

UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE
NEGOCIOS INTERNACIONALES



“EL SERVICIO DE BROKERAGE Y SU INFLUENCIA EN LA EXPORTACIÓN
DE LAS EMPRESAS TACNEÑAS COMERCIALIZADORAS DE ORÉGANO.

PERIODO 2014-2017”

TESIS PRESENTADA POR:

BACHILLER JOSE LUIS PILCO ALAVE

ASESOR:

MAG. FRANLER REJAS GIGLIO.

Para Optar el título profesional de:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

TACNA –PERU

2021

UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE
NEGOCIOS INTERNACIONALES



“EL SERVICIO DE BROKERAGE Y SU INFLUENCIA EN LA EXPORTACIÓN
DE LAS EMPRESAS TACNEÑAS COMERCIALIZADORAS DE ORÉGANO.

PERIODO 2014-2017”

TESIS PRESENTADA POR:

BACHILLER JOSE LUIS PILCO ALAVE

ASESOR:

MAG. FRANLER REJAS GIGLIO.

Para Optar el título profesional de:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

TACNA –PERU

2021

DEDICATORIA

A mis padres con mucho amor y cariño les dedico todo mi esfuerzo y trabajo
puesto para la realización de esta tesis.

RECONOCIMIENTO

A la Universidad Privada de Tacna por brindarme la oportunidad de desarrollar capacidades, competencias y optar el Título Profesional de Licenciado en Administración de Negocios Internacionales.

RESUMEN

La investigación titula “El servicio de brokerage y su influencia en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano. Periodo 2014-2017”, la cual es conducente al título profesional de Licenciado en Administración de Negocios Internacionales.

El objetivo de la tesis es determinar la influencia del servicio de brokerage en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna.

Se propone un tipo de investigación aplicada, con un diseño transversal para la evaluación del brokerage y longitudinal para medir las exportaciones, y de nivel correlacional y explicativo, cuya técnica de recolección de datos es el análisis documental y el cuestionario dirigido a los empresarios exportadores de orégano.

La investigación concluye que si existe una influencia del servicio de brokerage en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna. Este resultado es comprobable dado el cálculo del P-Valor de 0.048, lo que es indicador que existe una relación significativa y un Coeficiente de R Cuadrado de 0.309, que revela que la influencia del brokerage para con las exportaciones es regular.

Palabras clave: *Exportaciones, brokerage, confidencialidad, tasación, conocimiento de mercado, garantía, negociación.*

ABSTRACT

The research is titled "The brokerage service and its influence on the export of the tacneñas marketer companies of oregano. Period 2014-2017 ", which is conducive to the professional title of Bachelor of International Business Administration.

The objective of the thesis is to determine the influence of the brokerage service on the export of Tacna marketer companies of oregano from Tacna.

A type of applied research is proposed, with a cross-sectional design for the evaluation of the brokerage and longitudinal to measure exports, and correlational and explanatory level, whose data collection technique is the documentary analysis and the questionnaire addressed to the exporting entrepreneurs of oregano.

The investigation concludes that there is influence of the brokerage service on the export of Tacna marketable companies of oregano from Tacna. This result is verifiable given the calculation of the P-Value of 0.048, which is an indicator that there is significant relationship and a R-Square Coefficient of 0.309, which reveals that the influence of the brokerage on exports is regular.

Keywords: *Exports, brokerage, confidentiality, appraisal, market knowledge, guarantee, negotiation.*

INDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I : PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.1. Identificación y determinación del problema	2
1.2. Formulación del problema	4
1.2.1. Problema Principal	4
1.2.2. Problemas Específicos.....	4
1.3. Objetivos: Generales y específicos	5
1.3.1. Objetivo General	5
1.3.2. Objetivos Específicos	5
1.4. Justificación, importancia y alcances de la investigación.....	7
1.4.1. Justificación.....	7
1.4.2. Importancia.....	8
1.4.3. Alcances	8
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	9
2.1. Antecedentes del estudio	9
2.2. Bases teóricas - científicas.....	13
2.1.1. Brokerage	13
2.1.2. Exportaciones	18
2.3. Definición de términos básicos.....	29
2.4. Sistema de Hipótesis.....	32
2.4.1. Hipótesis general	32
2.4.2. Hipótesis específicas	32
2.5. Sistema de variables.....	33
2.5.1. Identificación de las variables	33
2.5.2. Operacionalización	34
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA.....	35
3.1. Tipo de investigación.....	35

3.2. Diseño de investigación	35
3.3. Nivel de investigación	36
3.4. Población y muestra.....	36
3.4.1. Población.....	36
3.4.2. Muestra	37
3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	38
3.5.1. Técnicas.....	38
3.5.2. Instrumentos	38
3.6. Técnicas de procesamiento de datos.....	38
3.7. Selección y validación de los instrumentos	39
CAPÍTULO IV: RESULTADOS	40
4.1. Tratamiento estadístico e interpretación de cuadros.....	40
4.2. Presentación de resultados	2
4.2.1. Brokerage	2
4.2.2. Exportaciones	40
4.3. Contraste de hipótesis	57
4.3.1. Contraste de hipótesis general	58
4.3.2. Contraste de hipótesis específicas	60
4.4. Discusión de resultados	78
CONCLUSIONES.....	81
SUGERENCIAS	85
REFERENCIAS	89
ANEXOS.....	91

Lista de Tablas

Tabla 1. Ejemplo numérico de ventajas comparativas	26
Tabla 2. Respeto de información	42
Tabla 3. Sistema de protección de confidencialidad	44
Tabla 4. Información del Valor del negocio	46
Tabla 5. Bróker capacitado	48
Tabla 6. Conocimiento del mercado	50
Tabla 7. Últimas novedades	52
Tabla 8. Ahorro de tiempo	54
Tabla 9. Evasión del estrés	56
Tabla 10. Listado de mercados y clientes	58
Tabla 11. Manejo de información sobre productos	60
Tabla 12. Preparación de documentos de descripción del negocio	62
Tabla 13. Elaboración de publicidad	64
Tabla 14. Preparación de documentos comerciales	66
Tabla 15. Ahorro de costos publicitarios	68
Tabla 16. Disponibilidad de atención	70
Tabla 17. Soporte de programación y presentación de citas	72
Tabla 18. Garantía de confianza	74
Tabla 19. Garantía de capacidad financiera	76
Tabla 20. Capacidad de negociación	78
Tabla 21. Exportaciones anuales de Aromático Inversiones S.A.C.	80
Tabla 22. Exportaciones anuales de Estela y compañía S.C.R.L.	81
Tabla 23. Exportaciones anuales de Especerías del sur S.A.C.	82
Tabla 24. Exportaciones anuales de Sabor Peruano de Exportación EIRL	83
Tabla 25. Exportaciones anuales de Grupo Estela S.A.C.	84
Tabla 26. Exportaciones anuales de Agronegocios andinos E.I.R.L.	85
Tabla 27. Exportaciones anuales de Micoti S.A.C.	86
Tabla 28. Exportaciones anuales de Hojas del campo S.A.C.	87
Tabla 29. Exportaciones anuales de Especiera del Perú S.A.C.	88
Tabla 30. Exportaciones anuales de Novos distribución y exportación del Perú S.A.C.	89

