exportadoras de quinua orgánica peruana.

Palabras clave: Tratado de libre comercio, rentabilidad, MIPYMES.

Abstract

Based on bibliographic sources and statistical data indicating the success of many MSMEs exporting to the United States market within the framework of the Free Trade Agreement (FTA) between Peru – USA, the researchers were interested in determining its impact on the profitability of MSMEs marketing and exporting Peruvian organic quinoa in this context. An analysis was made from the point of view of a binding trade agreement signed by two or more countries to agree to grant mutual tariff preferences and reduce non-tariff barriers to trade in goods and services and, on the other hand, profitability was analyzed as a measure that relates the returns of MSMEs to sales, assets or capital.

Regarding the methodology, this study was developed from the perspective of the positivist or quantitative paradigm, it was based on the field modality supported by documentary research, non-experimental-correlational level. The research techniques used were the survey and document analysis. The instruments used were: the questionnaire and digital annotation files. We worked with a population of 10 MSMEs and the total as a sample. Results: For the free trade agreement between Peru - USA and the profitability of peruvian quinoa marketing and exporting MSMEs, a correlation index of $0.950 \approx 0.95 = 95\%$ was obtained in the Pearson coefficient barometer table, which corresponds to a very high correlation. Conclusion: There is a direct relationship between the free trade agreement between Peru - USA and the profitability of peruvian organic quinoa marketing and exporting MSMEs.

Keywords: Free trade agreement, profitability, MSMEs.

Introducción

El actual estudio asumió como finalidad establecer la influencia del tratado de libre comercio Perú – EE.UU. en la rentabilidad de las MIPYMES comercializadoras y exportadoras de quinua orgánica peruana en la etapa 2013 hasta el año 2018.

Se proyecta que sea ajustable por los empleados del sector que quieran tomarlo como paradigma y por las instituciones del gobierno o particulares que consigan contribuir su respaldo a tal área. El alcance de dicho estudio fueron las MIPYMES comercializadoras y exportadoras de quinua orgánica más cercanas a la capital del Perú. Es importante destacar que, en la presente investigación se consideraron las disímiles diversidades de este provecho y sus relacionados, que se adquieren tanto en el mercado externo como interno; examinando los diversos escalones de la serie eslabones de la cadena productora. Este estudio es de gran relevancia ya que al determinar la incidencia del tratado de libre comercio en los niveles de rentabilidad de las MIPYMES es posible formular estrategias, para su futura ejecución, inspección y alcance por medio de la plataforma de labor de la quinua que accede a los trascendentales agentes implicados.

El estudio está conformado por capítulo el numero uno describe la problemática planteada, las metas trazadas, la relevancia.

El capítulo dos explica el ámbito teórico actual con antecedentes internacionales y nacionales, y se traza la base teórica a través de la expresión rigurosa de cada variable de investigación y el esclarecimiento de términos básicos. El Capítulo tres desarrolla procedimientos para supuestos generales y específicos y variables determinadas en operaciones y conceptos. El Capítulo cuatro trata sobre la metodología, involucrando direcciones de investigación, tipos, métodos y diseños, poblaciones y muestras, y estudios sistemáticos implementados en procedimientos estadísticos y herramientas de investigación.

Finalmente, el capítulo cinco explica los resultados, apoyados por diagramas, tablas y discusión de los resultados, mostrando la selección, precisión, seguridad y procedimientos estadísticos aplicad

Capítulo I

Planteamiento del problema

1.1 Determinación del problema de la investigación

En comercialización local e internacional de la quinua orgánica peruana en el ámbito nacional no hay una competencia con participación significativa de MIPYMES comercializadoras y exportadoras. La información que se encuentra es que en los últimos años gran parte de lo producido ha sido absorbida por la localidad, por empresas que la transforman para consumidores de niveles socioeconómicos más altos y expendidos en tiendas especializadas en productos dietéticos y naturales, bajo la presentación perlada, hojuelas de quinua, popquinua, granola, entre otras presentaciones. Así tenemos que, en el mercado de EE.UU., la quinua de procedencia peruana ha experimentado una progresiva demanda en los últimos años, debido al aumento de la inclinación en este mercado por consumir géneros nativos, integrado con cualidades medicinales que tiene la quinua, ya que posee un original recuento de almidón, aceite, grasa y proteínas.

De otro lado encontramos que se firman acuerdos con la finalidad de mercantilizar una sucesión de servicios y productos, donde son los regímenes de los países y mercados que lo consentirán los que deciden qué secciones y subsecciones participarán y qué impuestos se estipularán, además de otros enfoques normativos. Se sabe que casi siempre un estado aprueba en lo que le importa a él ajeno, recíprocamente. En los EE.UU. el

excesivo contexto normativo no permitía realizarse su desarrollo y mercantilización. Por ende, los mercados que se dedicaban a la expedición de quinua orgánica peruana eran muy pocas, no obstante, los volúmenes negociados, cantidad que se incrementó ligeramente con el tratado de libre comercio Perú – EE.UU.

En tal sentido el estudio se propone establecer la influencia del tratado libre comercio Perú – EE.UU. en la rentabilidad de las MIPYMES comercializadoras y exportadoras de quinua orgánica peruana en el ciclo desde el año 2013 hasta el 2018.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema general.

¿El tratado de libre comercio Perú – EE. UU, influye en la rentabilidad de las MIPYMES comercializadoras y exportadoras de quinua orgánica peruana en el lapso 2013 – 2018?

1.2.2 Problemas específicos.

¿El tratado de libre comercio Perú - EE. UU, la concesión de preferencias arancelarias influye en la evaluación económica y financiera de las MIPYMES que comercian y exportan quinua orgánica peruana en el lapso 2013-2018?

¿El tratado de libre comercio Perú - EE. UU, la reducción de barreras no arancelarias influye en la evaluación económica y financiera de las MIPYMES que comercian y exportan quinua orgánica peruana en el lapso 2013-2018?

¿El tratado de libre comercio Perú - EE. UU, la contratación de personal aduanero influye en la evaluación económica y financiera de las MIPYMES que comercian y exportan quinua orgánica peruana en el lapso 2013-2018?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo general.

Establecer la influencia del tratado de libre comercio Perú – EE.UU. en la rentabilidad de las MIPYMES comercializadoras y exportadoras de quinua orgánica peruana en el lapso 2013 – 2018.

1.3.2 Objetivos específicos.

Determinar si en el tratado de libre comercio Perú-EE. UU, la concesión de preferencias arancelarias influye en la evaluación económica y financiera de las MIPYMES comercializador y exportador de quinua orgánica peruana en lapso 2013-2018.

Determinar si en el tratado de libre comercio Perú-EE. UU, la reducción de barreras no arancelarias influye en la evaluación económica y financiera de las MIPYMES comercializador y exportador de quinua orgánica peruana en lapso 2013-2018.

Determinar si en el tratado de libre comercio Perú-EE. UU, la contratación de personal aduanero influye en la evaluación económica y financiera de las MIPYMES comercializador y exportador de quinua orgánica peruana en el lapso 2013-2018.

1.4 Importancia y alcances de la investigación

Este estudio es gran relevancia al determinar incidencia del tratado de libre comercio en los niveles de rentabilidad de las MIPYMES es posible formular estrategias, para su futura ejecución, inspección y alcance por medio de la plataforma de la quinua que atiende a los vitales agentes envueltos. Permitirá, asimismo, desarrollar planes estratégicos en el sector, para que sea cada vez más profesional y porque se discurre que el progreso de este, admitirá ajustar a nuestro país en uno de los primordiales guías en este usufructo, consiguiendo provechos razonables a la vez que prospera la calidad de vida de las personas

partícipes. Es importante también porque podrá ser ajustable por los involucrados del área que pretendan tomarlo como paradigma y por las instituciones del gobierno o particulares que consigan respaldar su soporte al mismo. El alcance de dicho estudio fueron las MIPYMES comercializadoras y exportadoras de quinua orgánica más cercanas a la capital del Perú. Es importante destacar que, en la presente investigación se consideraron las diversas complejidades de este bien y sus relaciones, que se realicen tanto en el proveedor intrínseco como externamente; examinando los disímiles escalones de la secuencia productora.

1.5 Justificación de la investigación

Al estudiar la rentabilidad de las MIPYMES comercializadoras y exportadoras de quinua orgánica peruana, se permitirá formular estrategias, para su futura ejecución, revisión y alcance por medio de la plataforma de labor de la quinua que accede a los primordiales agentes implicados. Y podrá ser ajustable por los partícipes del área que ambicionen tomarlo como paradigma y por las instituciones del gobierno o particulares que consigan contribuir su apoyo a tal área.

De otro lado se justifica ya que permite determinar la rentabilidad de las MIPYMES comercializadoras y exportadoras de quinua orgánica peruana, lo cual promueve el desarrollo de planes estratégicos, que permitirán transformar al país en uno de los primordiales dirigentes en este provecho.

Capítulo II

Marco teórico

2.1 Antecedentes del estudio

En la revisión de teorías expuestas por diversos autores y dictadas por instituciones especializadas en exportación, que despertaron el interés en el problema planteado.

Una de las instituciones con mayor presencia en esta tarea es la Cámara de Comercio de Lima (CCL, 2016), publica un artículo con el nombre de *Exportación de quinua*, donde subraya que los envíos de la quinua de origen peruano se incrementaron de manera exponencial equivalente a seis veces el valor de estas durante los dos últimos años. Al respecto, cabe destacar que, para el 2012 las exportaciones de este producto se ubicaron en 31 millones de dólares, en el 2013 y 2014 dicho valor fue de 79 y 196 millones de dólares, correspondientemente. Esto significa que experimentaron un incremento de 148% conjuntamente con el aumento experimentado por la ofertas y solicitud de la quinua, de tal manera que el precio de este bien se ha incrementado en promedio un 50% en este lapso de tiempo dada la alta demanda del mismo.

Otro aporte es el de Aramburú (2013), que en su artículo *Quinua entre el Boom de la Exportación y la Escasez para el Mercado Interno*, expone que los países más desarrollados prefieren los productos andinos en primer lugar porque no están cubiertos de

fertilizantes sintéticos debido a que una gran parte de la agricultura andina no cuenta con los recursos para utilizarlos y, en segundo lugar por la existencia de un movimiento que se fundamenta en solventar a individuos de las producciones más bajas por los bienes que éstas ofrecen. Igualmente, existe otro fenómeno que ha incidido en los hábitos de consumo tradicionales y es precisamente que los pobladores de Ayacucho y Puno prefieren exportarla en lugar de consumir la quinua.

Apreciaciones más cercanas se tomaron del aporte de Schnorr (2013), quien con la publicación del artículo en el diario *la Razón/Economía de Bolivia* con el nombre de *Quinoa Corporation* invierte en tecnología para producir más quinua orgánica, donde afirma que la organización tiene disposición para realizar las inversiones necesarias con el objetivo de aumentar la elaboración de quinua orgánica debido a la creciente demanda en el país y nivel mundial de dicho producto su coste ha aumentado anualmente. *Quinoa Corporation* es colonizadora en materia de importación de quinua; inicialmente su precio se ubicaba en \$US 1.000 la tonelada y, en la actualidad está entre \$US 3.000 y \$US 3.500. Debido a que actualmente la producción de quinua no abastece la demanda, la organización busca alternativas que permitan aumentar la siembra de quinua natural en Bolivia y garantizar de esta forma su expansión anualmente. Para lo cual se requiere a nivel de los productores la implementación de tecnología y dicha organización se encuentra en disposición de facilitarles esa tecnología a estos productores para que fortalezcan e incrementen sus volúmenes de cultivos.

Más próximo a esta investigación es el aporte de Maximixe (2011), quien en su disertación *Informe de Estructura y Tendencias del Mercado de la quinua*, cimienta 25 países del mundo; y, principalmente EE.UU. adquieren la quinua peruana con una predisposición a incrementar el volumen de socios comerciales. Considerando este escenario, la incesante valoración del nuevo sol frente a la moneda americana traería como

consecuencia consecuencias poco favorables para el área. además, los que importan quinua, las últimas cifras del Fondo Monetario Internacional (FMI, 2012) señalan un incremento de 1,8% para la economía de EE. UU, un 3,3% para Australia, y un 1,3% para Alemania. Se requiere continuar con la ampliación de los mercados a nivel internacional; igualmente, se evidencia mayor protagonismo de países como Italia, Nueva Zelanda y Australia.

Otra aproximación se tomó del aporte de Campos y Nomberto (2014), *Impacto del Programa Exporta Fácil en las Microempresas Exportadoras de la Provincia de Trujillo, Período 2007-2012*, exponen que la incidencia que ha asumido dicho programa a nivel de las microempresas no es estimado positivo para todas, ya que más del 90% de las microempresas que lo han utilizado tan solo han asumido precisiones comerciales inferiores a lo que se considera una compañía exportadora; de igual manera se consiguió detectar que varios individuos han asumido que formalizarse a los fines de realizar sus envíos, sin embargo no todas han continuado en el tiempo, debido a diversas razones no solamente las identificadas en la investigación si no las que se evidencian mediante la participación de los microempresarios. Se determinó que aun cuando la formalización se ha impulsado, sólo 4 microempresas de un total de 137 se encuentran efectuando una exportación incesante anualmente, significa que son estimados microempresas exportadoras, mientras que otras tan solo reconocieron y efectuaron envíos sin mayor afluencia en el tiempo por lo que fueron considerados bajo la denominación de envíos fugaces.

En el mismo orden de ideas se tomó el aporte de Hennings (2011), en su trabajo de investigación titulado *Exportaciones y Desarrollo de la Pequeña Empresa Nacional*, quien expone que dadas las dificultades presentadas a nivel del mercado peruano, por su restringido volumen para el fomento e impulso del incipiente negocio industrial

emergente, se plantea la posibilidad de que la misma pueda aprovechar las ventajas ofrecidas por parte del mercado desarrollado de la Comunidad Andina que por lo general no presenta trabajas arancelarias para las empresas peruanas, mediante una planificación de un conjunto de estrategias que promuevan el desarrollo empresarial y participando en los mercados vecinos y de esta manera lograr resultados comerciales favorables.

Efectuando un análisis acerca del efecto generado por las exportaciones en los volúmenes de ventas y también en el desarrollo de ventajas competitivas como nuevo proveedor internacional para ingresar a un primer mercado extranjero; de igual forma, se realiza un diagnóstico acerca de los cambios administrativos y productivos que guardan relación con la novedosa denominación de negocio exportador, y la manera como estos fortalecen la nueva organización.

Y también del aporte de Ferradas y Flores (2015), con su Estudio descriptivo del *Tratado de Libre Comercio para mejora de la Factibilidad de exportación de quinua orgánica a los Estados Unidos, ventajas y desventajas en el año 2015*, presentada en una Universidad privada, se plantearon establecer la forma de optimizar la exportación del producto natural al sector comercial de los EE.UU. Este estudio tiene su fundamento en la entrevista y la observación directa en las instituciones dos sectores sociales afines al progreso del negocio e impulso de las exportaciones peruanas. Las ventajas que tiene el tratado de libre comercio desde el punto de vista planteado son las siguientes: emancipación del impuesto a 0% y la probabilidad de ofrecer precios competitivos superiores a los ofertados en Bolivia, que ingresó con una tasa impositiva del 1,1%, que simboliza la ventaja competitiva del país.

Los actores entrevistados en este estudio también agregan que no se presentan desventajas respecto al ofrecimiento exportable de quinua natural ya que la supresión de los impuestos favorece y estimula las exportaciones. Asimismo, Piensa que los acuerdos

de libre comercio son positivos fortalecen los negocios; de igual forma, promueve la generación de nuevas oportunidades de negocio tomando en cuenta los escenarios generados en el tratado de libre comercio.

Otro de los colaboradores entrevistados en el estudio agrega que los beneficios del tratado de libre comercio dependen de la empresa y/o bien fijado. De manera que, los beneficios dependen de la exportación de quinua natural con respecto a las características del producto. Este debe apearse a una sucesión de certificaciones que restringen su introducción al negocio estadounidense, tales como el hecho de ser un producto orgánico lo cual implica que la misma se adhiera a una precisa inspección de los restos de pesticidas.

2.2 Bases teóricas

Este estudio se desarrolló atendiendo a las teorías propuestas por especialistas y tratadistas en las variables en estudios. En primer lugar, respecto a la quinua, Bojanic (2011), plantea que se trata de un alimento (cereal) andino prácticamente desconocido por gran parte del mundo ya que muy pocos países lo conocen y lo consumen; ha sido cultivado desde hace 7000 años; adaptado a contextos atmosféricos diferentes, es hacedero labrar y su costo de elaboración es ínfimo. Tiene inferior marca ecológica, por tanto, favorece a la biodiversidad y protección de las biósferas del Perú. Algunas características de este producto, según el referido autor se resume en que este tiene características alimentarias excepcionales, virtud proteica alto, incluye aminoácidos fundamentales que el cuerpo de la persona no origina, minerales, vitaminas, fibras y ácidos grasos en un grado superior a otros cereales y es librado de gluten.

- Fundamentalmente para esta investigación se revisó el texto del tratado de libre comercio Perú – EE.UU., partiendo:

- En el lapso de 1991 hasta el 2001, el Perú describía con inclinaciones impositivas unilaterales concedidas por los Estados Unidos con la finalidad de realizar el ingreso de ciertas mercancías permitidas por la ley ATPA.
- Desde el año 2002 hasta el año 2010, los EE.UU. otorgó unilateralmente excepciones a Perú con el propósito de ecológica ATPA desarrollar las relaciones productivas a la industria de la confección.
- Con esta concesión unilateral se pretendía incitar las exportaciones del territorio andino por medio de la instauración de un mercado predispuesto en condiciones de proporcionar fuentes de labores alternativas además de apoyar tanto en el relevo de labranza la represión del narcotráfico.
- En el año 2004, una vez realizados los respectivos estudios y tomando en cuenta los sectores implicados, se empiezan los convenios de libre comercio, a los fines de brindar una apertura comercial integral de carácter permanente, que aportara la estabilidad requerida para incrementar las inversiones a nivel del sector comerciante.
- El Acuerdo Productivo, en adelante tratado de libre comercio entre EE.UU., Perú entró en vigor en 2009., ha comenzado ya a admitir favorecer el progreso mercantil del Perú mediante la compraventa, con novedosas esperanzas de compraventa, accediendo permanentemente a grandes mercados.
- Beneficios del tratado de libre comercio.
 - Fortalece el acceso prioritario del Perú al mercado más amplio del mundo, lo que le permite ganar competitividad frente a otros países que no gozan de preferencias similares y ponerse en igualdad de condiciones frente a aquellos que sí gozan de ellas.
 - Avala la aproximación predilecta constante de las exportaciones en el Perú en el mercado más amplio del mundo.