Tabla 31. Exportaciones anuales de Agroindustrias San Pedro S.A.C.	90
Tabla 32. Exportaciones anuales de Especerías Andinas E.I.R.L.	91
Tabla 33. Exportaciones anuales de Import export b & m S.A.C.	92
Tabla 34. Exportaciones anuales de Exportación alimenticia y especies S.A.C.	93
Tabla 35. Exportaciones anuales de Import export gold green S.A.C.	94
Tabla 36. Exportaciones anuales de Granos y especias del Perú S.A.C.	95
Tabla 37. Exportaciones anuales de Import y export Guido Fruts S.C.R.L.	96
Tabla 38. Prueba de normalidad de Kolmogorov-Smirnov	97
Tabla 39. Resumen del modelo de regresión lineal de la hipótesis general	98
Tabla 40. ANOVA del modelo de regresión lineal de la hipótesis general	99
Tabla 41. Coeficientes de la prueba de hipótesis general	99
Tabla 42. Resumen del modelo de regresión lineal de la hipótesis específica 1	100
Tabla 43. ANOVA del modelo de regresión lineal de la hipótesis específica 1	101
Tabla 44. Coeficientes de la prueba de hipótesis específica 1	101
Tabla 45. Resumen del modelo de regresión lineal de la hipótesis específica 2	102
Tabla 46. ANOVA del modelo de regresión lineal de la hipótesis específica 2	103
Tabla 47. Coeficientes de la prueba de hipótesis específica 3	103
Tabla 48. Resumen del modelo de regresión lineal de la hipótesis específica 3	104
Tabla 49. ANOVA del modelo de regresión lineal de la hipótesis específica 3	105
Tabla 50. Coeficientes de la prueba de hipótesis específica 3	105
Tabla 51. Resumen del modelo de regresión lineal de la hipótesis específica 4	106
Tabla 52. ANOVA del modelo de regresión lineal de la hipótesis específica 4	107
Tabla 53. Coeficientes de la prueba de hipótesis específica 4	107
Tabla 54. Resumen del modelo de regresión lineal de la hipótesis específica 5	108
Tabla 55. ANOVA del modelo de regresión lineal de la hipótesis específica 5	109
Tabla 56. Coeficientes de la prueba de hipótesis específica 5	109
Tabla 57. Resumen del modelo de regresión lineal de la hipótesis específica 6	110
Tabla 58. ANOVA del modelo de regresión lineal de la hipótesis específica 6	111
Tabla 59. Resumen del modelo de regresión lineal de la hipótesis específica 6	111
Tabla 60. Resumen del modelo de regresión lineal de la hipótesis específica 7	112
Tabla 61. ANOVA del modelo de regresión lineal de la hipótesis específica 7	113
Tabla 62. Resumen del modelo de regresión lineal de la hipótesis específica 7	113
Tabla 63. Resumen del modelo de regresión lineal de la hipótesis específica 8	114

Tabla 64. ANOVA del modelo de regresión lineal de la hipótesis específica 8	115
Tabla 65. Resumen del modelo de regresión lineal de la hipótesis específica 8	115
Tabla 66. Resumen del modelo de regresión lineal de la hipótesis específica 9	116
Tabla 67. ANOVA del modelo de regresión lineal de la hipótesis específica 9	117
Tabla 68. Resumen del modelo de regresión lineal de la hipótesis específica 9	117

Lista de Figuras

Figura 1. Ventajas del bróker comercial	11
Figura 2. Servicios prestados por el bróker	14
Figura 3. Ejemplo del modelo de Smith	20
Figura 4. Respeto de información	42
Figura 5. Sistema de protección de confidencialidad	44
Figura 6. Información del Valor del negocio	46
Figura 7. Bróker capacitado	48
Figura 8. Conocimiento del mercado	50
Figura 9. Últimas novedades	52
Figura 10. Ahorro de tiempo	54
Figura 11. Evasión del estrés	56
Figura 12. Listado de mercados y clientes	58
Figura 13. Manejo de información sobre productos	60
Figura 14. Preparación de documentos de descripción del negocio	62
Figura 15. Elaboración de publicidad	64
Figura 16. Preparación de documentos comerciales	66
Figura 17. Ahorro de costos publicitarios	68
Figura 18. Disponibilidad de atención	70
Figura 19. Soporte de programación y presentación de citas	72
Figura 20. Garantía de confianza	74
Figura 21. Garantía de capacidad financiera	76
Figura 22. Capacidad de negociación	78
Figura 23. Exportaciones anuales de Aromático Inversiones S.A.C.	80
Figura 24. Exportaciones anuales de Estela y compañía S.C.R.L.	81
Figura 25. Exportaciones anuales de Especerías del sur S.A.C.	82
Figura 26. Exportaciones anuales de Sabor Peruano de Exportación SAC	83
Figura 27. Exportaciones anuales de Grupo Estela S.A.C.	84
Figura 28. Exportaciones anuales de Agronegocios andinos E.I.R.L.	85
Figura 29. Exportaciones anuales de Micoti S.A.C.	86
Figura 30. Exportaciones anuales de Hojas del campo S.A.C.	87
Figura 31. Exportaciones anuales de Especiera del Perú S.A.C.	88

Figura 32. Exportaciones anuales de Novos distribución y exportación del Perú S.A.C.	89
Figura 33. Exportaciones anuales de Agroindustrias San Pedro S.A.C.	90
Figura 34. Exportaciones anuales de Especerías Andinas E.I.R.L.	91
Figura 35. Exportaciones anuales de Import export b & m S.A.C.	92
Figura 36. Exportaciones anuales de Exportación alimenticia y especies S.A.C.	93
Figura 37. Exportaciones anuales de Import export gold green S.A.C.	94
Figura 38. Exportaciones anuales de Granos y especias del Perú S.A.C.	95
Figura 39. Exportaciones anuales de Import y export Guido Fruts S.C.R.L.	96

INTRODUCCIÓN

La tesis titulada “El servicio de brokerage y su influencia en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano. Periodo 2014-2017”, presenta su desarrollo en cuatro capítulos.

El Capítulo I: Planteamiento del problema, se divide al mismo tiempo en cuatro puntos, en los que se desarrolla la identificación y determinación del problema formulación del problema, objetivos de la investigación, y la justificación de la investigación.

El Capítulo II: Marco teórico, detalla cinco puntos, que explican los antecedentes del estudio, bases teóricas, definición de términos básicos, hipótesis de investigación y variables.

El Capítulo III: Metodología de la investigación, detalla el tipo de investigación, nivel de investigación, diseño de investigación, población y muestra, técnicas e instrumentos y técnicas de procesamiento de datos.

El Capítulo IV: Resultados y discusión, muestra los resultados de la investigación, en las que se detalla la percepción respecto al servicio de brokerage y las exportaciones de las empresas comercializadoras de orégano de Tacna.

Finalmente el documento presenta las conclusiones, sugerencias y anexos.

CAPÍTULO I : PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Identificación y determinación del problema

La región Tacna se ha caracterizado históricamente por ser una zona productora de orégano, el mismo que es comercializado en el mercado local, nacional, y con mucho impulso en el mercado internacional.

Entre los principales destinos internacionales, hacia 2017, se encuentran países importadores como Brasil, Chile, España, entre otros (SIICEX, 2017).

A pesar que encontramos un gran número de empresas exportadoras de orégano en la región Tacna, muchas de ellas no se encuentran debidamente especializadas en tópicos de comercio internacional, específicamente en los relacionados a inteligencia comercial para las exportaciones, por lo cual requieren de contratar los servicios de brókers o intermediarios, los cuales facilitan la documentación y negociación, dada una cartera de clientes, con lo cual aseguran los envíos de acuerdo a su oferta exportable.

Además del problema de falta de especialización, requerir los servicios de intermediarios también es resultado de experiencias negativas previas, habiendo sido muchas de estas empresas alguna vez objeto de estafa, sobre todo con empresas brasileñas, las cuales suelen ser poco formales y menos estrictos para la importación de orégano, a diferencia de países como España, Italia, Bélgica o Francia, que también son destino de las exportaciones de orégano, pero que exigen el cumplimiento de

ciertas condiciones mucho más rigurosas para la importación de este producto (Trademap, 2017).

En tanto, a pesar que los empresarios reciben apoyo del MINCETUR, y el Gobierno Regional, a través de capacitaciones y especializaciones, continúa siendo una necesidad primaria requerir los servicios de un bróker, el cual brinda mayor confianza y seguridad para realizar negocios internacionales, y permite asegurar que se realicen las operaciones de comercio exterior, colocando el producto en el mercado internacional y de este modo, asegurando la viabilidad de las ventas según la producción.

En la presente investigación se analizará la eficiencia del servicio de brokerage, y cómo es que ello ha contribuido al crecimiento de las exportaciones de este sector.

Respecto a lo expuesto, el problema presenta las siguientes características:

- Empresas que iniciaron sus operaciones como acopiadores.
- No están especializados en temas de comercio internacional.
- Los empresarios exportadores no realizan tareas de inteligencia de mercados.
- Reciben apoyo de MINCETUR y el Gobierno Regional pero no ponen en práctica dicho conocimiento.
- Empresas con experiencias previas de haber sido estafados en alguna oportunidad.
- Preferencia de trabajar con brokers dada la cartera de clientes.
- Desconfianza de los importadores internacionales.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema Principal

¿Cómo influye el servicio de brokerage en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna entre el periodo 2014-2017?

1.2.2. Problemas Específicos

- ¿Cómo influye las garantías de confidencialidad del bróker en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna entre el periodo 2014-2017?
- ¿Cómo influye las tasaciones del bróker en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna entre el periodo 2014-2017?
- ¿Cómo influye el conocimiento del mercado del bróker en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna entre el periodo 2014-2017?
- ¿Cómo influye el tiempo del servicio de bróker en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna entre el periodo 2014-2017?
- ¿Cómo influye el listado de negocios disponibles del bróker en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna entre el periodo 2014-2017?
- ¿Cómo influye la labor de preparación de documentos del bróker en la exportación

de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna entre el periodo 2014-2017?

- ¿Cómo influye la disponibilidad de respuesta del bróker en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna entre el periodo 2014-2017?
- ¿Cómo influye las garantías de selección del bróker en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna entre el periodo 2014-2017?
- ¿Cómo influye la capacidad de negociación del bróker en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna entre el periodo 2014-2017?

1.3. Objetivos: Generales y específicos

1.3.1. Objetivo General

Determinar la influencia del servicio de brokerage en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.

1.3.2. Objetivos Específicos

- Determinar la influencia de las garantías de confidencialidad del bróker en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna,

entre el periodo 2014-2017.

- Determinar la influencia de las tasaciones del bróker en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.
- Establecer la influencia del conocimiento del mercado del bróker en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.
- Medir la influencia del tiempo del servicio de bróker en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.
- Analizar la influencia del listado de negocios disponibles del bróker en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.
- Evaluar la influencia d la labor de preparación de documentos del bróker en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.
- Determinar la influencia de la disponibilidad de respuesta del bróker en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.
- Medir la influencia de las garantías de selección del bróker en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.
- Establecer la influencia de la capacidad de negociación del bróker en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.

1.4. Justificación, importancia y alcances de la investigación

1.4.1. Justificación

La presente Tesis posee las siguientes justificaciones:

Teórica: Se contribuye en la generación de aportes valiosos para el área de investigación: Comercio exterior, ahondando en los temas relacionados a brokerage y exportaciones.

Metódica: Dado que la presente investigación significa una nueva formulación a un problema de estudio no evaluado con anterioridad, relacionado al campo del orégano, lo cual resulta novedoso y muy importante dada la coyuntura de las exportaciones nacionales de este producto, y sobre todo para la región Tacna, sirviendo de base para abordar a futuro nuevas investigaciones, las cuales podrán tomar la propuesta metodológica como base para abordar nuevos problemas.

Práctica: La tesis se presenta como un importante marco de referencia y antecedente para que surjan nuevas investigaciones en el campo exportador del orégano, en la que se evalúen los aportes del servicio de brokerage, de forma particular sobre la unidad de estudio, es decir, las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna.

1.4.2. Importancia

La investigación es importante puesto que analiza un contexto regional generador de competitividad exportadora para nuestra región, en la que el orégano es uno de los productos locales con mayores niveles de exportación, y que requiere de mayor atención para asegurar su sostenibilidad en el futuro. Debido a ello, un análisis de dicho sector significa un importante aporte para la toma de decisiones futuras.

1.4.3. Alcances

El alcance de la investigación es sobre la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes del estudio

A nivel internacional se tiene:

i. Aprovechamiento del orégano silvestre en la comunidad de Tesila, El fuerte, Sinaloa (García, 2012).

Presentada en la Universidad Autónoma Indígena de México, la investigación fue propuesta para obtener el grado de maestro en ciencias en desarrollo sustentable de recursos naturales. La autora concluye que las especies de orégano encontradas en la comunidad de Tesila fueron *Lippia graveolens* y *L. palmeri*, ambas conocidas como orégano mexicano a nivel nacional e internacional, reconocidas por su calidad en sabor y en aceites esenciales, y cuyas exportaciones generan ingresos económicos importantes. En la Comunidad de Tesila, el orégano tiene un impacto social y económico importante; su colecta y venta genera una actividad económica que complementa el ingreso familiar durante una temporada bien definida, que coincide con la baja de actividades económicas tradicionales en que normalmente se emplean los lugareños, por lo que el orégano juega un rol central temporal en la economía familiar de la comunidad

ii. Plan de Exportación para la Comercialización de Café de Habas al Mercado Alemán (Luna & Murillo, 2015)

Presentada en la Universidad Politécnica Salesiana de Ecuador, la investigación fue propuesta para obtener el grado de Ingeniero Comercial. La

investigación tuvo como objetivo determinar y analizar la factibilidad para la comercialización del Café de Habas en el mercado alemán. Una vez desarrollado los estados financieros del proyecto y calculados los ratios correspondientes, se obtuvo un VAN de \$ 352,804.52, lo que indicó que la utilidad del proyecto es mayor a la tasa del rendimiento; por lo cual se consideró que es un proyecto aceptable. Asimismo, su TIR fue superior al TMAR con un 35.221%.

iii. Estudio de factibilidad para la creación de un bróker asociativo para la exportación de la fruta exótica denominada “Pitahaya” a Singapur, con sede en la ciudad de Quito (Cardoso & Vásquez, 2015)

La investigación fue propuesta para la obtención del Título de Ingeniero Comercial. El objetivo fue realizar un proyecto de factibilidad para la creación de un Bróker asociativo, para la exportación de “pitahaya”, a la República de Singapur, el mismo que estará dirigido a incentivar la comercialización a mercados internacionales, para contribuir al desarrollo económico de los agricultores de la zona oriental del país. Después de realizar el Estudio y Evaluación Financiera, se concluyó que el presente proyecto es viable y la decisión de los socios del Bróker de emprender el negocio de exportación, es rentable y condiciones futuras favorables.