- Aumenta y diferencia las exportaciones, suprimiendo tergiversaciones originadas por aranceles, cuotas de importación, subsidios y barreras paraarancelarias y tiene en cuenta el nivel de competitividad del país para la definición de plazos de desgravación (disminución de impuestos).
- Cautivas oleadas de financiación particular extranjera y nacional, incitando la evolución del mercado de nivel (beneficios de costes), un elevado nivel de exclusivismo mercantil y una óptima eficiencia en la concesión de los componentes productores.
- Favorece a optimizar la aproximación del cliente a bienes menos costosos y de la mejor calidad y diversidad, la ampliación del ofrecimiento de trabajo, el aumento de las remuneraciones reales en el segmento exportador.
- Instaure normas despejadas y estables para el mercado de productos y servicios para los financiamientos, que vigorizan la organización, la libre competencia y las más óptimas ejecuciones mercantiles en el Perú.
- Genera procedimientos para proteger los provechos económicos nacionales en EE.UU. y delimita componentes esclarecedores y óptimos para solucionar potenciales problemas de naturaleza económica que podrían presentarse.
- Vigoriza la constancia de las normas de mercado y de las organizaciones, optimiza el nivel de seguridad de la nación, respaldando a reducir el coste de los créditos y a mantener la fortaleza de los negocios de acumulación de caudales.
- Disminuye la inseguridad del mercado a vulneraciones de mercado foráneas y aumenta la persistencia de los lineamientos de la economía a gran escala, al acercar relaciones con mercados estables.
- Enaltece la producción de los negocios del Perú, al ayudar en la obtención de técnicas actualizadas a ínfimos costos, que incitan a la venta externa de productos y

servicios que adquieren valores añadidos.

- **Productos naturales.** Son estimados naturales, los elementos alimentarios, primordialmente hortalizas y frutas, donde no se emplean fertilizadores artificiales ni químicos antiplagas en ninguna fase de la productividad de la agricultura y la manipulación post cosecha, tanto en la flora como la tierra labrada. Los activos naturales son el resultado de un programa administrativo de productividad denominado agricultura natural, que es un conjunto de aplicaciones cuyo propósito es reparar y optimizar la salud de la tierra, la biosfera y los seres humanos. Esta gestión completa evade las alternativas considerando la calidad de las áreas geográficas y protegen la vida en la tierra. Al mismo tiempo previene la propagación de plagas y enfermedades. En Perú, cultivan dos tipos: quinua natural y quinua regular. Las zonas montañosas, principalmente en Puno, son las principales zonas productoras del Perú, es decir, su productividad absoluta es natural, y es en las zonas costeras donde se ha cultivado recientemente quinua, lo cual es común.
 - **Quinua Orgánica:** Se denomina natural o ecológica porque su creación es buena para el medio ambiente y no utiliza ningún químico en la tecnología de la productividad, por lo que se crean con fertilizantes naturales, lo cual es una producción más saludable.
 - **Quinua tradicional:** se cultiva con pesticidas químicos y fertilizantes y se deriva de la fabricación de agroquímicos.
- **Entidades que certifican la producción orgánica.** Es el Ministerio de Agricultura (MINAGRI) y el Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria (SENASA) responsable de certificar. La entidad certificadora espera realizar trabajos sobre productividad natural en el Perú con el consentimiento de la autoridad nacional competente, por lo que debe obtener una licencia del SENASA para el registro, renovación y extensión. El

proceso incluye dos ejercicios:

- Auditoría: Valora la administración de calidad de la institución
- Supervisión: Verificar procedimientos para obtener el registro. Posteriormente, SENASA realizó una auditoría y supervisión inesperadas para validar por un año.
- Certificación internacional de la quinua orgánica peruana. El productor Puno obtuvo la *Certificación Internacional de Quinua Orgánica Apta para Exportación* en abril de 2008. Otorgado por Certificado Ecológico BIO LATINA S.A.C.

2.3 Aranceles

2.3.1 El arancel peruano.

- **Preferencia arancelaria de la quinua orgánica.** El tratado de libre comercio entre los EE.UU. y el Perú, el cual es efectivo desde 2009, estipula que los productos peruanos orgánicos pagan arancel cero al país contratante.

Tabla 1
Aranceles de quinua orgánica

US HTS	Descripción	Unidad de Cantidad	Arancel	Categoría de Desgravación
10085000	Quinua	Kg	0	A

Nota: Aranceles quinua orgánica. Fuente: Autoría propia.

- **Reglas para la aplicación del arancel de aduanas.** Importaciones al Perú están sometidos a los aranceles aduaneros especificados; salvo los regímenes especiales de importación estipulados en leyes o convenios internacionales. Los aranceles estipulados son aplicables al valor en aduana de las mercancías de acuerdo a la denominación vigente.
- **Clasificación arancelaria.** Es la estipulación de bienes a subpartidas arancelarias. El subtítulo de la tarifa es la identificación digital de bienes comercializados internacionalmente. Es importante comprender el subtítulo del producto porque:

- Determina el arancel aduanero a pagar.
- Conoce las mercancías sujetas a medidas de protección de importación, exportación o comercio.
- Determinar las particularidades arancelarias.
- Conocer los estándares que deben cumplir los productos.

2.3.1.1 Estructura del arancel de aduanas del Perú.

- **Nomenclatura arancelaria.** NANDINA es el término arancelario común de la Comunidad Andina un sistema unificado de descripción y código de mercancías. Primeros dígitos identifican el precinto aduanero; consta de cuatro dígitos posteriormente se utilizan seis dígitos. Si el subtítulo del Sistema Armonizado no está desglosado por las necesidades de la comunidad, los dígitos séptimos (7) y octavo (8) serán cero (00). Si es necesario, se agregará cero (00) para completar e identificar el desglose de tarifas por país correspondiente al número de 10 dígitos. La clasificación de los productos básicos en los subtítulos se ajustará completamente de acuerdo con el orden previsto en NANDINA. La siguiente imagen muestra la nomenclatura del subtítulo de Perú de 10 dígitos:

Análisis del Producto										
A nivel internacional, el proyecto está unificado en 6 dígitos y el nombre de la mercancía y el sistema de clasificación están unificados. En el caso de Perú, el código consta de diez dígitos.										
DIGITOS									DENOMINACIÓN	
1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°	10°	
1°	2°									Capítulo
1°	2°	3°	4°							Partida del Sistema Armonizado
1°	2°	3°	4°	5°	6°					Subpartida del Sistema Armonizado
1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°			Subpartida NANDINA
1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°	10°	Subpartida nacional

Figura 1. Arancel de aduanas. Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, 2017.

Perú y EE.UU., los principales seis números de codificación son iguales y tienen el mismo significado, denominado sistema armonizado. Más de la sexta posición, los productos pueden tener diferentes códigos digitales o los mismos códigos digitales, pero pueden cubrir diferentes productos.

- **Una incorrecta clasificación arancelaria puede ocasionar:**
 - Valoración incorrecta del lugar de salida, si el producto está clasificado incorrectamente, es muy probable que cuando busque las reglas correspondientes sean diferentes de las reglas reales.
 - Evaluación insuficiente de variaciones de código de arancel identificado en el Anexo.
 - Certificado de origen rechazado por codificación de arancel incorrecto.
 - Si se utiliza S.A. de forma incorrecta. Se pueden generar los mismos problemas.
- **Partida arancelaria de la quinua orgánica peruana.** Las líneas arancelarias para este rubro se enumeran en el Título diez y la Apartado II de las normas arancelarias y se exportan bajo la línea arancelaria 10008509000.

Tabla 2
Subpartida nacional arancel de aduanas

Subpartida Aduanas	1008509000
Descripción breve	QUINUA ORGANICA

Nota: Arancel de Aduanas. Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, 2015.

2.3.2 El arancel de los EE. UU.

- **El arancel armonizado.**

Las tarifas América del Norte son establecidas por la Organización Mundial de Aduana y utilizadas por más de 120 países.

Se utiliza para clasificación en orden, progresiva, iniciando con insumos no

procesados y clasificándolas por estado o refinamiento sus materiales, constitutivos, y según su uso o destino.

Utilizada para clasificar productos básicos desde 1988, y establecer las tasas arancelarias del mundo. Se basan en este sistema, incluidas las tasas arancelarias del Perú.

Se utiliza una nomenclatura uniforme internacionalmente admisible para el comercio universal de productos básicos (aduanas, estadísticas y transporte).

El sistema de coordinación y las reglas de origen negociadas por Perú y EE.UU. en el Tratado de Libre Comercio fueron negociados en el sistema de coordinación de dos mil dos.

- **Reglas para la aplicación del arancel de EE. UU.**

Los productos importados que ingresan a los EE.UU. están sujetos a aranceles o gravámenes. Estos varían de persona a persona.

Casi todos los países disfrutaban de beneficios de derechos de nación favorecida inglesa o de relaciones de comercio normales (NTR). Otros acuerdos bilaterales y regionales también de otro tipo de desgravación fiscal gracias al tratado de libre comercio. Específicamente este tratado entró en vigor el 1 de enero de 2009 para Perú y goza de un trato especial. Los exportadores pueden estar exentos de aranceles, en gran parte los productos exportados a los Estados Unidos.

- **Estructura Arancelaria.**

Se publica bajo el título de *Lista de aranceles armonizados de Estados Unidos* (HTS de EE.UU.), Que se traduce al español como *Lista de aranceles armonizados de EE.UU.*

Es publicado por la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos (US ITC) y traducido al español es *Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos*. El texto legal del arancel uniforme incluye explicaciones generales de interpretación, hasta 10 dígitos (y su número, descripción del artículo).

Los códigos de 4 y 6 dígitos reflejan nomenclatura internacional

Según los aranceles armonizados de los EE.UU., la categoría de nomenclatura internacional se puede subdividir en niveles de 8 a 10 dígitos como máximo.

Los últimos cambios al HTS de los EE.UU. de acuerdo entraron en vigencia 2012.

Seguidamente, Vergara y Bernard (2009), especifican la clasificación arancelaria del producto seleccionado en este estudio.

- **Sub partida arancelaria americana para la quinua orgánica:**

Establecida en Apartado 10 y apartado 2 exportada bajo partida 100085000000.

Tabla 3
Clasificación de la subpartida

Capítulo	10
Partida	1008
Subpartida del sistema Armonizado	1008.50
Partida Arancelaria de los Estados Unidos	1008.50.00
Subpartida Nacional	1008.50.00.00

Nota: La subpartida nacional. Fuente: Vergara y Bernard, 2009.

Tabla 4
Subpartida arancel quinua orgánica de EE.UU.

Subpartida US HTS	1008500000
Descripción breve	Quinua, alforfón, mijo y semillas de canarias, otros cereales incluido el arroz silvestre

Nota: Arancel de quinua orgánica. Fuente: Vergara y Bernard, 2009.

2.3.3 El arancel preferencial peruano de importación.

Los aranceles negociados por Perú y EE.UU. bajo acuerdo de Comercio se establecen en 2002, corresponden al sistema unificado de nombre y código el mismo año.

- **Barrera paraarancelaria.** Es un reglamento de gobierno que no fija aranceles para restringir la importación de un determinado producto extranjero, pero puede exigir el cumplimiento de ciertas normas técnicas para proteger el sector productivo del país de la competitividad extranjera.

Las restricciones comerciales cuasi arancelarias no imponen directamente impuestos sobre los productos importados, pero tienen el mismo impacto en el comercio interestatal y son más difíciles de identificar y eliminar (Oppermann, 2005; Sanguinetti y Sallustro, 2000).

2.3.3.1 Tipos de barreras para arancelaria.

- **Barreras técnicas.** También conocido como neoproteccionismo ilegítimo porque no son de naturaleza proteccionista, pero a menudo los países industrializados los utilizan hábilmente para obstaculizar el acceso a los mercados de productos importados.

Con el acuerdo alcanzado por la OMC, los estados miembros ya cuentan con algunas herramientas para minimizar los efectos distorsionadores de las normas de seguridad alimentaria.

En la práctica, esto restringirá el acceso al mercado que no es adecuado para los siguientes países y empresas:

- A la demanda del consumidor.
- A exigencias de control.
- A los requisitos de la cadena de valor y normas vigentes.
- Responder a las presiones de los actores locales de la cadena agroalimentaria.

También cabe señalar que los requisitos para los productos importados corresponden productos locales, por lo que la definición de *barreras cuasi arancelarias* es controvertida.

- **Barreras medioambientales.** EPA (Agencia de Protección Ambiental) es una agencia del gobierno federal de los EE.UU. responsable de supervisar las leyes concernientes al ambiente, determinando el nivel máximo de plaguicidas y otros contaminadores (como dioxinas, metales pesados, etc.) en los alimentos.

- **Sistemas de Manejo Ambiental:** En 1990, la población comenzó a acelerar cuidado sobre los problemas ambientales. En este caso apareció la serie estándar ISO 14000.
- **Sistemas de Gestión Ambiental. (ISO 14001 - 14004):** requisitos a seguir por la empresa para obtener legitimación.
- **La norma ISO 14004 es una guía para la norma ISO 14001:** establece condiciones y pautas prácticas actualizada 2004.
- **Auditoría Medioambiental (ISO 14010 -14015):** conjunto normativo asociado al proceso de auditoría, especificaciones, parámetros requeridos para realizarlas.
- **Barreras de calidad.**
 - **Normas ISO 9000:** formulada para el aseguramiento de calidad, formando una serie de estándares mundiales y estableciendo requisitos generales para el desarrollo del sistema aplicable tanto a la industria alimentaria como las empresas de autopartes.
 - **Alimentos aptos para consumo humano:** Cumplir con estándares de calidad higiénica y seguridad estipulados por los estándares higiénicos, y consumir alimentos que no perjudiquen la salud de los consumidores. Buenas prácticas de manufactura (GMP) y Análisis de peligros y puntos críticos de control (HACCP): GMP fue promulgado en los Estados Unidos por la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA) utilizadas en todo el mundo.
- **Estructura administrativa.**

Los niveles; local, estatal y nacional sujeta a leyes y regulaciones contando con la asistencia de múltiples expertos en el tema, estableciéndose directrices y reglas, por la FDA.
- **Principales agencias u organismos en el gobierno de EE.UU. y su responsabilidad en el control de los productos importados.**

Principales agencias federales involucradas en el control de importaciones en el rubro

alimentario:

- La Agencia de Protección Ambiental EPA.
 - La Administración de Alimentos y el Departamento de Salud y Servicios Humanos.
 - El Servicio de Inspección, Salud Animal, y Vegetal, USDA.
 - Servicio de Inspección y Seguridad Alimentaria.
 - La Agencia de Impuestos y Comercio de Alcohol y Tabaco.
 - La oficina de Aduanas y de Protección Fronteriza.
- **La Agencia de Protección Ambiental de EE.UU. (EPA).** Una agencia del gobierno federal de los EE.UU. responsable de proteger la salud y proteger el medio ambiente, tiene aproximadamente 18.000 empleados a través de su sede, 10 oficinas regionales y 17 laboratorios en todo el país. En lo que respecta a los alimentos, determina el nivel de tolerancia o límite máximo de residuos de plaguicidas y otros contaminantes (como dioxinas, metales pesados, etc.) en los alimentos.
 - **Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA).** Tanto de producción nacional como importados. Es una de las agencias federales más antiguas reconocida internacionalmente como reguladora líder países extranjeros requieren reciben asistencia para optimizar sus productos.

La FDA es una de las creaciones más exitosas y orgullosas de la democracia estadounidense. la cual se mantiene en contacto con los consumidores y distribuidores de productos regulados bajo el liderazgo de la Oficina de Asuntos Regulatorios (ORA garantizando el cumplimiento de altos estándares de salud pública.

- **Programas internacionales importantes de la FDA.**
 - Memoranda of Understanding (MOUs): traducido y explicado más de cincuenta 50 memos de explicación básica para garantizar que exportados cumplan con pautas de salubridad de EE.UU.

- Inspecciones: anualmente se supervisan exportadoras para verificar que cumplan con estándares de calidad y procesos de fabricación.
 - Entrenamiento: capacitación a exportadores de alimentos para avalar el cumplimiento de normas de salubridad.
 - Superior Estandarización Internacional: su intención es mejorar los estándares globales de productos regulados.
 - Mutuo Reconocimiento de Convenios: implementa acuerdos en la Unión Europea comparten informes y otras inspecciones relacionadas con empresas exportadoras de productos farmacéuticos y utensilios médicos.
- **Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA).**

Inspección Alimentaria (FSIS). El Servicio de Inspección de Sanidad Animal y Vegetal (APHIS) del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos es responsable de pautas diseñadas para proteger las plantas vivas en los Estados Unidos. A través de un servicio llamado Plant Protection Quarantine (PPQ), que es el Servicio de Plant Protection Quarantine en español, APHIS-PPQ se encarga de las inspecciones en puertos y aeropuertos para evitar que las enfermedades de las plantas y plagas de insectos ingresen a través de productos agrícolas importados, especialmente frutas y verduras.
 - **Servicio de Inspección de Salud Animal y Vegetal.**

El Servicio de Inspección de Sanidad Animal y Vegetal es responsable de la salud agrícola, inspeccionando sus productos para prevenir y controlar la propagación de plagas. además, permite el ingreso de productos del país de origen y demás requisitos estipulados en el convenio con anterioridad.
 - **Departamento del Tesoro de los EE. UU.**

Oficina de Comercio sobre el Alcohol y el Tabaco responsable de gravar el consumo de

estas garantizando que los productos se presenten al público cumpliendo con las leyes federales de EE.UU.

- **Departamento de Seguridad Nacional de los EE. UU.**

La Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza de los EE.UU. es la agencia federal de aplicación de la ley del Departamento de Seguridad Nacional responsable de regular y promover el comercio internacional, recaudar aranceles y hacer cumplir las reglas, leyes y regulaciones incluidos el comercio, las aduanas y la inmigración.

- **Otras Instituciones encargadas de la Seguridad e Inocuidad Alimentaria Servicio Estatal Cooperativo de Investigación.**

Controla alimentos nacionales e importados. Trabaja en conjunto con universidades estadounidenses para desarrollar programas de educación e investigación sobre seguridad alimentaria.