A nivel nacional tenemos:

i. La participación de los brokers que influye en las exportaciones indirectas de uva fresca de las pymes en la Región Ica - Perú periodo 2014 – 2018 (Sanjinéz & Peña, 2020)

La investigación fue presentada para la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Los investigadores tuvieron como objetivo analizar la participación de los brokers y su influencia en las exportaciones indirectas de uva fresca de las pymes en la Región Ica en el periodo 2014 – 2018. Para el enfoque cuantitativo se estudiaron 33 pymes utilizando estadística descriptiva, usando el software estadístico SPSS IBM; para el enfoque cualitativo, se utilizó un muestreo no probabilístico por conveniencia, aplicando una entrevista semi-estructurada, usando el programa Atlas ti 8. Los resultados arrojaron que los brokers si han influido en las exportaciones de uva, entendiendo que gracias los mismos se obtienen grandes beneficios, ya que promueven el libre comercio entre países lo cual ocasiona una suma positiva de ganancias económicas. También a través de esta investigación se demostró que los brokers son medios económicos, y es un entorno que sea propicia el desarrollo de acciones colectivas, los brokers lograron acceder a otras esferas de influencia y han ayudado al desarrollo de las pymes frente a las condiciones adversas del cultivo de uvas. No obstante, igualmente se concluyó que la acción entre las pymes y los brokers para la exportación no es suficiente cuando se trata de abordar otros desafíos más allá del ámbito de la cosecha de uva, ya que existen algunos trámites burocráticos a la hora de exportar que no dependen de ninguno de los entes.

ii. Broker virtual y el incremento de las exportaciones de las pymes en el sector textil del Emporio Gamarra (Carbajal, 2018)

La investigación fue propuesta para optar por el título profesional en Gestión de Negocios Internacionales para la Universidad Inca Garcilaso de La Vega. Tuvo como objetivo general incrementar las exportaciones de las PYMES del sector textil del Emporio Comercial de Gamarra a través de un bróker virtual. Los resultados

evidenciaron que, pese a que el 81% del muestreo realiza compras utilizando tiendas virtuales, la frecuencia sólo se dan de aparecer una oferta en el mercado, de manera que las tiendas virtuales internacionales más visitados Ebay y Mercado Libre, y para el mercado nacional Saga Falabella y Linio. Asimismo, muchas PYMES en Lima, realizan remesas e introducciones de productos y esta cantidad es incluso mayor al porcentaje de aquellas empresas que realizan labores sólo dentro del comercio local, sin embargo, pese a contar con instrumentos virtuales a disposición y herramientas de soporte TICs, desconocen de las ventajas que ofrece el comercio virtual y no han llegado a implementar las herramientas digitales más básicas como lo son la página web y las redes sociales más comunes. Finalmente, la falta de conocimiento en este caso también es un factor crítico que impide llevar a cabo a plenitud y con éxito el comercio electrónico, ya que incluso, en algunos casos las PYMES de Lima ya están llevando a cabo el mercado virtual, pero de forma empírica, sin saber sobre las virtudes que ofrece y sin identificarlo como tal

iii. Productividad regional y exportación del oregano peruano durante el periodo 2008 – 2017. (Loyola, 2019)

El objetivo de la tesis fue establecer la relación que existe entre la productividad regional y la exportación del orégano durante los periodos 2008-2017, La metodología empleada fue de enfoque cuantitativo, tipo aplicada, nivel descriptivo correlacional y de diseño no experimental. Se concluyó que existe relación entre la productividad regional y la exportación de orégano en el periodo de 2008 a 2017, comprobando que a medida que hay mayor nivel de productividad es menor valor de exportación del orégano y, por otro lado, a mayor nivel productividad menor volumen de exportación de orégano.

Cabe precisar que no se cuenta con registro de tesis referentes al brokerage a nivel local lo que revela la trascendencia y originalidad de la presente investigación.

2.2. Bases teóricas - científicas

2.1.1. Brokerage

La palabra "bróker" se deriva del francés antiguo broceur, que significa "pequeño comerciante", que, aunque tiene un origen incierto, posiblemente provenga de las palabras francesas "Old brocheor" que significan "tienda de vinos", y que viene del verbo Brochier, que significa "abordar (un barril)" (Spiro, Stanton, & Rich, 2003).

Un bróker es una persona individual que organiza las transacciones entre un comprador y un vendedor, y que percibe una comisión cuando se ejecuta la operación. Un bróker que también actúa como vendedor o como comprador se convierte en parte, en un directivo del trato.

Un bróker trabaja de forma independiente, brindando servicios que se utilizan ampliamente en algunas industrias. La principal responsabilidad de un bróker es reunir a vendedores y compradores y, por lo tanto, se convierte en un tercero intermediario facilitador entre un comprador y un vendedor (Harper, 2010).

Los bróker también pueden proporcionar información de mercado con respecto a precios, productos y condiciones de mercado. Los bróker pueden representar el

vendedor (90% del tiempo) o el comprador (10%) pero no ambos al mismo tiempo. Un ejemplo podría ser un bróker de bolsa, que hace que se realice la compra o venta de valores en nombre de su cliente.

Los bróker desempeñan un papel muy importante en la venta de acciones, bonos y otros servicios financieros (Harper, 2010).

Hay ventajas al usar un bróker. En primer lugar, conocen su mercado y ya han establecido relaciones con las cuentas prospectivas. Los bróker tienen las herramientas y recursos para llegar a la mayor base posible de compradores.

Un productor individual, por otro lado, especialmente uno nuevo en el mercado, probablemente no tendrá el mismo acceso a los clientes como un bróker.

Otra ventaja de utilizar un bróker es de costo, pues podría ser más barato en los mercados más pequeños, con cuentas más pequeñas, o con una línea limitada de productos (Harper, 2010).

Antes de contratar a un bróker, puede ser considerado prudente investigar los requisitos relacionados con alguien que utilice el título. Algunos títulos, tales como “agentes de bienes raíces”, a menudo requieren de requisitos estatales estrictos para el uso de la palabra, mientras que otros, como los bróker de aeronaves, por lo general no tienen requisitos formales de licencia o de formación

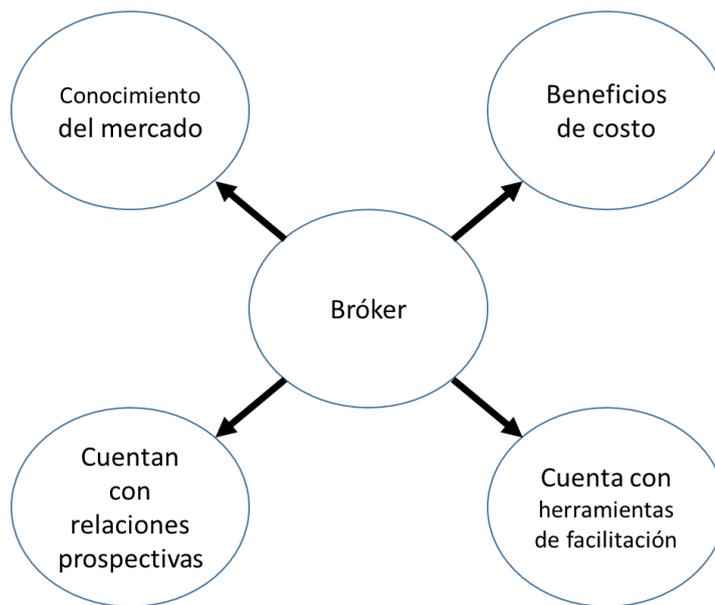


Figura 1. Ventajas del bróker comercial

Nota. Harper (2010)

2.1.1.1. Relaciones de los bróker con clientes y consumidores

Tradicionalmente, el bróker proporciona un servicio de corretaje convencional completo, basada en comisiones bajo un acuerdo firmado con un vendedor o acuerdo de "comprador de representación" con un comprador. En la mayoría de casos en los que se genera esta figura, en virtud de la ley común, se da una relación del organismo con las obligaciones fiduciarias.

Algunos estados también tienen estatutos que definen y controlan la naturaleza de la representación y tienen requisitos específicos de concesión de licencias de brókeres de negocios.

Las relaciones del bróker en las transacciones comerciales de propiedad implican la intervención de un bróker de negocios (en nombre de una empresa de

corretaje) principal de venta, si esa persona es un comprador o un vendedor. El bróker principal (y sus agentes) se convierten en el / los agentes / principal, que es el cliente del bróker. La otra parte en la transacción, que no tiene una relación de agencia con el bróker, es el cliente del bróker.

2.1.1.2. Servicios prestados por el bróker. Modelo de indicadores de Harper

El bróker brinda los siguientes servicios (Harper, 2010):

- Garantiza la confidencialidad: Los bróker establecen sistemas para proteger la confidencialidad de un negocio.
- Tasaciones: La mayoría de los dueños de los negocios no tienen idea que su negocio vale la pena. Los bróker de Negocios Certificados están capacitados en la valoración de negocios y pueden ayudar a los dueños de negocios a entender el verdadero valor de todo su trabajo y sacrificio.
- Conocimiento del mercado: Los bróker se ganan la vida vendiendo negocios. Ellos están en el mercado a diario conversando con los compradores. Un bróker local de negocios entiende el mercado local, así como lo que vale la pena un negocio.
- Ahorra tiempo y estrés
- Proporciona un listado de los negocios para la venta al público.
- Preparación de los documentos necesarios que describan el negocio para la publicidad, panfletos, tours, etc.
- La publicidad de la empresa. La publicidad es a menudo el mayor gasto exterior en la inclusión de un negocio.

- Ser una persona de contacto disponible para responder cualquier pregunta sobre el negocio y para programar la presentación de citas.
- Garantizar que los compradores son preseleccionados para que estén financieramente calificados para comprar el negocio.
- Negociar el precio de la transacción en nombre de los vendedores: El bróker del vendedor actúa como fiduciario para el vendedor. Al no estar emocionalmente vinculados a la transacción, los bróker de negocios están en condiciones de negociar con más eficacia en nombre de un vendedor. Esto puede implicar la preparación de una oferta estándar de compra de contrato mediante el relleno de los espacios en blanco en el formulario de contrato.
- La negociación de arrendamiento o transferencia de instalaciones, negociación con acreedores, asistencia a compradores en la obtención de financiamiento.



Figura 2.- Servicios prestados por el bróker

Nota. Harper (2010)

2.1.2. Exportaciones

El término “exportación” hace referencia al envío de bienes y servicios fuera de la jurisdicción de un país, con dirección a otro país. En este proceso, el vendedor de los bienes y servicios recibe el nombre de "exportador" y posee su sede en el país de exportación, en tanto que el comprador en el extranjero, que se conoce como "importador", tiene su sede fuera de la jurisdicción del exportador.

Según Rakesh (2014), en el comercio internacional, las "exportaciones" se entienden como la venta de bienes y servicios que son producidos en el país de origen y que tienen destino a otros mercados.

Por otro lado Oyarse (2009) refiere a la exportación como la salida legal de mercancías nacionales y servicios para su uso o consumo en el exterior, la cual es efectuada en determinadas condiciones. El autor indica que para la exportación requiere cumplir con requisitos legales y operativos que son establecidos por diferentes organismos involucrados en el proceso.

Cabe mencionar que en la teoría del comercio internacional y el estudio de la política comercial, la exportación es un proceso que corresponde a una de las ramas más antiguas del pensamiento económico. La exportación es un componente importante del comercio internacional y los riesgos macroeconómicos y los beneficios de la exportación son discutidos regularmente por economistas y otros. Se puede citar dos puntos de vista sobre el comercio internacional presentan diferentes perspectivas. En el primer punto de vista se reconoce los beneficios del comercio internacional. En un segundo, se hace referencia a la posibilidad que ciertas industrias nacionales (o

trabajadores, o cultura) se puedan ver perjudicadas a causa de la competencia en el extranjero.

Las modalidades de exportación incluyen productos o bienes, o información que se envían, se entregan en mano, se envían por vía aérea, se envían por barco, se cargan en un sitio de Internet o se descargan desde un sitio web. Las exportaciones además incluyen la distribución de información que puede enviarse inclusive en forma de correo electrónico, un archivo adjunto de correo electrónico, un fax o puede ser compartida durante una conversación telefónica o móvil.

2.1.2.1. Principales modelos teóricos de exportación

En las disciplinas económicas, la economía internacional ha tenido un desarrollo de más de doscientos años, y sus teorías se han establecido con el pasar de los años. Muchas contribuciones han sido realizadas por grandes economistas como Smith (1776), Ricardo (1817), Mill, Marshall, Keynes y Samuelson.

Se suele dividir las teorías del comercio internacional en dos campos:

Primer campo: El comercio internacional que explica las razones del comercio a nivel internacional, los beneficios, las motivaciones de derechos y otras obstrucciones de los impuestos al comercio internacional a las naciones. También explica las razones de la integración económica y la esencia del sistema de comercio internacional. En este campo se habla de precios en términos monetarios, en el contexto familiar (comparación entre los estados)

Segundo campo: Las finanzas internacionales, que examina la balanza de pagos, el mercado de divisas y el sistema cambiario y monetario internacional (\$ / €).

Además, como en cualquier disciplina, incluso en la economía internacional, se puede diferenciar una parte teórica y una descriptiva. La parte teórica, a su vez, distingue la teoría "pura" y la teoría "monetaria". Todas estas distinciones tienen carácter lógico y pedagógico, ya que para entender las relaciones económicas internacionales, es necesario entender la parte teórica "pura" y "monetaria".

La parte descriptiva se estudian los fenómenos relacionados con el comercio internacional que se dan en la realidad y el ámbito institucional en el que se producen: los diferentes acuerdos internacionales, las organizaciones internacionales (FMI, Comunidad Económica Europea, etc.).

Por otro lado, en la parte teórica se identifican los principios y esquemas que sirven de guía para el entendimiento de los fenómenos reales (y por lo tanto también de las medidas de política económica). Esta, como toda teoría, utiliza abstracciones y modelos, que en ocasiones se exponen a formas matemáticas. Las ofertas de la teoría pura con las causas de la estructura y el volumen del comercio internacional (por ejemplo, los bienes, y el por qué, se importan o exportan hacia o desde un país, y en qué cantidad) de los beneficios del comercio internacional y su distribución, la determinación los precios relativos de los bienes en una economía abierta, la especialización internacional, la teoría monetaria de ofertas internacionales de relaciones económicas con los problemas planteados por los desequilibrios en la

balanza de pagos en una economía monetaria, los diferentes regímenes de tipo de cambio y otros problemas relacionados con el sistema monetario internacional.