- **Biblioteca Agrícola Nacional.**

Departamento de Agricultura / Administración de Alimentos y Medicamentos de los EE. UU, Centro de Información y Educación sobre Enfermedades Transmitidas por Alimentos. Mantener una base de datos de software de computadora, materiales audiovisuales, carteles, juegos, guías para maestros y otros materiales educativos sobre cómo prevenir las enfermedades transmitidas por los alimentos.

- **Administración Nacional Oceánica y Atmosférica.**

Supervisan la industria alimenticia marítima, certifican los barcos de pesca, las plantas de procesamiento y las tiendas minoristas para asegurarse de que cumplan con las normas federales de salud.

- **Departamento de Justicia de los EE. UU.**

Infrinjan las leyes de seguridad con orden judicial.

- **Comisión Federal de Comercio.**

Hacer que las leyes se cumplan para proteger a los consumidores de actos injustos, engañosos o fraudulentos, incluidos anuncios falsos y no verificados.

- **Gobiernos estatales y locales.**

Inspeccionan restaurantes, supermercados y otros establecimientos minoristas de alimentos dentro de su jurisdicción local, así como granjas y plantas que procesan leche, fábricas de cereales de producción de alimenticia. Para verificar y dado el caso confiscar alimentos peligrosos fabricados o distribuidos nacionalmente.

- **Autoridades sanitarias en el Perú.**

Perú tiene 3 agencias que se ocupan de los productos frescos y la seguridad alimentaria, y sus poderes están claramente estipulados en la Ley de Seguridad Alimentaria (D.L. No 1062) promulgada en junio de 2008. Ver Figura 2.

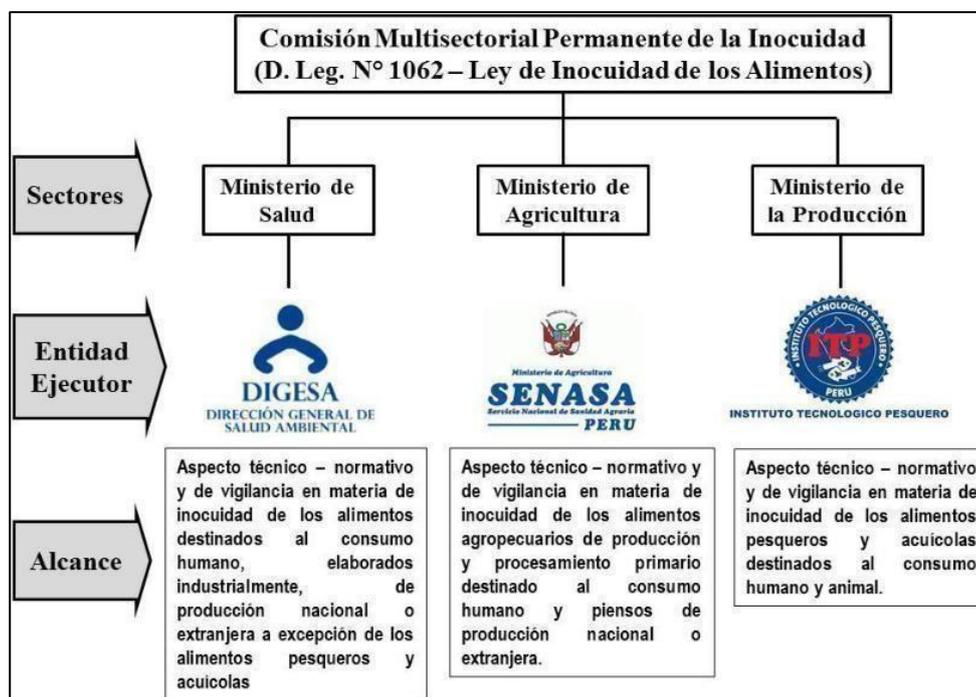


Figura 2. Ley de inocuidad de los alimentos. Fuente: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2010.

- **Reglas de origen.**

Normas para mercancías. El Capítulo 3 y el Capítulo 4 de APC estipulan las reglas de

origen.

- **Importancia.**

Comprender el origen de las mercancías, cuál es su vínculo geográfico que asocia la mercancía con un país específico, donde la mercancía se produce o se somete a un proceso de transformación.

- **Tipos de reglas de origen.**

- Preferenciales: para otorgar un trato arancelario preferencial.
- No preferenciales: origen de mercancías.

Tipos de mercancías

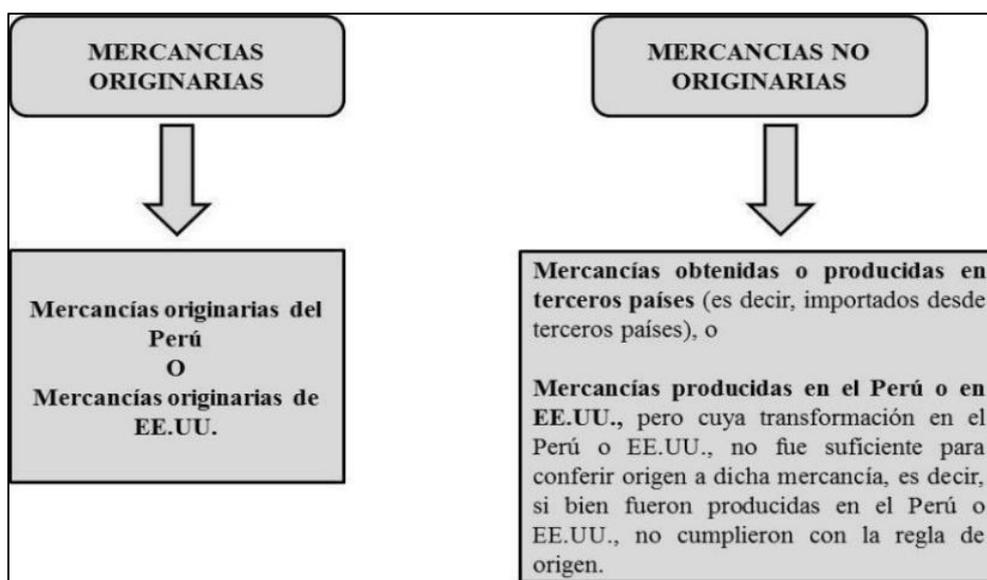


Figura 3. Tipos de mercancías. Fuente: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2010.

Los bienes producidos en el país dependen de estándares internacionales para comercializarse. Por lo tanto, los bienes vendidos en el mercado interno pueden haber sido importados, nacionalizados y vendidos. Por el contrario, si el producto se compra en el mercado estadounidense, no significa que se haya producido originalmente en ese país. Por lo tanto, si algún fabricante compra algún material, debe asegurarse de que las mercancías estén certificadas.

- **Criterios de calificación de origen.**

Artículo 4.1 del Capítulo 4 de APC, estipula tres estándares .

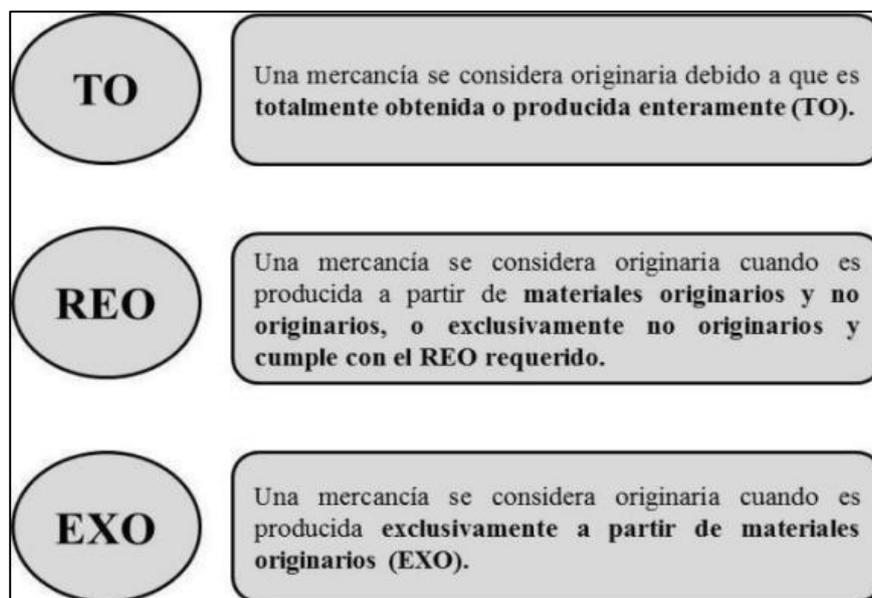


Figura 4. Criterios de origen. Fuente: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2010.

La norma más exigente es TO, exige que el proceso de producción esté dentro de lista permitida.

Estándar EXO, declara que todos los materiales utilizados sean de origen. El estándar REO, admite el uso de materiales no originarios.

- **Certificado de origen.**

Fabricante o exportador (si aplica) jura exportar mercancías de conformidad con los requisitos establecidos por las reglas de origen en el acuerdo correspondiente.

- **Procedimientos Aduaneros.**

Se requiere un certificado de origen; para solicitar trato arancelario preferencial para completar y firmar al conocer las especificaciones del producto. cubre varios artículos una misma mercancía, en un plazo específico no superior a 12 meses, según lo determine el exportador o fabricante en el certificado.

Otros fundamentos teóricos se obtendrán mediante el análisis de recursos de

instituciones nacionales e internacionales, que son muy importantes para nuestra investigación y desarrollo.

2.3.4 Análisis de factibilidad de exportación.

2.3.4.1 Exportaciones de quinua orgánica peruana.

Quinua un producto demandado por los consumidores estadounidenses que están preocupados por las tendencias de alimentación saludable.

El avance de esta investigación también se encuentra en el texto *Quinua Peruana. Situación y perspectivas del mercado interno y externo 2015*, en donde especifica que la quinua tiene alto contenido proteico considerado uno de los mejores alimentos del mundo.

La quinua que se consume en el mercado internacional tiene partículas de tamaño y color uniformes, sin impurezas y con bajo contenido de saponinas. Algunos mercados requieren la certificación como productos orgánicos, mientras que otros no. El mercado japonés es uno de los más exigentes, requieren que los granos sean certificados y reprocesados para alcanzar el nivel de calidad requerido por los consumidores.

Según un informe de los diversos estudios (Asociación Latinoamericana de Integración (ALADINI, 2014) ; Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, 2014)) titulado *Tendencias y perspectivas del comercio internacional de la quinua*, el consumo de quinua ha aumentado levemente, por lo que las cifras indican que la demanda de este producto se concentra en ciertos segmentos del mercado; por lo que puede ser inferido que, desde la perspectiva del comercio masivo, aún no se ha posicionado. El informe técnico muestra que la demanda insatisfecha es muy grande, por lo que mientras la oferta en los países productores no pueda satisfacer la demanda, los precios en estos mercados se mantendrán en un nivel muy alto.

Por otro lado, algunos países como EE.UU., Canadá, India y Australia, ante

mercado lucrativos comenzaron a producir quinua para abastecer al limitado mundo. suministro.

2.3.4.2 Escenario internacional proyecciones de exportaciones peruanas

En Perú existe la caída de los precios de los metales, lo que afecta las exportaciones y la industria del sector exportador.

El PIB ha tenido un impacto significativo en las exportaciones. especialmente en ingresos de materias primas representando un porcentaje de 6,3% a 6,1%. considerable bajo de exportaciones sobre la tasa de crecimiento de fin de año.

La Cámara de Comercio de Lima (CCL, 2016) señaló que existe una alta demanda de quinua en Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea, lo que ha provocado un aumento en su precio, superficie y producción. Si utiliza números para explicar, la demanda de Estados Unidos representa el 44% de las exportaciones totales de Perú, seguida de Canadá (8%), los Países Bajos (7%), el Reino Unido (7%) e Italia (5%).

La base teórica considerada depende de las múltiples instituciones encargadas de realizar las investigaciones relacionadas con la exportación de quinua, así como del tipo y nombre de la empresa que realiza estos estudios, lo cual debe quedar claramente indicado.

2.3.4.3 Comportamiento de las exportaciones peruanas

De igual forma, el Ministerio de Agricultura y Riego (Minagri, 2015) elaboró y difundió información como *Quinua Peruana. Situación y Perspectivas de los Mercados Domésticos e Internacionales al 2015*, en la cual manifestó que a pesar de que la producción, biodiversidad y producción de quinua en Perú es más alto, pero Bolivia lo ha superado en términos de volumen de exportaciones, lo que hace posible la integración. Su presencia en el mercado internacional. Cabe señalar que la quinua no es un producto que

se comercialice en el mercado de consumo masivo. Durante muchos años, Bolivia ha proporcionado nichos de mercado en el mercado internacional, mientras que Perú no tenía o casi no tenía ese producto antes de 2005.

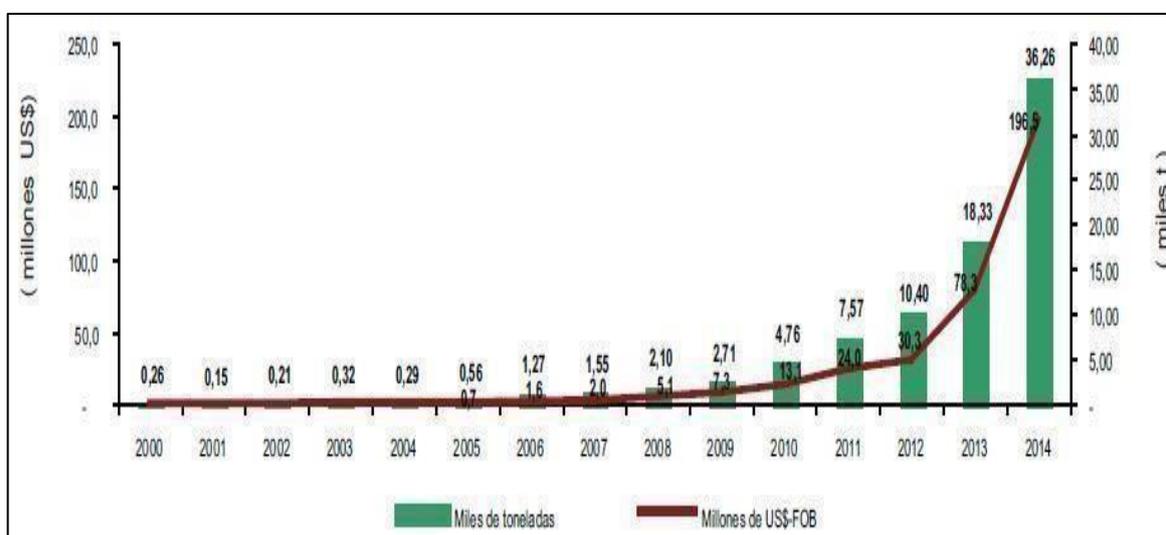


Figura 5. Exportación de quinua peruana. Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, 2015.

Se puede observar en la Figura 5 que, debido a la demanda internacional de quinua, el área de siembra de este grano se ha expandido, de 2005 a 2009 el volumen de exportación aumentó a una tasa promedio anual de 48%.

Entre 2006 y 2009, las exportaciones se duplicaron de 130 toneladas a 2700 toneladas. En 2010 se comenzó a exportar la cifra más importante (48.000 toneladas).

El volumen de exportación siguió aumentando en 2012, un 36,8% más que en 2011, y el volumen de exportación fue de 10.400 toneladas. Cabe mencionar que este año se han iniciado los preparativos para celebrar el AIQ-2013 iniciado por la FAO a nivel mundial, cumpliendo así el posicionamiento de la quinua entre los productos estrella.

En el marco del AIQ-2013, las exportaciones peruanas al cierre del año aumentaron un 76% a 18.300 toneladas, mientras que en términos de valor las exportaciones aumentaron un 156,7%.

En 2014, el volumen de exportación alcanzó las 36,300 toneladas, un aumento del

98%, un aumento del 150% con respecto a 2013.

En cuanto a los principales destinos, Estados Unidos fue el primer mercado en la historia en tener demanda de quinua peruana, y también fue el principal mercado de destino. Sin embargo, cabe mencionar que, en 2014, el mercado de exportación se diversificó en un 75%.

De igual forma, Romero (2017) informó en *Quinua: Producción y Comercio del Perú*, que el volumen de exportación de quinua en 2015 mantuvo el comportamiento contrario a los cambios de precios. Después de 36.200 toneladas en 2014, aumentó a 41.400 toneladas (14,3%) en 2015, estableciendo un nuevo récord de exportación.

Esta tendencia continuó aumentando a 44.300 toneladas (7,1%) en 2016. El deterioro de las exportaciones al mercado norteamericano se deriva de la masiva salida de exportaciones de quinua convencional de la costa peruana (Arequipa, La Libertad, etc.). En 2014, debido a la detección de residuos de plaguicidas, la aduana norteamericana detuvo envíos de quinua, y solo ingresaron a Estados Unidos, Brasil, envíos regulares de quinua libre de plaguicidas (0%) o solo quinua orgánica permitida por otros mercados como Canadá, Israel o la UE.

Desde la perspectiva del trato arancelario, este tipo de alimentos goza del derecho a gozar libremente del pago de aranceles en el marco del tratado de libre comercio suscrito con Estados Unidos, la Unión Europea y Canadá.

Tabla 5
Exportación de quinua peruana 2012 – 2014

País Socio	2012		2013		2014	
	Miles US\$	Toneladas	Miles US\$	Toneladas	Miles US\$	Toneladas
El Mundo	30705	10546	78826	18501	196507	3626
Estados Unidos	20475	6922	43379	9916	100005	1804
Unión Europea	3896	1363	14401	3564	46035	860
Canadá	1564	592	6377	1621	20062	376
Australia	1443	447	5806	1272	9770	174
Brasil	597	229	2232	477	4614	90
Israel	976	380	2009	553	3776	85

México	60	24	364	88	1851	41
Nueva Zelanda	457	130	1276	275	1702	25
Japón	292	101	701	156	1240	21
Chile	218	85	88	32	970	21
Sudáfrica	106	40	310	74	905	18
Taiwán	0	0	15	3	545	9
Rusia	53	22	587	137	461	8
India	2	1	226	56	375	7
Panamá	49	18	5	1	348	5
Otros países	515	194	1049	275	3758	69

Nota: Exportación de quinua del Perú. Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, 2015.