Cabe indicar que, a pesar que a costa de una cierta simplificación, se pueden distinguir tres principales modelos teóricos que explican los determinantes del comercio internacional:

- i. La teoría clásica, desarrollada por Ricardo (1772), la cual identifica los factores determinantes en las diferencias de tipo tecnológicas.
- ii. El modelo de Heckscher-Ohlin, el cual se centra en las diferencias en la dotación de factores de producción;
- iii. La teoría neoclásica, elaborada por Mill, la cual refiere al alto grado de refinamiento formal por parte de muchos autores modernos, que es más general, puesto que incluye las diferencias tecnológicas simultáneas, las diferencias en la dotación de factores de producción y también diferencias de gusto. Este último a la posibilidad de explicar la existencia de comercio internacional, aun cuando se presenta la misma tecnología y dotación de factores. La teoría neoclásica (así como el modelo de Heckscher-Ohlin) también explica la razón de intercambio internacional entre los países.

Por otro lado, el modelo de Heckscher-Ohlin retoma lo clásico y la teoría neoclásica, puesto que tuvo un desarrollo más largo y por lo tanto no ha logrado evolucionar en paralelo con el otro. Para evitar cualquier duda, vale la pena señalar

que la teoría de Heckscher-Ohlin es neo-clásica (en el sentido en el que la visión neoclásica de la teoría económica es opuesta a la clásica), debido a que acepta las premisas lógicas y sigue la metodología neoclásica. De hecho, el patrón de modelo de Heckscher-Ohlin se puede considerar como un caso especial de la teoría neoclásica en la que supone la identidad de la tecnología y los gustos internacionales. Este, es decir, la menor generalidad, es el precio a pagar, en el cual algunos argumentan los pasos para llegar a conclusiones definitivas, y empíricamente verificable de forma sencilla, en la estructura del comercio internacional de un país.

Además, se debe indicar que en los últimos tiempos se han propuesto explicaciones alternativas de los factores determinantes del comercio internacional, las cuales no pueden clasificarse en ninguno de los regímenes mencionados anteriormente, y que por lo tanto se pueden tratar de forma independiente.

Diversos autores abordan los orígenes de la teoría del comercio internacional y mercantilista pensando que es una doctrina fisiócrata.

Respecto a ello, la doctrina mercantilista (XVI-XVIII sec.), indica que la única forma de aumentar el stock de los metales preciosos (oro y plata) de un país era por medio del logro de un superávit de las exportaciones sobre las importaciones.

Tal conclusión fue muy criticada, no sólo por los seguidores del pensamiento fisiócrata que la siguieron, sino también por otros estudiosos, como Smith, el cual consideró que dicha teoría, de hecho, se considera metales preciosos como

componentes únicos de la riqueza de un país en el comercio internacional y la única manera de aumentarlo.

Además, el pensamiento fisiócrata logró superar esta idea con la comparación de la producción en la planta, indicando que, en efecto, sólo la agricultura es la única actividad capaz de crear, la riqueza y el papel del comercio bajo pura intermediación para la obtención, por ejemplo, de productos manufacturados a cambio de la exportación de productos agrícolas.

i. Teoría de la ventaja absoluta de Smith

Las teorías anteriores tenían una limitación común y que consiste en tener en cuenta los beneficios del comercio internacional desde un único punto de vista, el de un solo país. A. Smith supera este límite y dice que la riqueza de un país se encuentra en el trabajo como el único factor capaz de crear excedentes, por lo que no es más ni comercio, ni la tierra. Sólo el trabajo es capaz de dar "valor excedente" que de lo contrario daría lugar a un exceso de producción de bienes y la utilización de mano de obra no se utiliza adecuadamente. Ello según Smith, nacen en la mejor división del trabajo y permiten una mayor especialización y más eficiente en comparación con la capacidad productiva de un país, por lo tanto incrementando el ingreso real y la riqueza (Sanjines, Vargas, & Herrera, 2002).

En particular, Smith dice que si un país extranjero nos puede proporcionar un producto más barato del que podemos hacerlo, es mejor que lo compremos, denotando de una manera en la que se deriva una cierta ventaja.

En este sentido se aclara lo anterior con un ejemplo:

Consideremos dos países, Inglaterra y Portugal, y dos bienes, tela y vino, se supone, por otra parte, que los diversos factores de la producción son atribuibles a una sola: el trabajo.

Por último, simplificando mucho, se supone que la producción de cada producto en ambos países es a coeficientes técnicos fijos para que el costo unitario de producción en los dos países son constantes y medibles utilizando una unidad de medida común, el trabajo y en el hecho de que cada uno de los dos países disfrutan de una ventaja absoluta en la producción de uno de los dos productos en cuestión. Por simplicidad se descuidan los costos de transporte.

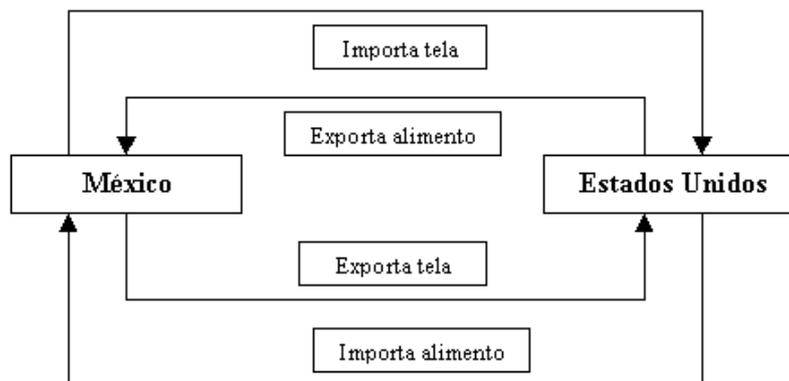


Figura 3.- Ejemplo del modelo de Smith

Nota. Ramales (s.f.)

ii. Modelo de costos comparativos de Ricardo

En el caso que acabamos de mencionar esta conclusión que parece bastante lógica y natural, no lo es tanto cuando uno de los dos países tiene una ventaja absoluta en la producción de ambos productos y mucho menos obvio es cómo puede ser intercambio internacional, con la ventaja bilateral.

La teoría de los costos comparativos fue enunciada por Torrens (1772), citado por Potras (1998) y Ricardo (1823) en el comienzo de 1800 aproximadamente.

La proposición básica de esta teoría es que la condición necesaria para que haya intercambio internacional es la existencia de una diferencia de "costos comparativos", que a su vez refleja las diferencias en las técnicas de producción, sin embargo, la razón de intercambio internacional en términos de intercambio interno de los dos países, no es igual a ninguno de los dos. Ocurrido ambas condiciones, a cada país le será conveniente especializarse en la producción del bien en el que tiene la ventaja relativamente alta (o desventaja relativamente menor). Esta teoría también tiene por objeto demostrar que el cambio es beneficioso para todos los países que participan (Sanjines, Vargas, & Herrera, 2002)

Tabla 1

Ejemplo numérico de ventajas comparativas

Mercancías	Costo en unidades de trabajo por unidad de producto		Costo de Oportunidad		
	Inglaterra	Portugal	Inglaterra	Portugal	
Ropa		4	8	0.5	0.6
Vino		8	10	2	5 / 3

Nota. Gandolfo (1987)

iii. Teoría del crecimiento de la oferta exportable

Según Gerschenkron (1962) nos dice que el desarrollo es consecuencia de las “ventajas del atraso”, es decir, las economías con retrasos en materia tecnológica pueden crecer a tasas elevadas simplemente imitando lo que ya existe en otros lugares y sin necesidad de expandir la frontera tecnológica. De este modo se entiende que algunos países, ya sea por las políticas que se aplican o debido a que los esquemas institucionales son favorables, pueden aprovechar las ventajas de encontrarse dentro de la frontera tecnológica; otros, en cambio, no pueden hacerlo. Sin embargo, la introducción de productos que existen en otros lugares constituye una innovación que puede imitarse con facilidad y esto es, precisamente, lo que impulsa el crecimiento económico acelerado.