De igual forma, Koo (Como se citó en Agrodataperu, 2018) se centró en la siguiente información, con el comercio exterior agropecuario del Perú. Al respecto, cabe mencionar que la exportación de productos agrícolas se concentra en más de 200 productos, los cuales constituyen el portafolio de productos que el Perú brinda al mundo.

Tabla 6
Exportación de quinua peruana 2017 – 2018

MES	2018			2017		
	FOB	KILOS	PREC. PROM	FOB	KILOS	PREC. PROM
ENERO	6,779,858	2,992,040	2.27	6,469,163	2,903,274	2.23
FEBRERO				5,236,402	2,274,121	2.30
MARZO				10,405,329	4,453,875	2.34
ABRIL				9,504,145	3,967,081	2.40
MAYO				11,118,231	4,323,754	2.57
JUNIO				9,744,406	4,195,999	2.32
JULIO				11,695,663	4,864,269	2.40
AGOSTO				11,328,565	4,940,746	2.29
SETIEMBRE				10,085,893	4,297,836	2.35
OCTUBRE				9,748,359	4,131,208	2.36
NOVIEMBRE				11,953,468	5,397,085	2.21
DICIEMBRE				10,910,604	4,600,404	2.37
TOTALES	6,779,858	2,992,040	2.27	118,200,228	50,349,652	2.35
PROMEDIO MES	6,779,858	2,992,040		9,850,019	4,195,804	
% CREC. ANUAL	-31%	-29%	-3%	15%	14%	1%

Nota: Exportación de quinua del 2017 – 2018. Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, 2015.

- **Demanda insatisfecha:** en este punto se evaluará la demanda insatisfecha a nivel mundial. La Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PromPerú, 2014) indicó que las exportaciones de quinua peruana a Estados Unidos aumentaron 22% entre enero y septiembre debido al tratado de libre comercio (TLC)

firmado con el país. Andina (2014) refiere que: el mercado de la quinua en Perú es muy bueno. De enero a septiembre nuestra producción aumentó en más de 22%, por lo que este producto siempre ha sido portavoz de otros granos andinos, como sasha inchi, maca y kiwi. A su vez, el director de la Oficina de Comercio Exterior del Perú en Nueva York enfatizó que las exportaciones de quinua a este país del norte han crecido exponencialmente, alcanzando los 50 millones de dólares anuales.

- **Mercadeo y Comercialización.** Los términos marketing y marketing son sinónimos, por lo que el término marketing se considera la versión en español de marketing y se usa ampliamente junto con los sinónimos de marketing (Mendoza, 1995).

En las últimas décadas, el término comercialización se ha incluido en todas las actividades económicas que implican la transferencia de bienes y servicios de la producción al consumo.

El concepto funcional considera al marketing como un conjunto de procesos o etapas que debe atravesar un producto en el proceso de transferencia del productor al consumidor final. Estamos hablando de consumidores finales para distinguirlos de los compradores que compran productos en el mercado para venderlos en lugar de consumirlos. En este caso, el proceso de comercialización aún no ha terminado, finaliza con el consumo del producto.

Por tanto, el marketing es solo una dimensión, un proceso en el sistema de intercambio, que se utiliza para establecer la relación entre productores y consumidores.

Por tanto, la comercialización o marketing es un concepto que engloba las actividades materiales y económicas en el proceso de transferencia de bienes y servicios desde la producción hasta el consumo final en el marco de leyes y sistemas. Las actividades físicas están estrechamente relacionadas con las actividades económicas, por lo que, si no es una actividad económica, los productores o intermediarios no

realizarán actividades de marketing físico (o al menos lo hacen por sus ideas y propósitos). La economía estará relacionada con el uso óptimo de los escasos recursos productivos para obtener la mayor producción y la más completa satisfacción de la demanda.

- **Canales de comercialización.** El autor Céspedes (2002) señaló que a medida que se desarrolla el sistema económico de un país, aumentará la demanda de comercialización. En este sentido, las organizaciones de producción a gran escala necesitan grandes mercados para distribuir sus productos y servicios, por lo que, para ingresar a estos mercados, diversas personas naturales y jurídicas (mayoristas, minoristas, agencias de transporte, empresas de almacenamiento, industria canadiense) se encargan de realizar funciones de marketing.

Asimismo, Mendoza (1995) señaló que si se agrupan diferentes tipos de intermediarios según las funciones que desempeñan, se obtendrán las siguientes clasificaciones generales:

- **Productor:** Es el primer agente de comercialización. Este agente se encarga de decidir qué, cuándo y cuánto producir.
- **Acopiador rural:** Se llama medio de transporte. Representa el primer vínculo entre productores y otros intermediarios. Responsable de recolectar o recolectar productos rurales dispersos, por lo que su función es transportar e iniciar la concentración de la oferta.
- **Mayorista:** La función de este agente es concentrar la producción y homogeneizarla en grandes lotes.
- **Detallistas:** Estos agentes se denominan intermediarios y sus funciones básicas incluyen dividir o dividir productos y proporcionarlos a los consumidores.
- **Empresas transformadoras:** Estos agentes se encargan de utilizar como materias

primas los productos agropecuarios.

- **Exportadores e importadores:** Se refiere a un agente responsable de la comercialización y constituido en forma de empresa, especializado en la exportación e importación de productos agrícolas con mayor o menor grado de procesamiento.
- **Entidades o agencias gubernamentales:** La función de este tipo de agencia es unir a las agencias estatales, y su doble función es asegurar los precios más bajos y el suministro normal para los productores mediante el control de los precios al consumidor.
- **Corredores:** Son agentes que intervienen en todos los niveles del proceso de distribución y cobran comisiones según el tipo de gestión.
- **Consumidor:** Representa el último eslabón de la cadena de comercialización. El consumidor final está representado por la familia, mientras que las empresas transformadoras se consideran consumidores intermedios.
- **Asociaciones de productores y de consumidores:** Estos agentes incluyen sindicatos y cooperativas, e intervienen en los canales de acuerdo con las funciones que desempeñan, afectando las ganancias comerciales.

Según los autores Stern et al. (1999) indican que, al analizar estas operaciones, encontramos tres principios básicos de la estructura del canal de marketing, como se muestra a continuación.

- a. Los participantes en la organización del canal pueden ser reemplazados o suprimidos.
- b. La función de agencia no puede ser eliminada.
- c. Cuando se eliminen algunos actores, sus funciones se transferirán a otros agentes del canal.

- **Márgenes de comercialización.** Según Téllez y Cubillos (2003) la eficiencia económica es la principal motivación de interacción y coordinación entre productores agrícolas y otros agentes de comercialización.

Actividades diseñadas para satisfacer las necesidades de los consumidores, los consumidores finalmente deciden el precio a pagar por el producto.

En esta secuencia, cabe señalar que el análisis de la ganancia de marketing obviamente representa un complemento al marco de análisis de canales, y evalúa la relación entre el precio del productor y el precio final pagado por el productor. Los consumidores compran productos o servicios.

Por otro lado, señaló Mendoza (1991) que el margen de comercialización (CBM) se refiere al porcentaje del precio final del producto que queda en manos del intermediario. El beneficio o participación directa del productor (PDP) consiste en la relación entre el precio pagado por el consumidor final y el productor. Beneficio neto de marketing (MNC), incluido el porcentaje del precio final recibido por el intermediario como beneficio neto después de deducir los costos de marketing.

Por otro lado, es importante considerar que nuestro país es uno de los principales proveedores de quinua en Estados Unidos.

Tabla 7
Países importadores de quinua

Importadores	Valor exportado en 2012	Valor exportado en 2013	Valor exportado en 2014
Mundo	30715	79357	196507
Estados Unidos de América	20539	43697	100094
Canadá	1564	6379	20059
Países Bajos (Holanda)	613	2749	12774

Nota: Países que importan quinua. Fuente: Autoría propia.

Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Estados

Unidos de América.

Tabla 8
Países exportadores de quinua

Exportadores	Valor exportado en 2012	Valor exportado en 2013	Valor exportado en 2014
Mundo	41741	93127	159119
Bolivia	30334	65822	85347
Perú	10360	25569	69482
Ecuador	806	638	2582

Nota: Países que importan quinua. Fuente: Autoría propia.

- **Competencia:** Este es un fenómeno inevitable, es propuesto por MIPYMES para la exportación de nuestro país, tiene un carácter nacional e internacional, sin embargo, este fenómeno se puede superar con éxito en el marco de un tratado de libre comercio.

Los países productores y exportadores competidores Bolivia tiene más áreas sembradas, pero el rendimiento promedio por hectárea es menor. En 2001, la empresa exportadora líder en Perú fue Exportadora Agrícola Orgánica, cuyo valor FOB aumentó el equivalente del 40,1% la tasa de participación.

Las principales empresas exportadoras de quinua:

Tabla 9
Exportadoras de quinua peruana

Empresa	Anual.			Var. %		Part. %	
	2009.	2010.	2011.	10/09.	11/10.	2010.	2011.
Exportador Orgánico	2,141.0	4,797.8	10,155.5	124.1	111.7	36.4	40.1
Grupo Orgánico Nacional	1,322.2	2,248.7	3,585.3	70.1	59.4	17.0	14.2
Interamsa Agroindustrial	567.7	1,399.6	2,410.6	146.5	72.2	10.6	9.5
Ali Sur	290.3	627.6	2,237.2	116.2	256.5	4.8	8.8
Vínculos Agrícolas	429.3	1,272.0	1,995.4	196.3	56.9	9.6	7.9
Sun Packers	638.4	484.5	1,380.6	24.1	185.0	3.7	5.5
Aplex Trading	-	-	1,047.7	-	-	-	4.1
De Guste Group	-	-	459.1	-	-	-	1.8
C&V Export	11.0	90.1	405.3	719.1	349.8	0.7	1.6
Aplex Perú	229.5	544.0	372.9	137.0	31.5	4.1	1.5
Resto	1,675.3	1,725.9	1,252.3	3.0	27.4	13.1	4.9
Total	7,304.7	13,190.2	25,301.9	80.6	91.8	100.0	100.0

Nota: Empresas exportadoras de quinua peruana. Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, 2015.

Principales exportadoras

Tabla 10
Principales empresas exportadoras de quinua peruana (En % y Valores FOB)

Empresas	EEUU Año 2011	
	%	US\$
Exportadora Orgánica	41.1	6,255,811
Grupo Nacional	21.8	3,312,781
Interamsa Agroindustria	13.7	2,085,206
Ali Sur	2.8	420,599
Conexiones Agrícolas	12.2	1,863,720
Otras	8.4	1,278,983
Total	100	15,217,100

Nota: Empresas exportadoras de quinua peruana. Fuente: Autoría propia.

Para una mejor apreciación se presenta una comparación de las exportaciones que realizan las principales empresas y que serán de marcada referencia para esta investigación.

Tabla 11
Cuadro comparativo de las principales empresas competidoras. Productos que ofrece en presentaciones retail

Elementos de Análisis	Exportadora Agrícola Orgánica S.A.C.	Grupo Orgánico Nacional S.A.	INTERAMS Agroindustri al S.A.C.	Alli Sur S.A.C.	Vínculos Agrícolas E.I.R.L.
Quinua orgánica (varios colores presentación retail)	X	X			X
Blanquita (en presentación retail)				X	X
Rojita (en presentación retail)				X	X
Negrita (en presentación retail)				X	X
Ámbito de acción/Público objetivo en EE.UU.	AB	AB	AB	AB	AB
Calidad	Certificaciones E.U. 834/2007. USDA/NOP: Norma Orgánica de USA JAS (Japanese standard): Norma Orgánica de Japón, Norma Orgánica de	Grupo Orgánico Nacional (IFOAM), orgánica production methods EU, organic production	Utilización de BPM y Certificación HACCP	Utilización de BPM y Certificación HACCP	Certificación BRC

	Brazil. ISO/IEC 17025:2006 y HACCP	metodos usda nop Certificado Fair trade production Methods.			
Factor diferenciador	Prestigio Internacional, Línea orgánica, productos retail, Creación de valores compartidos.	Prestigio internacional, orgánica, productos retail peruano.	Prestigio internacional, marca en presentación retail.	Presentación varia sacos de 50 lb., 25 Kg., 30 Kg., 100 lb. O 50 Kg.) como en presentacione s retail (1/2 Kg. 2 lb., 4 lb. Y 5 Kg.)	
Nivel de reconocimiento de marca/empresa	Reconocimiento Internacional	Reconocimiento Internacional	Reconocimie nto local e Internacional	Reconocimie nto local e Internacional	Reconocimie nto Local
Destino de Exportación	El 67.1% de su exportación se dirige a EE UU, Alemania (10.6%), Australia (9.8%), Países bajos (5.3%), Otros (6 países 6.7%)	EE.UU. 89%, Alemania (6.8%), Brasil (2.9%), Canadá (1.3%)	EE. UU. (65%), Japón (22.1%), China (6.3%), Bolivia (3.1%), Otros (3.6%)	EE.UU. (33.6%), Canadá (9.3%), Italia (7.6%), España (6.2%), Otros (26 países 43.3%)	EE.UU. (41.5%), Panamá (9.6%), Reino Unido (8.7%), Canadá (7.9%) y Otros (25 países 32.2%)

Nota: Empresas competidoras de quinua. Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, 2015.

- **Surgimiento de la agricultura orgánica.** Hasta el momento se ha reemplazado el aspecto más destacado de la base teórica de Triana (2013), que muestra que el origen de la producción orgánica radica en abordar los principales problemas de la agricultura desde el modelo propuesto por la *revolución verde*. Considerando las personas o regiones donde se implementa, han aparecido varios tipos de producción orgánica, por ejemplo: *Organic Agriculture 193*, creada por la Sra. Eve Balfour y Sir Albert Howard en Inglaterra, en el año 1930. Determinadas restricciones locales dificultan la adopción. El sistema de producción se basa en la experiencia occidental, por lo que es necesario observar el proceso de producción natural para obtener los conocimientos necesarios, que promueva la actividad del campo en pro de la salud.

De igual manera, también se consideró la base teórica de Ochoa (2010), que

señaló que en las décadas de 1920 a 1970, la producción orgánica y todos los taludes creados fueron restaurados a escala global. En 1963 encontró la primera instrucción de producción orgánica para comercialización y exportación correspondiente al área de ALC en México. En 196, en México, se obtuvo la primera certificación internacional de café orgánico a través de organismos de certificación fuera de la región.

A fines de la década de 1990, con la ayuda de regulaciones formuladas por países fuera de la región de ALC, surgió el primer grupo de agencias nacionales de certificación de producción orgánica. Estas regulaciones conducen a la formulación de políticas gubernamentales relacionadas con la producción orgánica y la creación de estas agencias reguladoras.

- **Producción orgánica y su rentabilidad.** Con relación a los datos aportados por la Federación Internacional de Organizaciones de Movimientos Agrícolas en Alemania, la organización fue la entidad más alta para la producción orgánica en 2002. Los datos muestran que la superficie mundial dedicada a la producción orgánica es de 22.811.267 hectáreas, de las cuales el 21,4% son localizados en América Latina y el Caribe (aproximadamente 4.886.967 hectáreas), hubo un aumento del 15% a fines de 2005. En esta secuencia, cabe mencionar que Australia representó la mayor parte del aumento estimado (10,5 millones de hectáreas), seguida de Argentina (3,2 millones de hectáreas).

Para Adasme, Díaz y Torti (2012), el comercio del mercado orgánico se divide en dos mercados principales: Estados Unidos y Europa. En respuesta, agregaron que, para la década de 2000, el mercado mundial de alimentos orgánicos había superado los 50 mil millones de dólares, el 90% de los cuales se distribuía entre países europeos que tiene diferentes contribuciones a las ventas y el flujo de productos orgánicos, por lo que ha alcanzado con éxito el 52% de las ventas mundiales de productos orgánicos.

- **La Producción Orgánica en América Latina y el Caribe (LAC).** En 2008, la situación del mercado orgánico en América Latina y el Caribe estimó que el 90% de los productos orgánicos se exportaban, (Lernoud [como se citó en Adasme, Díaz y Torti], 2012).

Sobrepago de costos originado por quienes manejan mal las ganancias que brinda la producción orgánica empresas multinacionales fuera de la región de ALC, que se enfocan en producir en la región y exportar a países como USA (56,8%), Unión Europea (34,7%) y Japón (7,7%) (Céspedes [como se citó en Adasme, Díaz y Torti], 2012).

Con base en la información disponible, la siguiente tabla muestra la participación de América Latina y el Caribe en el comercio orgánico mundial y el número estimado de hectáreas para la producción orgánica.

Tabla 12
Participación comercial de la región LAC

	Hectáreas Orgánicas	Porcentaje	Productores Orgánicos	Porcentaje
Mundial	37,544,909	100.0 %	1,927,018	100.0 %
LAC	6,836,498	18.2 %	316,583	16.4 %

Nota: Participación comercial de LAC. Fuente: Cussianovich, 2014.

En la Tabla 12 se detalla que la Región LAC participación del menos de 5% del mercado orgánico.

- **Las MIPYMES en América Latina.** La inclusión de pequeñas, medianas y microempresas en los objetivos de política amplía el alcance y aumenta la complejidad del campo de las pequeñas agencias. La productividad de las microempresas en América Latina es solo el 3% de la de las grandes empresas, pero en países

desarrollados como Francia, la productividad de las pequeñas empresas equivale al 70% de la de las grandes empresas (La Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL], 2010).

Por lo tanto, es necesario tener en cuenta diferentes planes, herramientas e intervenciones que tengan en cuenta estas diferencias (Bárcena, Prado, Cimoli y Pérez, 2011).

- **Las MIPYMES en el Perú.** Para Tello (2014), MIPYMES representa una unidad económica compuesta por personas naturales o jurídicas, bajo cualquier forma de organización o gestión societaria especificada en la legislación vigente, orientada al desarrollo de la extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Según el número de empresas y el número de empleados, las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) son el grupo de empresas más importante del Perú: 9 de cada 10 empresas son MIPYMES, y cada trabajador emplea aproximadamente a 7 personas (León, 2017 A 2017, las MIPYMES representan el 99,52% de la clase empresarial. En este grupo, las microempresas representaron el 96,23% (Cuadro 13).