La falta de capacidad para recoger los beneficios del descubrimiento es también la principal falla de mercado que es preciso abordar si se busca el crecimiento de una economía de esas características (Gerschenkron, 1962).

No existe función de la producción agregada ni cambio tecnológico alguno que no sean los incorporados en la introducción de bienes nuevos y más complejos.

La producción agregada es la suma del valor de producción de todos los bienes que se fabrican en la economía.

Por ejemplo, considérese una economía que elabora un producto tradicional como el azúcar, utilizando tierra y mano de obra. El precio del azúcar es la unidad de cuentas de esta economía. La introducción de cualquier producto nuevo es resultado

de una idea, en el sentido del “autodescubrimiento” al que aluden Hausmann y Rodrik (2003); para ser rentable, toda idea nueva requiere la existencia de bienes públicos específicos del sector (que pueden denominarse “infraestructura”). Por lo tanto, el crecimiento económico en el contexto de un país en desarrollo se ve obstaculizado por una externalidad de información porque quienes introducen una idea nueva no pueden cosechar todos sus beneficios y por un problema de coordinación puesto que si el requisito de infraestructura no se cumple, las ideas nuevas no pueden ser rentables.

2.1.2.2. Tipos de exportación

De acuerdo a Oyarse (2009), se tiene la siguiente clasificación:

- i. Directa o activa: cuando el exportador es el productor, fabricante del bien o dueño del servicio que vende a residentes o empresas de otro país.
- ii. Indirecta o pasiva: cuando el exportador no es el productor, fabricante del bien o dueño del servicio que vende sino es un intermediario. Adquiere los bienes o servicios en el mercado local y luego los exporta.

2.1.2.3. Estrategias de exportación

Las estrategias de exportación implican el envío de productos a otros lugares o países, para la venta o intercambio.

En economía, una exportación es cualquier bien o mercancía, transportado de un país a otro país de una manera legítima, típicamente para uso en el comercio.

Puede considerarse que los cuatro pilares fundamentales de una exitosa estrategia de exportación son:

- 1) Evaluación de la preparación para la exportación de una empresa (y análisis de lagunas con recomendaciones de cómo abordar el cambio requerido)
- 2) Evaluación de la preparación para la exportación de un producto (incluida la evaluación comparativa con productos similares que se comercializan con éxito en los mercados de destino, características técnicas, envasado y etiquetado).
- 3) Investigación de 220 países y los principales canales comerciales del mundo para encontrar mercado (s) objetivo (s).
- 4) Desarrollar una estrategia de exportación para entrar en el / los mercado (s) seleccionado (s) que incluirá consideraciones tales como transporte, asociación, canales de distribución de claves, precios, volúmenes, publicidad, etc.

2.1.2.4. Datos comerciales de exportaciones

Las estrategias de exportación implican el envío de productos a otros lugares o países, para la venta o intercambio.

- Valor FOB de los productos exportados: Es el valor de mercado en las fronteras aduaneras de un país de las exportaciones de mercaderías y otros bienes, incluidos todos los costos de transporte de los bienes a la frontera aduanera, los derechos de exportación y el costo de cargar los bienes, en el medio de transporte utilizado.

- Volumen de las exportaciones: Es el valor total de las exportaciones tradicionales y no tradicionales según los sectores económicos.
- Mercados de destinos de las exportaciones: Son grupos específicos de personas y empresas que se ha decidido serán parte de los clientes. Estas proyecciones se basan en estudios demográficos e investigaciones de mercado realizados con diversos grupos de muestra.

2.3. Definición de términos básicos

A continuación, se presenta un glosario de terminologías que serán usadas para la elaboración de la investigación:

- i. **COMERCIO EXTERIOR:** Intercambio de bienes o servicios entre diferentes países.
- ii. **COMERCIO INTERIOR:** Intercambio entre oferentes y demandantes de un mismo país.
- iii. **COMPETENCIA DIRECTA:** Aquella que ofrece productos y servicios con características similares a los ofrecidos por una empresa, que satisfacen las mismas necesidades de la demanda del mercado.
- iv. **COMPETENCIA INDIRECTA:** Aquella que satisface las mismas necesidades de la demanda del mercado con productos y servicios con características diferentes a los ofrecidos por una empresa.

- v. **CONTENEDORES:** Estructura sólida de grandes dimensiones empleadas para el transporte de carga a nivel internacional. Están diseñadas de diferentes maneras según las especificaciones del modo de transporte: aéreo, marítimo, terrestre, ferroviario o multimodal.

- vi. **CRECIMIENTO DE MERCADO:** Aumento de la cuota de ventas en un mercado determinado durante un lapso de tiempo específico.

- vii. **EXPORTACIONES - IMPORTACIONES NETAS:** Resultado de la balanza comercial que expone el resultado positivo o negativo del cruce entre exportaciones e importaciones de un país.

- viii. **FACTURA COMERCIAL:** Documento que muestra el valor de la mercancía expedida. La logística internacional adopta en algunas ocasiones este documento como contrato de venta, pues enuncia y describe al vendedor y al comprador con todos los datos necesarios y las cláusulas incluidas en la transacción comercial.

- ix. **FLETE:** Valor pagado por el transporte de mercancías a un agente de carga u operador de transporte logístico.

- x. **GARANTÍA:** Mecanismo utilizado para dar seguridad al demandante acerca de sus derechos sobre los activos adquiridos.

- xi. **INVESTIGACIÓN DE MERCADO:** Análisis específico de las características de un mercado actual o futuro para el campo de acción de una empresa. De acuerdo a las

- necesidades particulares de una organización, los puntos a evaluar son diferentes de acuerdo a los datos y a la información que habrá de obtenerse mediante la investigación.
- xii. **LOGÍSTICA:** Proceso que controla las labores de entrada, transformación (caja negra) y salida en los procesos productivos de una empresa. En términos comerciales y de distribución nacional e internacional es un proceso mediante el cual se controla el flujo de bienes detalladamente desde un lugar de origen hasta su destino.
- xiii. **MARCA:** Símbolo que relaciona directamente a este con la empresa o persona que produce el bien o servicio que se comercializa bajo este signo. Puede ser el mismo nombre de la empresa, un logo, una imagen gráfica u otro icono que identifique a su productor. Usualmente están registradas ante la autoridad competente para dar exclusividad de uso al productor y dueño de la marca. Hoy en día, las grandes empresas tienen en ella uno de sus mejores activos intangibles, y las finanzas y la contabilidad actuales intentan medirla en términos monetarios o en relación a la inferencia de esta en los ingresos y el patrimonio de la organización.
- xiv. **MARKETING:** Área administrativa que se especializa en el análisis de las tareas que las empresas tienen que efectuar para conocer las necesidades de la demanda mediante investigaciones básicas y aplicadas, para que con los datos obtenidos se genere información útil particular para la empresa en todos los campos involucrados en sus procesos.

- xv. **PARTICIPACION EN EL MERCADO:** Es el porcentaje del mercado que una empresa abastece frente a sus competidores. Se puede medir de diferentes maneras: según el valor del mercado y el porcentaje manejado por la compañía, el número de personas del total de la población del mercado específico, o por participación en ventas totales de las necesidades demandadas.

2.4. Sistema de Hipótesis

2.4.1. Hipótesis general

El servicio de brokerage influye significativamente en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.