Tabla 13
Estrato empresarial Año 2017

Tipo	Estrato empresarial Año 2017	
	Número	Participación/Total
Micros	1.836.848.	96,23. %
Pequeñas	60.702.	3,18. %
Medianas	2.034.	0,11. %
Totales	1.899.584.	99,52. %
Grande	9.245.	0,48. %
Total	1.908.829.	100,00. %

Nota: Estrato empresarial 2017. Fuente: Ministerio Producción, 2017.

Entre el año 2012 y el año 2017 las MIPYME formales crecieron en un 41,69 %.

Las microempresas aumentaron de 1.270.009 a 1.836.848, mientras que las pymes

disminuyeron (ver Cuadro 14). De acuerdo con la definición de trámites empresariales, si las pequeñas y medianas empresas están registradas en la Administración Tributaria del Estado (SUNAT), se clasifican como empresas formales, es decir, cuentan con un Registro Único de Contribuyentes (RUC).

Tabla 14
MIPYME formales 2012-2017

MIPYME Formales 2012-2017				
Año	Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	MIPYME
2012	1.270.009	68.243	2.451	1.340.703
2013	1.439.778	70.708	2.520	1.513.006
2014	1.518.284	71.313	2.635	1.592.232
2015	1.607.305	72.664	2.712	1.682.681
2016	1.652.071	74.085	2.621	1.728.777
2017	1.836.848	60.702	2.034	1.899.584
Variación				
2012-2017	44,63%	-11,05%	-17,01%	41,69%

Nota: MIPYME Formales 2012-2017. Fuente: Ministerio de la Producción, 2017.

Para el 2020, las pequeñas, medianas y microempresas representarán el 99,5% del total de empresas oficiales de la economía peruana. Entre ellos, las microempresas representaron el 96,2%, las pequeñas empresas el 3,2% y las medianas empresas el 0,1%. En cuanto al sector económico, el 46,2% pertenecen al sector comercial, 41. El 3% se utiliza en la industria de servicios, y el resto se utiliza en los sectores de manufactura, construcción, agricultura, minería y pesca (Ministerio de la Producción del Perú, 2020).

- **Enfoques teóricos de la rentabilidad empresarial.** El rendimiento económico o financiera de Lizcano (2004) la define como el proceder organizativo capaz de generar excedentes o resultados en función de la inversión que realiza. Por tanto, se puede decir que la rentabilidad es una manifestación concreta de los resultados alcanzados por el desarrollo de actividades económicas basadas en la innovación, la elaboración y / o la compensación. En este sentido, al comparar los resultados de una organización con los factores (recursos económicos y financieros) que intervienen en su obtención, la

medición de los resultados tiene una relevancia específica.

Una medida del nivel y expresado en términos de la ganancia obtenida a través de ingresos y volumen de inversión. En este sentido, cabe señalar que esta monografía se desarrolla desde la perspectiva, que se manifiesta o correlación ganancias corporativas.

Además, la rentabilidad es un indicador, para comparar los ingresos recibidos y los recursos utilizados, para evaluar los objetivos de la empresa.

- **Medidas de rentabilidad.** Para el Gitmnan (como se citó en De Hoz y Ferrer, 2008), utilizadas para evaluar el beneficio obtenido por la organización en función de inversiones del propietario. Por lo tanto, si no se generan ganancias no puede atraerse capital externo, por eso está enfocado en incrementar las ganancias.

Conceptos más empleados:

- Utilidad Neta: Son las normas contables relacionadas con ingresos y gastos, en un período de tiempo determinado, todos los gastos se restan de los ingresos y se obtiene el resultado expresado en moneda.
 - “Retorno sobre la inversión (ROA)”: mide la inversión.
 - “Retorno sobre el capital (ROE)”: mide la rentabilidad.
 - “UAI”: mide la ganancia.
- **La rentabilidad económica y la rentabilidad financiera.** El rendimiento económico se evalúa a través de la generación de activos de una empresa en un lapso, independientemente de su financiamiento, es un indicador utilizado para crear valor, independientemente de su método de financiación.

Ahora bien, según Sánchez (2002), Esta incluye medidas que representan rendimiento obtenida mediante el uso del capital propio en un lapso, independientemente de cómo se distribuyan los resultados. Cabe mencionar que esta

medida la relevancia e intereses de cada entidad.

- **Indicadores financieros.** En este punto nos basaremos en las definiciones de Serrahima (2017), quien define de la siguiente manera:
 - **El Valor Actual Neto (VAN):** El valor mide la riqueza generada por el proyecto valorado en el momento inicial. El VPN se considera el valor presente de los flujos de efectivo futuros que generará el proyecto y se descuenta a la misma tasa de descuento. Asimismo, se considera el valor en el momento inicial de la inversión, entendido como el monto total del flujo de caja descontado a una determinada tasa de descuento (o descuento).
 - **La Tasa de Rendimiento Interno o Tasa Interna de Rentabilidad (TIR o TRI):**
Es la tasa de descuento a la que se produce un punto de inflexión (o cambio de signo) entre rentabilidad positiva y negativa. También se puede entender cómo obtener la tasa de actualización de un VPN vacío. Es por ello que a esto se le denomina tasa de riqueza generada por el proyecto, por lo que siempre que el costo de capital considerado sea menor que la TIR, el proyecto será económicamente rentable. Por otro lado, se toma como base las definiciones de Gutiérrez y Llanos (2017):
 - **Valor actual neto económico (VANE):** Este indicador se calcula durante la evaluación e indica si el después de cinco años de exportación y pago de insumos de producción es rentable.
 - **Valor actual neto financiero (VANF):** Este indicador se calcula con base en el flujo de caja financiero al momento de la evaluación, indicando si el proyecto es rentable luego de cinco años de exportación y pago de préstamos e intereses de crédito.
 - **Tasa interna de retorno económico (TIRE):** Cuando la TIR se calcula a partir del

VANE.

- **Tasa interna de retorno financiero (TIRF):** Cuando la TIR se calcula a partir del VANF.

- **Escenarios.**

- **Optimista:** En este caso, un aumento del 5% en las ventas se considera un número alto, pero aún es factible. Los costos fijos y variables del escenario conservador se mantienen sin cambios.
- **Pesimista:** Por otro lado, encontramos que la teoría de Blanco (2007) señaló que el objetivo principal del estudio de un proyecto es determinar su factibilidad desde una perspectiva social, económica y financiera, mediante el uso de herramientas contables y económicas; estas incluyen puntos de equilibrio. y El cálculo del valor agregado, de manera similar, también puede referirse a instrumentos financieros como la tasa interna de rendimiento (TIR) y el valor actual neto (VAN).

De manera similar, Blanco (2007), expresó la importancia del flujo de capital de la organización como parte del resultado general de la evaluación, porque permite verificar la fuente, la aplicación y el equilibrio entre los ingresos corrientes y los gastos corrientes, por lo que la evaluación no debe centrarse solo en instrumentos financieros (VAN y TIR) porque ya no considerarán los aspectos económicos y sociales.

Por otro lado, el autor agregó que es importante realizar un análisis de sensibilidad para determinar los posibles cambios en los resultados cuando el proyecto se ve afectado por ciertos factores de riesgo, es decir, observar el desempeño de los indicadores en determinadas circunstancias. Los números son diferentes, esta es la clave del resultado final, te permite comprender la sensibilidad del proyecto.

- **El tratado de libre comercio y las MIPYMES.** Las pequeñas, medianas y microempresas participan activamente en el proceso de negociación del tratado de libre

comercio de América del Norte.

Uno de los sectores que más se beneficia del tratado de libre comercio con EE.UU. es el de las pequeñas y medianas empresas.

Con la reducción de los aranceles de importación de productos estadounidenses, las pequeñas, medianas y microempresas podrán adquirir materias primas y la maquinaria más avanzada a precios mucho más bajos que el precio actual, lo que ayudará a mejorar su eficiencia y productividad., al cancelar los productos estadounidenses contra Perú, podrá obtener productos intermedios y bienes de capital necesarios para apoyar su desarrollo y modernización productivo.

Asimismo, representantes de las pequeñas, medianas y microempresas participan en la negociación de tratados de libre comercio a través del Foro Andino de la Pequeña y Mediana Empresa, que permite la plena circulación de la información y da la debida consideración a sus intereses (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo [Mincetur], 2013).

El Ministerio de Agricultura y Riego (Minagri, 2015) cree que es necesario apoyar las acciones del sector productivo, por lo que ha desarrollado un plan de acción orientado a la sostenibilidad a largo plazo. Algunas de estas acciones están encaminadas a mejorar la competitividad, como la calidad, diferenciación, diversificación de productos, certificación; logística, comunicaciones, etc., junto con la creación de herramientas de comercio exterior y oportunidades de negocio, tienen como objetivo promover las exportaciones de alimentos. Estas acciones se dirigen específicamente a las pymes, no a las pymes.

Según Minagri (2015) considera que el desarrollo continuo de las exportaciones ha comenzado a pasar por las pequeñas y medianas empresas, por lo que necesitan urgentemente información para superar la falta de experiencia exportadora y obtener las

herramientas para lograr sus objetivos.

Capacidades de comercio exterior para temas específicos (por ejemplo, alimentos agrícolas) (Nonzioli, 2014).

- **Actores que intervienen en la comercialización de quinua para el mercado de EE.UU.**

- **Producción:** Productores Asociados.
- **Acopio:** Acopiadores medianos.
- **Procesamiento:** Agroindustrias Exportadoras.
- **Consumo:** Mercado Norteamericano.

El productor relevante vende el 90% de la quinua cosechada a un recolector de tamaño mediano, que requiere 5 personas para moverse. En este sentido, estos recolectores son responsables del proceso de conversión indirecta para luego vender el producto a la industria agroexportadora, y en última instancia son responsables del procesamiento industrial de diversos expositores, mezclas, harinas y hojuelas de quinua. (Pearl. Quinoa) Clientes norteamericanos enviados a estas empresas.

La siguiente tabla muestra los participantes involucrados.

Tabla 15
Actores intervienen comercio de quinua

Procesos	Director
Producciones	Productor Asociado
Intermediario	Agroindustrias exportadoras
Mercados	Agroindustrias exportadoras

Nota: Participantes del comercio de quinua. Fuente: Autoría propia.

- **Acopio en comercialización de la quinua orgánica para exportación Actividades realizadas:**

- Recolectores a menudo compran quinua y participan en ferias organizadas, conocen la fecha de cosecha.

- Los recolectores medianos utilizan un proceso de conversión manual para contratar a los propios agricultores para obtener perlas o quinua lavada, y luego venderlos a las empresas exportadoras donde más los necesitan.

- **Quinua lavada.**

- El principal problema para los recolectores es el proceso de conversión, debido a la falta de características limpias y precios más bajos en la industria agrícola exportadora, estas empresas muchas veces tienen que realizar este proceso nuevamente.

- **Proceso de transformación.**

Para ello, revisando las bases teóricas propuestas por Condori (2013), afirmó en su trabajo lo siguiente:

- Conversión granos de quinua perla depende de la calidad del producto obtenido en la etapa de producción, por lo que el costo del proceso dependerá de la eficiencia de los productores en el sistema de producción, resultando en una menor calidad del producto, y estos tienen un nivel de contaminación muy bajo, sin piedras, restos vegetales ni ningún otro tipo de ningún tipo. En cuanto a las variedades de flores, este es un proceso sencillo, realizado por recolectores que necesitan contratar empleados o familiares y hacerlo de forma manual. El proceso de transformación manual de la quinua perla implica las siguientes operaciones:

- **Recepción de materia prima:** En la primera etapa de producción se reciben los granos de quinua y se verifica el peso y condiciones de recepción de los granos.
- **Clasificación y limpieza:** Los granos se clasifican según dimensión, aspectos y uniformidad para satisfacer las necesidades del mercado norteamericano. De la misma forma, también se limpian, incluida la eliminación de impurezas que puedan estar contenidas en los granos.

- **Desaponificado:** En esta etapa se elimina la saponina que le da al producto su característico sabor amargo (lavando con agua, removiendo y frotando). La quinua real es una de las variedades amargas, con mayor contenido de saponinas en la cáscara, mientras que la quinua dulce tiene menor contenido de saponinas.
- **Secado:** naturalmente consiste en colocar los frijoles en una capa fina y exponerlos al aire (luz solar o sombra) por no más de 15 días. Esta etapa también se considera crítica, ya que muchas veces durante este proceso debido a la presión del tiempo y la falta de control, la humedad suele ser superior al porcentaje recomendado, o suele estar contaminada por materias extrañas.
- **Selección:** En esta etapa, se utiliza un tamiz de plástico que puede eliminar las impurezas para tamizar los productos para obtener productos de tamaño uniforme.
- **Embalaje:** Esta etapa incluye el envasado adecuado del producto final. Cabe señalar que el embalaje y el embalaje adecuados son la clave para reducir las pérdidas causadas por factores físicos, químicos, biológicos y humanos. Esta también se considera una etapa crítica, porque en muchos casos, cuando el recolector se vende a empresas procesadoras de exportación, las bolsas de polipropileno utilizadas no protegen completamente el producto.
- **Almacenamiento:** almacenarse adecuadas asegurar higiene y sensorial La temperatura, la humedad y el contenido de oxígeno son factores que inciden en la degradación de los granos almacenados.

2.4 Definición de terminología básica

- **Arancel:** un gravamen aplicado a mercancías importadas o exportadas. Los más comunes son los aranceles que se cobran a las importaciones; en lo que respecta a Perú y muchos otros países, no existen aranceles a las exportaciones (Ministerio de

Economía y Finanzas [MEF], 2015).

- **Barreras Sanitarias y Fitosanitarias:** Se refieren a mecanismos que garantizan la provisión de alimentos inocuos a los consumidores de un país, es decir, medidas que se basan en estándares que se consideran adecuados y que aseguran que no se aplicarán estándares estrictos de salud y seguridad. Una excusa para proteger a los productores nacionales. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, 2011).
- **Prácticas buenas de Manufactura o Manipulación (BPM):** Procedimientos necesarios para obtener alimentos seguros, saludables y saludables. Este reglamento se aplica a todas las empresas procesadoras de alimentos que venden sus productos (Barclay, 2015).
- **Buenas Prácticas Agrícolas (BPA):** todas las etapas de la producción agrícola necesitan ejercicios continuos de mejora para brindar al mercado productos seguros y saludables, teniendo en cuenta el mínimo impacto en el medio ambiente y respetando el bienestar de los trabajadores en el lugar (Umpire, 2009).
- **Certificación:** Es un procedimiento para que una organización proporcione garantía por escrito de que los productos, procesos o servicios cumplen los requisitos especificados (Pons y Sivardiére, 2002).
- **Nomenclatura arancelaria:** Es una lista o listado de productos básicos de objetos de comercio internacional, presentados de forma estructurada, sistemática e identificativa a través de códigos digitales (Ganoza, 2014).
- **Valor Actual Neto (VAN):** Este método mide la riqueza aportada por el proyecto valorado en el momento inicial. El valor actual neto es el valor presente de los flujos de caja futuros que generará el proyecto, descontados a la misma tasa de descuento. Vale la pena el momento inicial de la inversión se considera la suma de todos los flujos de efectivo descontados a la tasa de descuento (o descuento) considerada (Serrahima,

2017).

- **Tasa de Rendimiento Interno (TIR):** Es la tasa de descuento a la que se produce un punto de inflexión (o cambio de signo) entre la rentabilidad positiva y negativa. O que, de manera similar, la tasa interna de retorno (TIR) es la tasa de renovación para obtener un VPN vacío. Por tanto, es la ratio de riqueza generado por el proyecto. En otras palabras, siempre que el costo del capital considerado sea menor que la tasa interna de rendimiento, el proyecto es económicamente rentable. La tasa interna de rendimiento o tasa interna de rendimiento se abrevia vagamente como TIR o TRI. En inglés, es la tasa interna de rendimiento y su acrónimo TIR (Serrahima, 2017).
- **Valor actual neto económico (VANE):** Cuando se evalúa sobre la base del flujo de efectivo económico, el VPN se denomina valor presente económico neto (Gutiérrez y Llanos, 2017).
- **Valor actual neto financiero (VANF):** Pero si la evaluación se basa en el flujo de caja financiero, el VPN se denomina valor actual neto financiero (Gutiérrez y Llanos, 2017).
- **Tasa interna de Retorno Económico (TIRE):** Cuando el cálculo de la TIR se basa en el VPN, se denomina tasa de rendimiento económica interna (Gutiérrez y Llanos, 2017).
- **Tasa interna de retorno financiero (TIRF):** Cuando el cálculo de la TIR se basa en VANF, utiliza el nombre de la tasa de rendimiento financiera interna (Gutiérrez y Llanos, 2017).
- **Escenario optimista:** En este caso, un aumento del 5% en las ventas se considera un número alto, pero aún es factible. Se mantienen los costos fijos y variables del plan conservador. En este caso, también se puede decir que la ejecución del proyecto es rentable, y se recomienda a futuros inversores (Gutiérrez y Llanos, 2017).
- **Escenario pesimista:** Cuando no se obtienen ganancias (Gutiérrez y Llanos, 2017).

Capítulo III

Hipótesis y variables

3.1 Hipótesis

3.1.1 Hipótesis general.

Existe una relación directa entre el tratado de libre comercio Perú -EE.UU. y la rentabilidad de la comercialización y exportación de quinua orgánica peruana de las MIPYMES de 2013 a 2018.

3.1.2 Hipótesis específicas.

En el tratado de libre comercio, el otorgamiento de preferencias arancelarias está directamente relacionado con la comercialización y rentabilidad de las exportaciones de quinua orgánica peruana de las MIPYMES durante 2013-2018.

En el tratado de libre comercio, la reducción de barreras no arancelarias está directamente relacionada con el rendimiento de la comercialización y exportación de quinua orgánica peruana de las MIPYMES durante 2013-2018.

En el tratado de libre comercio Perú - EE.UU., el empleo de funcionarios de aduanas está directamente relacionado con la comercialización y rentabilidad de las exportaciones de quinua orgánica peruana de las MIPYMES durante 2013 a 2018.

3.2 Variables

3.2.1 Variable dependiente.

Rentabilidad de las MIPYMES comercializadoras y exportadoras de quinua orgánica peruana.

3.2.2 Variable independiente.

Tratado de libre comercio entre Perú – EE.UU.

3.3 Operacionalización de variables

Tabla 16
Operacionalización de la variable independiente

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores
Independiente: Tratado de libre comercio Perú – EE.UU.	Acuerdo comercial vinculante suscrito por dos o más países para la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios. Ello con el fin de profundizar la integración económica de los países firmantes, un TLC incorpora además de los temas de acceso a nuevos mercados, otros aspectos normativos relacionados. Como propiedad inversiones, políticas competencia, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, asuntos laborales, disposiciones medioambientales, mecanismos de defensa comercial y de solución de conflictos. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2017).	Se refiere al resultado de las acciones tras haber quedado materializado en documento conjunto suscritos por Perú y Estados Unidos con motivo de aquella negociación comercial, y se medirá a través de la Concesión de preferencias arancelarias, reducir las barreras no arancelarias y contar con personal aduanero calificado.	Concesión de preferencias arancelarias	<ul style="list-style-type: none"> a) Crecimiento de las exportaciones Quinua Orgánica. b) Incremento empresas de empresas exportadoras de quinua.
			Reducción de barreras no arancelarias	<ul style="list-style-type: none"> a) Eliminación de aranceles y restricciones para arancelarias. b) Eliminación de impuestos y pagos de derecho con trámite aduanero.
			Contar con personal aduanero	<ul style="list-style-type: none"> a) Eficiencia en tiempos de despacho en los procedimientos aduaneros. b) Focalización en el control de aduanas para mercancías con alto riesgo.

Nota: Operacionalización de la variable tratado de libre comercio Perú – EE.UU. Fuente: Autoría propia.

Tabla 17
Operacionalización de la variable dependiente

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores
Dependiente: Rentabilidad de las MIPYMES comercializadoras y exportadoras de quinua orgánica	<p>La Rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. Es importante porque, para que una empresa sobreviva debe producir utilidades. Por lo tanto, la Rentabilidad se relaciona directamente con el riesgo, si una Empresa quiere aumentar su Rentabilidad debe aumentar el riesgo y, al contrario, si disminuye el riesgo, disminuye su rentabilidad. (Gitman y Zutter, 2012)</p>	<p>Se refiere a la búsqueda de beneficios económicos como la motivación principal para que las MIPYMES exportadoras y demás agentes de la comercialización, interactúen y se coordinen en actividades que conducen al mismo objetivo: “Si es Rentable la exportación de quinua a los Estados Unidos en el marco del Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos”, y se medirá a través de la evaluación económica y financiera, así como del análisis de sensibilidad.</p>	<p>Evaluación Económica Financiera</p> <p>y</p> <p>Análisis de Sensibilidad</p>	<p>a) Indicadores Económicos: VANE – TIRE</p> <p>b) Indicadores Financieros: VANF – TIRF</p> <p>a) Escenario optimista</p> <p>b) Escenario pesimista</p> <p>c) Escenario promedio</p>

Nota: Operacionalización de la variable Rentabilidad de las MIPYMES. Fuente: Autoría propia.

Capítulo IV

Metodología

4.1 Enfoque de la investigación

Se desarrolla con base en los conceptos y puntos de vista del positivismo o paradigma de la investigación cuantitativa, que es una tradición científica basada en esquemas deductivos y lógicos, orientados a la verificación de teorías científicas, a través de la estandarización y medición numérica. Al respecto, es importante señalar que, según Hernández, Fernández y Baptista (2014), se diseñan métodos cuantitativos para verificar un conjunto de hipótesis, y para ello se utilizan herramientas estadísticas o cuantitativas.

En otras palabras, el método cuantitativo utilizado para realizar esta investigación se considera, por tanto, un método de análisis o investigación de la realidad social utilizando marcos conceptuales, técnicas, herramientas de análisis matemático y procedimientos de razonamiento específicos o específicos Corbetta [como se citó en Della y Keating], 2013). En esta encuesta, se recopilaron números y datos cuantificables mediante procedimientos estadísticos.

4.2 Tipo de investigación

Es de tipo relacionado porque se enfoca en la naturaleza de la relacional entre dos variables tratado de libre comercio y comercialización y exportación de quinua orgánica

peruana para determinar la rentabilidad de las MIPYMES exportadoras, una investigación sin profundizar en las variables determinadas (Carrasco, 2017). Este es el esquema del diseño:

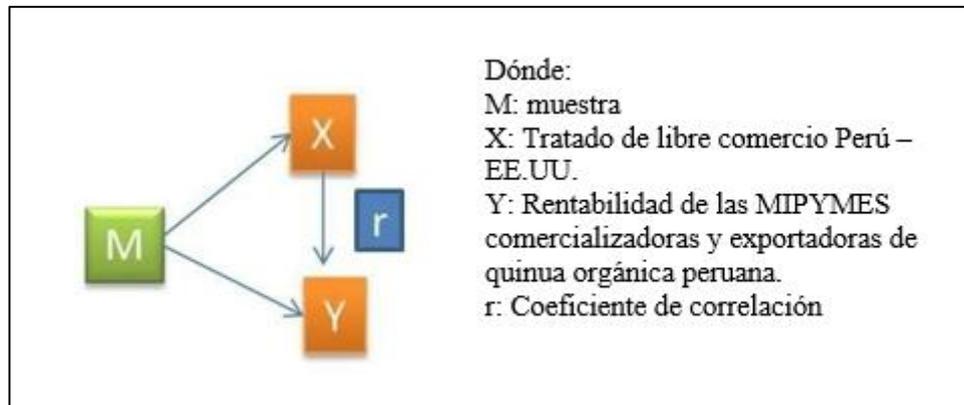


Figura 6. Enfoque de la investigación. Fuente: Autoría propia.

Asimismo, esta investigación cumple con las condiciones metodológicas de la investigación aplicada porque utiliza conocimientos de ciencia administrativa y ciencia contable.

4.3 Diseño de investigación

Definido como el camino para alcanzar objetivos, utilizándose en este caso diseño no experimental en donde se mide el impacto sobre ocurrido sobre estas variables (Hernández *et al.*, 2014).

La investigación propuesta está suscrita en un diseño de correlación cruzada no experimental. Su naturaleza horizontal se debe a que los datos se recopilan en momento único sin monitorear su evolución.

Nuevamente, este trabajo fue desarrollado bajo los pasos de la investigación de campo y apoyado por el modelo de investigación de la literatura. Al respecto, Arias (2006) considera que la investigación de campo es un tipo de investigación que recoge datos directamente de los objetos encuestados o de la realidad del evento, es decir, en el contexto

habitual al que pertenecen. Por otro lado, el propósito de la investigación bibliográfica es obtener y consultar bibliografía u otros materiales basados en otra información y / o conocimiento recopilado en la literatura. Elija las realidades de manera apropiada y selectiva para que sean útiles para fines de investigación (Hernández *et al.*, 2014).

4.4 Método

Como señaló Ramírez (1999), la elección del método dependerá del paradigma del investigador, porque la elección implica un compromiso con la cosmovisión. En este sentido, el método que sustenta esta investigación es un método cuantitativo, que, según Hernández *et al.* (2014), tiene como objetivo verificar una serie de hipótesis, utilizando herramientas estadísticas o cuantitativas para tal fin.

4.5 Población y muestra

4.5.1 Población.

La definición general es la recopilación de todos los casos que cumplen con una especificación específica (Hernández *et al.*, 2014). En este sentido, para el propósito de este estudio, de acuerdo con los datos proporcionados por la SUNAT, se recomienda estar conformado por 10 pequeñas, medianas y microempresas que solo comercialicen y exporten quinua orgánica en el marco del tratado de libre comercio Perú - EE.UU., y están ubicados en Lima 2020.

4.5.2 Muestra.

En este punto, debido a que la población estudiada es pequeña, se realiza un censo con 10 pequeñas, medianas y microempresas como muestra.

4.6 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Tabla 18

Técnicas e instrumentos para recolectar información

Técnicas	Instrumentos
Encuesta	Cuestionario
Análisis Documental	Flujo de Caja de las microempresas

Nota: Instrumentos para recolectar información. Fuente: Autoría propia

- **Fuentes primarias.** La encuesta se utilizó para comprender aspectos muy específicos de tecnología, investigación descriptiva, tratados de libre comercio y barreras cuasi arancelarias relacionadas con la rentabilidad de las microempresas que exportan quinua orgánica a Estados Unidos en el marco del tratado de libre comercio de América del Norte.

Se desarrollaron dos cuestionarios para analizar cada variable: el primero se denomina "Cuestionario para el análisis de las MIPYMES exportadoras de quinua del TLC Perú-EE.UU." (Anexo 2), y el otro se denomina "Análisis de la rentabilidad de la comercialización y exportación de MIPYMES al Perú. Cuestionarios" Quinua Orgánica" (Anexo 3). Estos cuestionarios son aplicables al responsable del área financiera de cada una de las pequeñas, medianas y microempresas estudiadas.

- **Fuentes secundarias.** Exportación de MIPYMES y documentos proporcionados por diversas agencias gubernamentales nacionales e internacionales para investigación complementaria, tales como a nivel regional: Aduanas de la SUNAT.

4.7 Validez y confiabilidad de instrumentos

De acuerdo con Welch y Comer (1990), para determinar la confiabilidad de la herramienta se utilizó el índice alfa de Cronbach, quienes señalaron que el alfa de Cronbach es un método utilizado para determinar la consistencia y consistencia interna.

Mida la confiabilidad de la herramienta a través de un conjunto de ítems que se espera midan la misma estructura o dimensión teórica.

Tabla 19
Barómetro coeficientes de alfa Cronbach

Escala	Calificación
Crombach $\alpha > 0.9$.	Excelente
Crombach $\alpha > 0.8$.	Bueno
Crombach $\alpha > 0.7$.	Aceptable
Crombach $\alpha > 0.6$.	Cuestionable
Crombach $\alpha > 0.5$.	Pobre
Crombach $\alpha > 0.4$.	Inaceptable

Nota: Medida de coeficientes de alfa Cronbach. Fuente: Autoría propia.

Utilizando el software estadístico SPSS versión 26 se obtuvo el índice Alfa de Cronbach de cada herramienta y se obtuvieron los siguientes resultados:

Para el primer instrumento, el índice obtenido es $0,866 \approx 0,87$, expresado como porcentaje del 87%, como se muestra en la tabla.

Tabla 20
Estadísticos de fiabilidad

Cronbach	N elementos
,866	21

Nota: Estadísticos de fiabilidad. Fuente: Autoría propia.

El índice está ubicado en el barómetro que se muestra en la tabla y está dentro del rango de "coeficiente $\alpha > 0.8 =$ bueno", lo que indica que el instrumento tiene buena confiabilidad y está siendo verificado para propósitos de recolección de datos.

Para la segunda herramienta, el índice obtenido es $0,729 \approx 0,73$, expresado como porcentaje del 73%.

Tabla 21
Estadísticos de fiabilidad

Cronbach	N elementos
,729	18

Nota: Estadísticos de fiabilidad. Fuente: Autoría propia.

El índice se encuentra en el barómetro que se muestra en la tabla y se encuentra dentro del rango del “coeficiente $\alpha > 0,7 = \text{aceptable}$ ”, lo que indica se está verificando para fines de recopilación de datos.

4.8 Contrastación de hipótesis

4.8.1 Contrastación de hipótesis general.

Planteamiento de hipótesis general.

H0: El tratado de libre comercio no tiene relación directa con el rendimiento de la comercialización y exportación de quinua orgánica peruana de las MIPYMES de 2013 a 2018.

H1: Existe una relación directa entre el tratado de libre comercio y el rendimiento de la comercialización y exportación de quinua orgánica peruana de una MIPYMES de 2013 a 2018.

Análisis.

De los resultados obtenidos se puede observar que el índice de correlación es de 0,95, expresado en porcentaje, que es del 95%, lo indicando una correlación significativa. Por lo tanto, asumiendo esa relación directa entre el tratado de libre comercio Perú – EE.UU. y la comercialización y exportación de quinua orgánica en MIPYMES de 2013 a 2018, se acepta este supuesto.

4.8.2 Contrastación de hipótesis específicas.

Contrastación de la primera hipótesis específica.

Planteamiento de la hipótesis específica 01.

H0: En el tratado de libre comercio, el otorgamiento de preferencias arancelarias no está directamente relacionado con la comercialización y rentabilidad de las exportaciones de quinua orgánica peruana MIPYMES durante 2013-2018.

H1: En el tratado de libre comercio, el otorgamiento de preferencias arancelarias está directamente relacionado con la comercialización y rentabilidad de las exportaciones de

quinua orgánica peruana MIPYMES durante 2013-2018.

Análisis.

Se desprende de los resultados obtenidos que el índice de correlación es 0,90, expresado como un porcentaje del 90%, lo que señala que las variables estudiadas tienen una correlación positiva alta. El otorgamiento de preferencias arancelarias está directamente relacionado con el rendimiento de la MIPYME comercializada y exportada de quinua orgánica peruana durante 2013-2018.

Contrastación de la segunda hipótesis específica.

Planteamiento de la hipótesis específica 02.

H0: En el tratado de libre comercio Perú – EE.UU., la reducción de barreras no arancelarias no está directamente relacionada con la comercialización y rentabilidad de las exportaciones de quinua orgánica peruana MIPYMES durante 2013-2018.

H1: En el tratado de libre comercio Perú – EE.UU., la reducción de barreras no arancelarias se relaciona directamente con la Rentabilidad de las MIPYMES comercializadoras y exportadoras de quinua orgánica peruana en el periodo 2013-2018.

Análisis.

De los resultados obtenidos se puede observar que el índice de correlación es de 0,93, expresado como un porcentaje del 93%, lo que indica que las variables estudiadas tienen una correlación muy alta. Por lo tanto, se acepta el supuesto de que la reducción de barreras no arancelarias en el tratado de libre comercio Perú - EE.UU. Está directamente relacionado con la rentabilidad de la comercialización y exportación de quinua orgánica peruana de las pequeñas, medianas y microempresas durante el período 2013-2018.

Contrastación de la tercera hipótesis específica.

Planteamiento de la hipótesis específica 03.

H0: En el tratado de libre comercio Perú – EE.UU., el empleo de funcionarios de aduanas

no está directamente relacionado con la comercialización y rentabilidad de las exportaciones de quinua orgánica peruana MIPYMES durante 2013-2018.

H1: En el tratado de libre comercio Perú – EE.UU., el empleo de funcionarios de aduanas está directamente relacionad con la rentabilidad del comercio y la exportación de quinua orgánica MIPYMES de Perú durante 2013-2018.

Análisis.

De los resultados obtenidos se puede observar que el índice de correlación es de 0,89, expresado como un porcentaje del 89%, lo que demuestra que existe una alta correlación entre las variables estudiadas. Por lo tanto, se asume que en el tratado de libre comercio Perú – EE.UU., la contratación de funcionarios de aduanas está directamente relacionada con la rentabilidad de la comercialización y exportación de quinua orgánica peruana MIPYMES durante 2013-2018.

Capítulo V

Resultados

5.1 Presentación y análisis de resultados

Los datos recolectados por el instrumento (cuestionario) utilizado se procesan con el apoyo del programa estadístico SPSS 26 para obtener índices relacionados con Pearson, y la base de datos obtenida se procesa con el soporte del software Microsoft Excel.

- **Método de correlación.**

- **Correlación lineal:** Su propósito es estudiar la relación entre dos o más variables estadísticas, determinar el significado de la relación y cuantificar el grado de correlación entre las variables en relación con sus coeficientes.
- **Coefficiente de correlación:** El coeficiente de correlación es un valor numérico que da el grado de relación entre dos o más variables y está representado por la letra r . El valor del índice o coeficiente de correlación varía de uno negativo (-1) a uno positivo (+1).

La correlación de acuerdo con su valor se rige por la siguiente escala:

Tabla 22
Barómetro del coeficiente de correlación de Pearson

Valor			Interpretación
(+) 1.00			Correlación perfecta.
(+) 0.90	a	(+) 0.99	Correlación muy alta.
(+) 0.70	a	(+) 0.89	Correlación alta.
(+) 0.40	a	(+) 0.69	Correlación moderada.
(+) 0.20	a	(+) 0.39	Correlación baja.
(+) 0.01	a	(+) 0.19	Correlación muy baja.
(+) 0.00			Correlación nula.

Nota: Barómetro del coeficiente de correlación de Pearson. Fuente: Autoría propia.

Las herramientas se analizan correctamente para: recolectar información e interpretar los índices relevantes, para luego recolectar la información aplicando las herramientas a los responsables del sector financiero de las pequeñas, medianas y microempresas seleccionadas en la muestra.

Tabla 23
Base de datos información recolectada con el cuestionario para analizar el tratado de libre comercio Perú y Estados Unidos en las MIPYMES comercializadoras y exportadoras de quinua orgánica peruana.

	Conta01	Conta02	Conta03	Conta04	Conta05	Conta06	Conta07	Conta08	Conta09	Conta10
Item01	4	3	3	3	3	3	2	3	3	3
Item02	4	4	4	3	4	4	3	3	3	3
Item03	3	4	4	4	3	3	4	3	3	3
Item04	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3
Item05	4	4	4	4	4	3	4	3	3	3
Item06	4	3	4	3	4	4	3	4	3	3
Item07	4	4	3	3	4	3	4	3	4	3
Item08	3	4	3	4	4	3	3	3	3	3
Item09	4	4	3	3	3	3	3	3	4	4
Item10	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3
Item11	4	4	3	3	4	3	3	3	3	2
Item12	3	4	3	3	4	3	4	3	3	3
Item13	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3
Item14	4	3	4	4	3	3	3	3	3	3
Item15	4	3	3	3	3	3	3	3	2	2
Item16	4	3	3	3	4	3	3	4	3	2
Item17	4	4	3	4	3	4	4	3	2	3
Item18	4	4	4	3	3	4	3	3	3	3
Item19	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3
Item20	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3
Item21	3	4	3	4	4	3	3	4	3	3

Nota: Información recolectada en el cuestionario. Nota: Autoría propia.

Tabla 24

Base de datos información recolectada con el cuestionario para analizar la rentabilidad de las MIPYMES comercializadoras y exportadoras de quinua orgánica

	Conta01	Conta02	Conta03	Conta04	Conta05	Conta06	Conta07	Conta08	Conta09	Conta10
Item01	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Item02	4	3	3	3	3	3	3	2	2	3
Item03	3	3	4	3	3	2	3	3	3	2
Item04	4	2	3	3	3	3	3	2	2	3
Item05	3	3	4	3	3	3	2	3	3	4
Item06	3	4	3	3	3	2	3	3	3	3
Item07	3	3	4	2	3	3	3	3	2	2
Item08	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Item09	4	4	3	3	3	3	3	4	3	2
Item10	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3
Item11	4	4	3	4	3	3	3	2	3	2
Item12	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3
Item13	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3
Item14	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3
Item15	4	4	3	4	3	3	3	2	3	2
Item16	3	3	3	4	3	3	3	3	3	2
Item17	4	4	3	3	3	3	3	2	3	3
Item18	3	3	3	4	4	3	3	3	4	4

Nota: Información recolectada con el cuestionario para analizar el Tratado de libre comercio.

Fuente: Autoría propia.

Puntaje que se obtuvo de los resultados emitidos por cada encargado de finanzas de las MIPYMES en los instrumentos de recolección de la información:

Para cada dimensión de la variable "tratado de libre comercio Perú – EE.UU." variable ganancia de MIPYMES comercializando y exportando quinua orgánica.

- CPA = Preferencias arancelarias
- RBNA = Barreras cero aranceles
- CPEA = Asistencia de personal aduanero
- TLCPE = Tratado de Libre Comercio entre Perú – EE.UU.
- RME = Rentabilidad de microempresa

Tabla 25

Los puntajes que se obtienen de la información divulgada por cada funcionario financiero son para cada dimensión y utilidad variable de las pequeñas, medianas y microempresas que comercializan y exportan quinua orgánica.

	CPA	RBNA	CPEA	TLCPE	RME
Conta01	34	22	23	79	60
Conta02	33	21	23	77	59
Conta03	31	21	21	73	57
Conta04	30	20	21	71	57
Conta05	32	20	20	72	55
Conta06	30	19	20	69	52
Conta07	29	19	19	67	52
Conta08	28	18	20	66	50
Conta09	29	17	17	63	50
Conta10	28	16	17	61	50

Nota: Fuente de puntajes divulgados por los funcionarios financieros. Fuente: Autoría propia.

Interpretación de los índices de correlación.

Para obtener estos indicadores, se utilizó el software estadístico SPSS para comparar los resultados con el barómetro de Pearson, como se muestra en la tabla.

Tabla 26

La correlación entre el tratado de libre comercio y rentabilidad de ventas de las pequeñas, medianas y microempresas que venden y exportan quinua orgánica

		Tratado de Libre Comercio	Rentabilidad
Tratado de librecomercio	Correlación de Pearson	1	,950**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	10	10
Rentabilidad	Correlación de Pearson	,950**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	10	10

Nota: Correlación entre el tratado de libre comercio y rentabilidad de ventas. Fuente: Autoría propia.

Se puede observar que el coeficiente de correlación es $0.950 \approx 0.95$, expresado como un porcentaje del 95%, y la correlación del coeficiente de Pearson en el barómetro es muy alta.

Tabla 27
Correlación concesión de preferencias arancelarias con la rentabilidad de las MIPYMES

		Concesión de preferencias arancelarias	Rentabilidad
Concesión de preferencias arancelarias	Correlación de Pearson	1	,904**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	10	10
Rentabilidad	Correlación de Pearson	,904**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	10	10

Nota: Correlación de preferencias arancelarias con la rentabilidad. Fuente: Autoría propia.

Se puede observar que el coeficiente de correlación es $0.904 \approx 0.90$, expresado como un porcentaje del 90%, y la correlación entre el coeficiente de Pearson en el barómetro es muy alta.

Tabla 28
Correlaciones reducción de barreras cero aranceles con la rentabilidad de las MIPYMES

		Concesión de preferencias arancelarias	Rentabilidad
Reducción de barreras no arancelarias	Correlación de Pearson	1	,931**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	10	10
Rentabilidad	Correlación de Pearson	,931**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	10	10

Nota: Correlación de preferencias arancelarias con la rentabilidad. Fuente: Autoría propia.

Se puede observar que el índice de correlación es $0.931 \approx 0.93$, expresado como un porcentaje del 93%, y la correlación del coeficiente de Pearson en el barómetro es muy alta.

Tabla 29
Correlaciones de contar con personal aduanero con la rentabilidad de las MIPYMES

		Concesión de preferencias arancelarias	Rentabilidad
Contar con personal aduanero	Correlación de Pearson	1	,892**
	Sig. (bilateral)		,001
	N	10	10
Rentabilidad	Correlación de Pearson	,892**	1
	Sig. (bilateral)	,001	
	N	10	10

Nota: Correlación de contar con personal aduanero y la rentabilidad de MIPYMES. Fuente: Autoría propia.

Se puede observar que el coeficiente de correlación es $0.892 \approx 0.89$, expresado como un porcentaje del 89%, y el coeficiente de correlación correspondiente al coeficiente de Pearson en el barómetro es muy alto.

5.2 Discusión de resultados

Para el objetivo general se tomó como referencia el período de estudio correspondiente de 2013 a 2018, y un conjunto de indicadores pueden explicar el comportamiento de las variables y la relación o grado de influencia que puede existir para determinar su significado.

En esta secuencia, es importante mencionar que con base en los hallazgos se aporta evidencia que sustenta la hipótesis general, en este sentido existe una relación directa entre el tratado de libre comercio y la rentabilidad de comercialización y exportación de quinua orgánica. En la Tabla 24 se puede observar que el índice de correlación es $0.950 \approx 0.95$, expresado como un porcentaje del 95%. En el barómetro, el coeficiente de Pearson corresponde a una correlación muy alta.

Esto muestra que el tratado de libre comercio (en este caso, el acuerdo comercial conjunto vinculante suscrito entre Perú – EE.UU.) es el motivo del acuerdo en las negociaciones comerciales, es decir, para otorgar preferencias arancelarias mutuas y reducir las barreras no arancelarias. La rentabilidad se entiende como una especie de medida que relaciona la evaluación y ventas, activos e inversión es importante para conocer el funcionamiento interno de la empresa y detectar la utilidad bruta por periodos permitiendo generar directrices que potencien la organización.

De la Cruz y Prado (2018) agregaron que, en los trabajos encontrados relacionados con la quinua, se puede considerar su relevancia y la demanda de la misma a nivel

internacional, y cómo se genera la inversión en su producción por su carácter comercial, importante rentabilidad y valor añadido.

CCL (2016) señaló que existe una alta demanda de quinua en Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea, lo que ha provocado aumentos de precios desde la perspectiva del precio, así como de la superficie cultivada y la producción. Si utiliza números para explicar, la demanda de Estados Unidos representa el 44% de las exportaciones totales de Perú, seguida de Canadá (8%), los Países Bajos (7%), el Reino Unido (7%) e Italia (5%).

Los resultados de este estudio están relacionados con los de Vera (2015), quien desarrolló un estudio denominado "Proyecto de prefactibilidad para la exportación de quinua a Estados Unidos durante el período 2010-2014". En este sentido, el autor considera que, desde una perspectiva nacional e internacional, la producción y comercialización de la quinua ha traído ingresos extraordinarios a los productores, debido a su creciente valor económico, se la considera un lugar muy importante, por un lado, tanto en términos de su precio y volumen de exportación son los mismos.

Estos hallazgos también coinciden con los aportes de Ferradas y Flores (2015), quienes en su trabajo titulado: *Un estudio descriptivo sobre la viabilidad del Tratado de Libre Comercio de 2015 para Mejorar la Exportación de Quinua Orgánica a Estados Unidos*.

La ventaja de un acuerdo comercial es otros son los siguientes: la posibilidad de emitir tarifas a una tasa del 0% y ofrecer un precio más competitivo que Bolivia, que ingresa con una tarifa del 1.1% y representa la ventaja competitiva del Perú.

En relación al objetivo específico uno a través de los resultados se demostró que existe un índice relevante es 0.93 (93%), que muestra una correlación significativa entre las variables estudiadas, aceptando el supuesto de que la reducción de barreras no arancelarias en el tratado de libre comercio está directamente relacionada con la

rentabilidad de la comercialización y exportación de quinua orgánica MIPYMES durante el periodo en estudio

En cuanto a preferencias arancelarias, tratados de libre comercio. El tratado de libre comercio (TLC, 2009) entre Perú – EE.UU. estipula que los productos peruanos pagan cero aranceles por la quinua orgánica enviada al mercado norteamericano, lo que significa que de optimizar sus costos a un mayor nivel de rentabilidad.

En términos generales, los productos importados que ingresan a los EE.UU. están sujetos a aranceles de acuerdo al país de origen, dependiendo de acuerdos internacionales, etc. La mayoría de los países disfruta de derecho de relaciones comerciales normales, otros acuerdos bilaterales y regionales brindan beneficios adicionales para la desgravación fiscal gracias al tratado de libre comercio permitiendo a los exportadores estar exentos de aranceles

De igual manera, Romero (2017) agregó que, desde la perspectiva del trato arancelario, este tipo de alimentos goza del derecho al libre pago de aranceles en el marco de los tratados de libre comercio suscritos por países miembros.

En cuanto al objetivo específico dos se observa la Tabla 28 que indica el índice de correlación es 0.93 (93%), lo que indica que existe una correlación muy alta entre las variables estudiadas. Por lo tanto, se acepta el supuesto de que la reducción de barreras no arancelarias en el tratado de libre comercio Perú - EE.UU. Está directamente relacionado con la rentabilidad de la comercialización y exportación de quinua orgánica peruana de las pequeñas, medianas y microempresas durante el período estudiado.

Respecto al objetivo específicos tres se puede observar en la Tabla 29 el índice Correlacional 0.89 (89%), señalando correlación bastante significativa.

Los resultados de este estudio coinciden con los hallazgos de Ferradas y Flores (2015), ventajas por el 0% pago de arancel permitiéndole tener precios competitivos

superior a los de Bolivia, además se incentiva las exportaciones. Facilitando la proyección y desarrollo de la posibilidad de exportación.

Finalmente, es importante acotar que, este trabajo pudiera servir como referente para el desarrollo de futuras investigaciones orientadas a favor de la exportación de la quinua y del fortalecimiento de las MIPYME en el Perú y en la región.

Conclusiones

De los resultados obtenidos se concluye que:

Existe una relación directa entre el tratado de libre comercio Perú - EE.UU. y la rentabilidad de la comercialización y exportación de quinua orgánica de las MIPYMES de 2013 a 2018, con base en un índice de correlación de 0,95, lo que indica que la correlación muy alta entre las variables estudiadas.

Existe una relación directa entre las preferencias arancelarias del tratado de libre comercio Perú – EE.UU. y la rentabilidad del comercio peruano de quinua orgánica y las exportaciones de MIPYMES de 2013 a 2018. Con base en el índice de correlación de 0.90, muestra que las variables estudiadas tienen relación muy alta Correlación.

Debido a la reducción de barreras sin aranceles, existe una relación directa entre el tratado de libre comercio Perú – EE.UU. y la comercialización de quinua orgánica peruana y la rentabilidad de exportar de las MIPYMES durante el período 2013-2018. Basado en el índice de correlación de 0.93, muestra que existe una relación entre las variables estudiadas muy alta.

Existe una relación directa entre la rentabilidad de la exportación de quinua orgánica en las MIPYMES de 2013 a 2018 y el tratado de libre comercio por la contratación de funcionarios de aduanas, con base en un índice de correlación de 0.93 indicando las variables allí estudiadas. una correlación muy alta entre ellos.

Recomendaciones

Alentar a las pequeñas, medianas y microempresas exportadoras a utilizar preferencias arancelarias para ingresar al mercado estadounidense y exportar productos con aranceles del 0%.

Difundir las preferencias arancelarias, de seguridad y calidad que exige el mercado estadounidense entre las pequeñas, medianas y microempresas exportadoras, y promover la quinua orgánica en materia de fiscalización, legislación, salud, medio ambiente y calidad.

Mantener una política comercial más abierta al mercado estadounidense para reducir las barreras no arancelarias para promover el crecimiento y exportaciones.

Capacitación de las pequeñas, medianas y microempresas exportadoras en mayor acceso a la información e innovación y contratación de personal aduanero.

Referencias

- Adasme, B., Díaz, T. y Torti, S. (2012). *Comercialización de productos orgánicos*. Recuperado de <http://www2.inia.cl/medios/biblioteca/boletines/NR38258.pdf>
- Aldas, I. (2018). *Control interno en el departamento de producción y su efecto en la rentabilidad de la Empresa Balitsa S.A. 2017*. Recuperado de <https://repositorio.uteq.edu.ec/bitstream/43000/3654/1/T-UTEQ-0091.pdf>
- Andina. (2014). *Exportación de quinua a Estados Unidos creció 22% a setiembre por TLC*. Recuperado de <https://andina.pe/agencia/noticia.aspx?id=532178>
- Aramburú, C. (2013). *Quinua: entre el boom de la exportación y la escasez para el mercado interno*. Recuperado de <https://puntoedu.pucp.edu.pe/noticias/quinua-exportacion-precio-mercado-interno/>
- Arias, F. (2006). *El proyecto de investigación*. Guía para su elaboración (5ta. ed.). Caracas, Venezuela: Editorial Episteme.
- Bárcena, A., Prado, A., Cimoli, M., y Pérez, R. (2011). *Experiencias Exitosas en Innovación, Inserción Internacional e Inclusión Social una Mirada desde las PYMES*. Recuperado de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/3003-experiencias-exitosas-innovacion-insercion-internacional-inclusion-social-mirada>
- Barclay, M. E. (2015). *Guía de Buenas Prácticas de Manufactura en Panadería y Confitería*. Trabajo Final Integrador (TFI). Universidad Nacional de la Plata, Facultad de Ciencias Veterinarias. Buenos Aires, Argentina. Recuperado de <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/55239>
- Blanco, A. (2007). *Formulación y Evaluación de proyectos*. (6ta. ed.) Caracas, Venezuela: Ediciones Universidad Católica Andrés Bello.
- Bojanic, A. (2011). *La quinua: cultivo milenario para contribuir a la seguridad alimentaria mundial*. Recuperado de <http://www.fao.org/docrep/017/aq287s/>

.pdf

- Cámara de Comercio de Lima. (2016). *Perú se consolidó como primer exportador de quinua a nivel mundial 10-03-2016*. CCL. Recuperado de <http://www.camaralima.org.pe/principal/noticias/noticia/peru-se-consolido-como-primereportador-de-quinua-a-nivel-mundial/508>
- Campos, M. y Nomberto, R. (2014). *Impacto del Programa Exporta Fácil en las Microempresas Exportadoras de la Provincia de Trujillo, Período 2007 – 2012*. (Tesis de pregrado). Universidad Privada del Norte. Facultad de Negocios. Carrera de Administración y Negocios Internacionales. Trujillo, Perú.
- Carrasco, S. (2017). *Metodología de la investigación científica*. Pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación. Lima, Perú: Editorial San Marcos.
- La Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2010). *La hora de la igualdad: Brechas por cerrar, caminos por abrir*. Recuperado de https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/4855/S05805_es.pdf
- Céspedes, A. (2002). *Principios de mercadeo*. Bogotá, Colombia: ECOE ediciones.
- Condori, J. (2013). *Desaponificado, selección y clasificado de granos andinos*. Recuperado de https://repositorio.promperu.gob/bitstream/handle/20.500.14152/eleccion_clasificado_granos_andinos_2013_keyword_principal.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Cussianovich, P. (2014). *La agricultura orgánica en Latinoamérica*. Bogotá, Colombia.
- De la Cruz, S., y Prado, E. (2018). *Influencia de la producción de la quinua en el desarrollo económico de los agricultores en la región Ayacucho, 2012-2016*. (Trabajo de pregrado). Universidad Cesar Vallejo. Recuperado de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/28316/delacruz_rs.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- De la Hoz, B., y Ferrer, M. (2008). *Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo*. Ciudad de Maracaibo, Venezuela. Recuperado de http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-95182008000100008
- La Asociación Latinoamericana de Integración., y la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (2014). *Tendencias y perspectivas del comercio internacional de la quinua*. Recuperado de <http://www.fao.org/3/i3583s.pdf>
- Ferradas, L. E. M., y Flores, J. E. (2015). *Estudio descriptivo del Tratado de Libre Comercio para mejora de la Factibilidad de exportación de quinua orgánica a los Estados Unidos, ventajas y desventajas en el año 2015*. (Tesis de pregrado). Universidad Privada Antenor Orrego. Facultad de Ciencias Económicas. Escuela Profesional de Administración. Trujillo, Perú.
- Ganoza, J. (2014). *Nomenclatura Arancelaria*. Recuperado de http://repositorio.promperu.gob.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/729/Nomenclatura_arancelaria_2014_keyword_principal.pdf?sequence=1
- Gitman, L., y Zutter, C. (2012). *Principios de administración financiera*. Recuperado de https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/pcipios-admin-finan-12edi-gitman.pdf
- Gutiérrez, J., y Llanos, M. (2017). *Evaluación Empresarial*. Universidad Nacional Federico Villarreal. Facultad de Ciencias Económicas. Recuperado de <https://proyectosinversion.files.wordpress.com/2009/06/estudio-de-evaluacion1.pdf>
- Hennings, J. A. (2011). Exportaciones y Desarrollo de la Pequeña Empresa Nacional. Quipukamayoc. *Revista de la Facultad de Ciencias Contables*, 18 (35), pp. 105-

- 116 Universidad Nacional de San Marcos. Lima, Perú.
- Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación*. Recuperado de https://trabajosocialudocpno.files.wordpress.com/2017/07/metodolgc3a3c2ada_de_la_investigacic3a3c2b3n_sampieri_6ta_edicion1.pdf
- Koo, W. (2018). *Quinoa Perú Exportación enero 2018*. Recuperado de <https://www.agrodataperu.com/2018/02/quinoa-peru-exportacion-enero-2018.html>
- León, J. (2017). *Inclusión financiera de las micro, pequeñas y medianas empresas en el Perú: experiencia de la banca de desarrollo*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Santiago, Chile: Publicación de las Naciones Unidas. Recuperado de <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/43157>
- Lizcano, J. (2004). *Rentabilidad empresarial: propuesta práctica de análisis y evaluación*. España: Cámaras de comercio. Servicios de estudios.
- Maximixe. (2011). *Informe de Estructura y Tendencias del Mercado de Quinoa*. Recuperado de <http://quinua.pe/informe-de-estructura-y-tendencias-del-mercado-de-quinua/>
- Mendoza, G. (1995). *Compendio de mercadeo de productos agropecuarios*. Recuperado de <http://repositorio.iica.int/bitstream/handle/11324/6806/BVE18039996e.pdf;jsessionid=EB7637AA7AAE10469701F9A2F3242A08?sequence=1>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2005). *TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave*. Recuperado de http://www.sice.oas.org/tpd/and_usa/studies/tlcperunocioneslave_s.pdf
- El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo., y la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo. (2010). *Guía de Requisitos Sanitarios y Fitosanitarios para exportar alimentos a los Estados Unidos*. Recuperado de https://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/req_usa.pdf

- Ministerio de Comercio Industria y Turismo de Colombia. (2011). *Oportunidades comerciales para productores y exportadores colombianos de mangostanes y mangos en los Países Bajos a partir del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea*. Recuperado de http://www.mincit.gov.co/publicaciones/15030/medidas_sanitarias_y_fitosanitarias
- Ministerio de Agricultura y Riego. (2015). *Quinua Peruana. Situación Actual y Perspectivas en el Mercado Nacional e Internacional al 2015*. Recuperado de <http://repositorio.minagri.gob.pe/xmlui/handle/MINAGRI/76?locale-attribute=en>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2013-2015). *Marco Macroeconómico Multianual*. Recuperado de <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Programa-Economico/mmm-2013-2015-mayo.pdf>
- Ministerio de la Producción. (2017). *Estadísticas PYME*. Recuperado de <https://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/en/shortcode/estadistica-oe/estadisticas-mipyme>
- Ministerio de Producción de Perú. (2020). *Estadísticas*. Recuperado de <http://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/shortcode/estadistica-oe/estadisticas-mipyme>
- Nonzioli, A. (2014). *Guía de Requisitos Técnicos para Exportar Alimentos a los Estados Unidos de América*. Recuperado de <http://www.alimentosargentinos.gob.ar/HomeAlimentos/Publicaciones/documentos/guias/GT-EEUU-2014.pdf>
- Ochoa, R. (2010). *Agricultura Orgánica*. Monografía de pregrado. Universidad Autónoma Agraria. Antonio Narro. División de Socioeconómicas. Departamento de Sociología. Buenavista, Saltillo, Coahuila, México. Recuperado de <http://repositorio.uaaan.mx:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/4622/T18329%20OCHOA%20MORALES,%20ROCIO%20GUADALUPE%20%20MONOG...>

pdf?sequence=1

Oppermann, T. (2005). *Europarecht: ein Studienbuch*. (3a ed): Edit Munich

Pons, J., y Sivardiére, P. (2002). *Manual de Capacitación: Certificación de Calidad de los Alimentos Orientada a Sellos de Atributos de Valor en Países de América Latina*.

Recuperado de <https://www.fao.org/publications/card/fr/c/ee0d41a0-78e0-585a-a738-a102497ce877/>

Ramírez, T. (1999). *Cómo hacer un proyecto de investigación*. Caracas, Venezuela: Panapo.

Romero, E. (2017). *Quinoa: Producción y Comercio del Perú*. Recuperado de <http://repositorio.minagri.gob.pe/xmlui/handle/MINAGRI/76?locale-attribute=en>

Sánchez, J. (2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa*. Recuperado de <http://www.5campus.com/lección/anarenta>

Sanguinetti, P., y Sallustro, M. (2000). *Mercosur y el sesgo regional de la política comercial: aranceles y barreras no tarifarias*. Recuperado de https://biblio.aladi.org/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=62817&shelfbrowse_itemnumber=63268

Schnorr, D. (2013). *Quinoa Corporation invierte en tecnología para producir más quinoa orgánica*. *Diario la Razón*. Economía. Recuperado de http://www.larazon.com/economia/Quinoa-Corporation-tecnologia-David-Schnorr_0_1801619860.html

Serrahima, R. (2017). *La Valoración de Proyectos de Inversión Productiva*. Recuperado de <https://raimon.serrahima.com/valor-actual-neto-van/>

Stern, L., El-Ansary, A., Coughlan, A., y Cruz, I. (1999). *Canales de comercialización*. Madrid, España: Editorial Prentice Hall Iberia.

Sulca, R. (2019). *La influencia del Sistema de Control Interno en la Rentabilidad*

- Empresarial de las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Sector Ferretero del Distrito de Ayacucho, 2019.* (Tesis de maestría). Recuperado de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/17921>
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (2015). *El Arancel de Aduanas.* Recuperado de <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/superin/2015/anexo1-rs151-2015.pdf>
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (2017). *El Arancel de Aduanas.* Recuperado de <https://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/aranceles/Aranceles.html>
- Tello, S. (2014). *Importancia de la micro, pequeña y medianas empresas en el desarrollo del país.* Recuperado de <https://www.revistas.uap.edu.pe>
- Triana, J. (21 de febrero de 2013). *Las Bases Científicas de la Agricultura Ecológica.* Recuperado de <http://lacazoletadesamarines.blogspot.com/2013/02/las-bases-cientificas-de-laagricultura.html>
- Umpire, A. (2009). *Buenas Prácticas Agrícolas (BPA).* Proyecto de Cooperación UE-PERU PENX – Consorcio Asecal-Mercurio Consultores. Recuperado de <https://docplayer.es/5213699-Proyecto-de-cooperacion-titulo-ue-peru-penx-buenas-practicas-agricolas-bpa.html>
- Vera, J. (2015). *Proyecto de Prefactibilidad para la exportación de Quinoa hacia Estados Unidos periodo 2010-2014.* (Tesis de pregrado). Recuperado de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/9379>
- Vergara, M., y Bernard, Y. (2009). *Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías del Arancel Armonizado de los Estados Unidos, 2020.* Recuperado de https://www.btb.termiumplus.gc.ca/tpv2guides/guides/caleid/index-fra.html?lang=fra&lettr=indx_autr8IU-7zLGUQis&page=9RzcFiRP5aCw.html

Welch y Comer (1988). *Coeficiente de Alpha de Cronbach*. Recuperado de
<http://www.uv.es/~friasnav/AlfaCronbach.pdf>.

Apéndices

Apéndice A: Matriz de consistencia.

Apéndice B: Cuestionario para evaluar los beneficios del tratado de libre comercio Perú – EE. UU. en las MIPYMES comercializadoras y exportadoras de quinua orgánica peruana.

Apéndice C: Cuestionario para evaluar la rentabilidad en las MIPYMES comercializadoras y exportadoras de quinua orgánica peruana.

Apéndice A: Matriz de consistencia

TÍTULO: El tratado de libre comercio Perú – EE.UU. y la rentabilidad de las MIPYMES comercializadoras y exportadoras de quinua orgánica, periodo 2013 – 2018.

Problema general	Objetivo general	Hipótesis general	Variables e indicadores	
¿El tratado de libre comercio Perú – EE.UU., influye en la rentabilidad de las MIPYMES comercializadoras y exportadoras de quinua orgánica en el lapso 2013 – 2018?	Determinar la influencia del tratado de libre comercio Perú – EE.UU. en la rentabilidad de las MIPYMES comercializadoras y exportadoras de quinua orgánica en el lapso 2013 – 2018.	Existe una relación directa entre el tratado de libre comercio Perú - EE.UU. y la rentabilidad de la comercialización y exportación de quinua orgánica peruana de las MIPYMES de 2013 a 2018.	Variable independiente: Tratado de Libre Comercio Perú – EE.UU.	
			Dimensión	Indicadores
			<ul style="list-style-type: none"> - Concesión de preferencias arancelarias. - Reducción de barreras no arancelarias. - Contratar Personal Aduanero 	<p>Crecimiento de las exportaciones en valor FOB y KG.</p> <p>Incremento de las empresas exportadoras.</p> <p>Eliminación de aranceles y restricciones parancelarias.</p> <p>Eliminación de impuestos y pagos de derecho con trámite aduanero.</p> <p>Mejorar tiempos de despacho en procedimientos aduaneros.</p> <p>Focalizar el control de aduanas en mercancía de riesgo alto.</p>
	Determinar si en el tratado de	En el tratado de libre comercio la	Variable independiente: Rentabilidad de las	

<p>¿En el tratado de libre comercio en la concesión de preferencias arancelarias intervienen en la evaluación económica y financiera de las MIPYMES exportadoras de quinua orgánica en el lapso 2013- 2018?</p> <p>¿En el tratado de libre comercio la reducción de barreras no arancelarias incide en la evaluación económica y financiera de las MIPYMES exportadoras de quinua orgánica en el lapso 2013-2018?</p> <p>¿En el tratado de libre comercio Perú – EE.UU., la contratación de personal aduanero interviene en la evaluación económica y financiera de las MIPYMES exportadoras de quinua en el lapso 2013- 2018?</p>	<p>libre comercio la concesión de preferencias arancelarias interviene en la evaluación económica y financiera de las MIPYMES exportadoras de quinua orgánica en el lapso 2013-2018.</p> <p>Determinar si en el tratado de libre comercio Perú – EE.UU., la reducción de barreras no arancelarias interviene en la evaluación económica y financiera de las MIPYMES exportadoras de quinua orgánica en el lapso 2013-2018.</p> <p>Determinar si en el tratado de libre comercio, la contratación de personal aduanero interviene en la evaluación económica y financiera de las MIPYMES exportadoras de quinua orgánica en el lapso 2013-2018.</p>	<p>concesión de preferencias arancelarias se relaciona directamente con la rentabilidad de las MIPYMES exportadoras de quinua orgánica lapso 2013-2018.</p> <p>En el tratado de libre comercio la reducción de barreras no arancelarias se relaciona directamente con la rentabilidad de las MIPYMES comercializadoras y exportadoras de quinua lapso 2013-2018.</p> <p>En el tratado de libre comercio Perú - EE. UU, la contratación de personal aduanero se relaciona directamente con la rentabilidad de las MIPYMES comercializadora y exportadora de quinua orgánica lapso 2013-2018.</p>	MIPYMES comercializadoras y exportadoras de quinua orgánica peruana.	
			Dimensiones	Indicadores
			<p>Evaluación económica y financiera</p> <p>Análisis de sensibilidad</p>	<p>Indicadores Económicos: VANE – TIRE</p> <p>Indicadores Financieros: VANF – TIRF</p> <p>Escenario optimista</p> <p>Escenario pesimista</p> <p>Escenario promedio</p>

Fuente: Autoría propia.

Apéndice B. Cuestionario para evaluar los beneficios del tratado de libre comercio Perú – EE. UU. en las MIPYMES comercializadoras y exportadoras de quinua orgánica peruana

Estimado señor:

Las preguntas que a continuación se formulan, forman parte de una investigación encaminada a evaluar si los beneficios del Tratado de Libre Comercio Perú – EE.UU. favorecen en la rentabilidad de las MIPYMES de exportación de quinua, para lo cual se necesita de su colaboración y apoyo, respondiéndolas con sinceridad. Considerando que no existen respuestas correctas e incorrectas, al costado de cada ítem hay alternativas, marcar la que considere pertinente.

Escala	Valoración
Siempre	4
Casi Siempre	3
A Veces	2
Nunca	1

Variable 1: Tratado de libre comercio Perú – EE.UU.

Dimensión 1: Concesión de preferencias arancelarias

Indicador 1: Crecimiento en las exportaciones

Nº	Ítem	1	2	3	4
1	Las exportaciones de quinua crecen por la evolución del comercio bilateral con EE. UU., con respecto a las preferencias arancelarias.				
2	Las exportaciones de quinua crecen porque las economías del Perú - EE.UU., se complementan a través de las preferencias arancelarias.				
3	Las exportaciones de quinua crecen con la desgravación de aranceles que permite el tratado de libre comercio.				
4	Con las concesiones de preferencias arancelarias han crecido las exportaciones en valor FOB y Peso neto Kg.				

Indicador 2: Incremento de las empresas exportadoras de Quinua

Nº	Ítem	1	2	3	4
5	Con las concesiones de preferencias arancelarias se han incrementado las MIPYMES exportadoras de quinua.				
6	Se incrementan las MIPYMES exportadoras de quinua porque participan directamente en la negociación de las preferencias arancelarias.				

7	Se incrementa las MIPYMES exportadoras de quinua por el apoyo que da el Estado peruano para obtener los beneficios del tratado de libre comercio.				
8	Se incrementan las MIPYMES exportadoras de quinua por la desgravación de aranceles que permite el tratado de libre comercio.				
9	Se incrementa las MIPYMES exportadoras de quinua por el sistema de restitución arancelaria o Drawback.				

Dimensión 2: Reducción de barreras no arancelarias

Indicador 1: Eliminación de aranceles y restricciones paraarancelarias

N°	Ítem	1	2	3	4
10	La eliminación de aranceles y restricciones paraarancelarias favorecen la rentabilidad en Las MIPYMES exportadoras de quinua.				
11	El acceso real al mercado que permite el tratado de libre comercio favorece en la rentabilidad de una las MIPYMES exportadoras de quinua.				
12	La flexibilidad que ofrece el tratado de libre comercio en materia de las normas de origen favorece en la rentabilidad de las MIPYMES exportadoras de quinua.				

Indicador 2: Eliminación de impuestos y pagos de derecho con trámite aduanero

N°	Ítem	1	2	3	4
13	La eliminación de impuestos y pagos de derecho con trámite aduanero favorece en el ámbito comercial, inversión y competencia en las MIPYMES de exportación de quinua.				
14	La eliminación de impuestos y pagos de derecho con trámite aduanero favorece las oportunidades para mejorar el entorno competitivo de las MIPYMES exportadoras de quinua.				
15	La eliminación de impuestos y pagos de derecho con trámite aduanero favorece la rentabilidad las MIPYMES exportadoras de quinua.				

Dimensión 3: Contar con personal aduanero

Indicador 1: Mejorar los tiempos de despacho en los procedimientos aduaneros

N°	Ítem	1	2	3	4
16	En el marco del tratado de libre comercio se está generando más empleo para trabajadores no profesionales que favorezcan la rentabilidad en las MIPYMES exportadoras.				
17	En el marco del tratado de libre comercio se está generando más empleo para trabajadores profesionales que favorezcan la rentabilidad en las MIPYMES exportadoras.				
18	Mejorar los tiempos de despacho en los procedimientos aduaneros favorecen la rentabilidad en las MIPYMES exportadoras.				

Indicador 2: Focalizar el control de aduanas en las mercancías de alto riesgo

N°	Ítem	1	2	3	4
19	Focalizar el control aduanero de las mercancías favorece la rentabilidad en las MIPYMES exportadoras.				
20	El tratado de libre comercio está afectando las leyes laborales peruanas que favorezcan la rentabilidad en las MIPYMES exportadoras.				
21	En el marco del tratado de libre comercio se está generando más empleo en las regiones que favorezcan la rentabilidad de las MIPYMES exportadoras.				

Fuente: Autoría propia.

Apéndice C. Cuestionario para evaluar la rentabilidad en las MIPYMES comercializadoras y exportadoras de quinua orgánica peruana.

Estimado señor:

Las preguntas que a continuación se formulan, forman parte de una investigación encaminada a evaluar la rentabilidad de las MIPYMES comercializadoras y exportadoras de quinua orgánica peruana, para lo cual se necesita de su colaboración y apoyo, respondiéndolas con sinceridad. Considerando que no existen respuestas correctas e incorrectas. Al costado de cada ítem hay alternativas, marcar la que considere adecuada.

Escala	Valoración
Siempre	4
Casi Siempre	3
A Veces	2
Nunca	1

Variable 2: Rentabilidad en las MIPYMES comercializadoras y exportadoras de quinua orgánica peruana.

Dimensión 1: Evaluación económica y financiera

Indicador 1: Indicadores económicos

N.º	Ítem	1	2	3	4
1	La firma del tratado de libre comercio está afectando la estructura del mercado económico que dificulten la rentabilidad en las MIPYMES exportadoras.				
2	La flexibilidad que ofrece el tratado de libre comercio es favorable a las MIPYMES según el indicador económico VANE.				
3	La flexibilidad que ofrece el tratado de libre comercio es favorable a las MIPYMES según el indicador económico TIRE.				

Indicador 2: Indicadores Financieros

N.º	Ítem	1	2	3	4
4	La firma del tratado de libre comercio está afectando la estructura del mercado financiero que dificulten la rentabilidad en las MIPYMES exportadoras				
5	La flexibilidad que ofrece el tratado de libre comercio es favorable a las MIPYMES según el indicador financiero: VANF				
6	La flexibilidad que ofrece el tratado de libre comercio es favorable a las MIPYMES según el indicador financiero: TIRF				

Dimensión 2: Análisis de Sensibilidad

Indicador 1: Escenario Optimista

N.º	Ítem	1	2	3	4
7	La flexibilidad que ofrece el tratado de libre comercio es favorable a las MIPYMES según el indicador económico VANE en un escenario optimista.				

8	La flexibilidad que ofrece el tratado de libre comercio es favorable a las MIPYMES según el indicador económico TIRE en un escenario optimista.				
9	La flexibilidad que ofrece el tratado de libre comercio es favorable a las MIPYMES según el indicador financiero: VANF en un escenario optimista.				
10	La flexibilidad que ofrece el tratado de libre comercio es favorable a las MIPYMES según el indicador financiero: TIRF en un escenario optimista.				

Indicador 2: Escenario Pesimista

N.º	Ítem	1	2	3	4
11	La flexibilidad que ofrece el tratado de libre comercio es favorable a las MIPYMES según el indicador económico VANE en un escenario pesimista.				
12	La flexibilidad que ofrece el tratado de libre comercio es favorable a las MIPYMES según el indicador económico TIRE en un escenario pesimista.				
13	La flexibilidad que ofrece el tratado de libre comercio es favorable a las MIPYMES según el indicador financiero: VANF en un escenario pesimista.				
14	La flexibilidad que ofrece el tratado de libre comercio es favorable a las MIPYMES según el indicador financiero: TIRF en un escenario pesimista.				

Indicador 3: Escenario Promedio

N.º	Ítem	1	2	3	4
15	La flexibilidad que ofrece el tratado de libre comercio es favorable a las MIPYMES según el indicador económico VANE en un escenario promedio.				
16	La flexibilidad que ofrece el tratado de libre comercio es favorable a las MIPYMES según el indicador económico TIRE en un escenario promedio.				
17	La flexibilidad que ofrece el tratado de libre comercio es favorable a las MIPYMES según el indicador financiero: VANF en un escenario promedio.				
18	La flexibilidad que ofrece el tratado de libre comercio es favorable a las MIPYMES según el indicador financiero: TIRF en un escenario promedio.				

Fuente: Autoría propia.