2.4.2. Hipótesis específicas

- Las garantías de confidencialidad del bróker influyen significativamente en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.
- Las tasaciones del bróker influyen significativamente en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.
- El conocimiento del mercado del bróker influye significativamente en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna,

entre el periodo 2014-2017.

- El tiempo del servicio de bróker influye significativamente en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.
- El listado de negocios disponibles del bróker influye significativamente en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.
- La labor de preparación de documentos del bróker influye significativamente en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.
- La disponibilidad de respuesta del bróker influye significativamente en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.
- Las garantías de selección del bróker influyen significativamente en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.
- La capacidad de negociación del bróker influye significativamente en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.

2.5. Sistema de variables

2.5.1. Identificación de las variables

Variable dependiente: Exportaciones

Variable independiente: Brokerage

2.5.2. Operacionalización

Variables	DIMENSION	INDICADORES	ESCALA
Variable dependiente: Exportaciones	Valores de la exportación	Valor FOB de los productos y exportados	Índice
Variable independiente: Brokerage	Garantía de confidencialidad	Respeto de información	Ordinal
		Sistema de protección y confidencialidad	Ordinal
	Tasaciones	Información del valor del negocio	Ordinal
		Capacitación en tasaciones	Ordinal
	Conocimiento del mercado	Conocimiento del mercado internacional.	Ordinal
		Constante información de tendencias del mercado.	Ordinal
	Tiempo	Ahorro de tiempo	Ordinal
		Control de estrés	Ordinal
	Listado de negocios	Listado de mercados	Ordinal
		Listado de productos	Ordinal
	Preparación de documentos	Documentos de gestión	Ordinal
		Elaboración de publicidad	Ordinal
		Preparación de documentos	Ordinal
		Ahorro de costos	Ordinal
	Disponibilidad de respuesta	Disponibilidad	Ordinal
		Soporte para citas	Ordinal
	Garantía de selección	Confianza de compradores	Ordinal
		Capacidad financiera de compradores	Ordinal
Negociación	Capacidad de negociación	Ordinal	

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1. Tipo de investigación

La Tesis, dada su naturaleza, es de tipo aplicada de acuerdo a su finalidad. Esto se justifica en que la presente investigación busca la aplicación o utilización de los conocimientos que se adquieren para resolver un problema de investigación (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

3.2. Diseño de investigación

El diseño de investigación es no experimental, debido a que tiene un carácter observacional, en el que no se generará alteración alguna en el objeto de estudio, basándonos de esta forma en análisis de información establecida previamente (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

En tanto, de acuerdo al fenómeno estudiado en el espacio y tiempo, la investigación es transversal, considerando que su desarrollo se realizará en un momento determinado del tiempo dado, evitando que se vean generadas alteraciones o modificaciones en nuestras variables. Por otro lado, el estudio de las exportaciones es longitudinal dada las series de tiempo (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

El método de investigación a emplear es el cuantitativo, el mismo que requiere del uso de valores numéricos, a partir de la estadística, para poder lograr la comprobación de las premisas formuladas (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

3.3. Nivel de investigación

Según el nivel de investigación, la Tesis es explicativa. Dicha investigación permitirá medir dos variables que se pretende ver si están o no relacionadas en los mismos sujetos y después se analiza la correlación. Intenta medir como el cambio de valor en una variable altera o provoca variaciones en la otra, es decir, la influencia generada entre la variable independiente y la dependiente bajo un contexto causa-efecto (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

3.4. Población y muestra

3.4.1. Población

Debido a la naturaleza de la investigación, se consideró como población a las empresas exportadoras de orégano, las cuales suman 17 en total. A continuación, se indica la lista:

- AROMATICO INVERSIONES S.A.C.
- ESTELA Y COMPAÑÍA S.C.R.L.
- ESPECERIAS DEL SUR S.A.C.
- SABOR PERUANO DE EXPORTACION S.A.C.
- GRUPO ESTELA S.A.C.

- AGRONEGOCIOS ANDINOS E.I.R.L.
- IMPORT EXPORT MICOTI S.A.C.
- HOJAS DEL CAMPO S.A.C.
- ESPECIERA DEL PERÚ S.A.C.
- NOVOS DISTRIBUCION Y EXPORTACION DEL PERÚ S.A.C.
- AGROINDUSTRIAS SAN PEDRO S.A.C.
- ESPECERIAS ANDINAS E.I.R.L.
- IMPORT EXPORT B & M S.A.C.
- EXPORTACION ALIMENTICIA Y ESPECIES S.A.C.
- IMPORT EXPORT GOLD GREEN S.A.C.
- GRANOS Y ESPECIAS DEL PERU S.A.C.
- IMPORT Y EXPORT GUIDO FRUTS S.C.R.L.

3.4.2. Muestra

Se trabajó con el total de empresas, es decir se realizó un censo. A pesar de ello solamente se logró la participación de 13 empresas exportadoras, debido a la accesibilidad y disposición a colaborar con el estudio. Estas fueron:

- COMVER ALIMENTOS S.A.C.
- Especerías del sur S.A.C.
- Estela y compañía S.C.R.L.
- Import export b & m S.A.C.
- MICOTI S.A.C.
- Novos distribución y exportación del Perú S.A.C.
- Aromático Inversiones S.A.C.
- Sabor Peruano de Exportación EIRL
- Grupo Estela S.A.C.
- Agronegocios andinos E.I.R.L.

- Especiera del Perú S.A.C.
- Agroindustrias San Pedro S.A.C.
- Especerías Andinas E.I.R.L.

Cabe precisar que para efectos de análisis descriptivo se considerará la totalidad de empresas solamente en el análisis de las exportaciones.

3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.5.1. Técnicas

La presente Tesis tiene como técnica de recolección de datos, el análisis documental de data estadística referente a la evolución del valor exportado de orégano, y el cuestionario de encuesta para medir la eficiencia del servicio de brokerage.

3.5.2. Instrumentos

Según la técnica, el instrumento a emplear es la ficha de registro y el cuestionario.

3.6. Técnicas de procesamiento de datos

Para comprobar la relación entre las variables, se hará uso de técnicas estadísticas, a través del aplicativo IBM SPSS Statistics 24. para la comprobación de la hipótesis, ejecutando para ello la prueba de regresión lineal estadística, la misma

que permite determinar en primera instancia el valor de significancia que comprueba la existencia de una relación significativa, y con ello el R-cuadrado que permite determinar el nivel de influencia entre variables, es decir la variabilidad de las exportaciones en función del brokerage. Ello quiere decir que se ejecutará la prueba de regresión lineal estadística.

Con el uso del programa también se elaborarán las tablas y figuras para brindar una mejor representación a los resultados del instrumento.

3.7. Selección y validación de los instrumentos

La validación del instrumento que mide el brokerage se determina según el cálculo del alfa de Cronbach, cuyo valor es:

- Alfa de Cronbach : 0.752
- N de preguntas (ítems) : 19
- Casos : 13

Se determina por establecer que el instrumento aplicado tiene un alto grado de confiabilidad, lo que permite establecer su viabilidad de ejecución.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

4.1. Tratamiento estadístico e interpretación de cuadros

La presentación de resultados se realiza mediante la elaboración de tablas y figuras de información descriptivas, haciendo uso del programa estadístico IBM SPSS Statistics 24, el cual permite realizar la tabulación de resultados y posteriormente presentar los resultados.

Para la presentación de resultados del brokerage la información está ordenada según indicadores:

- Garantía de confidencialidad
- Tasaciones
- Conocimiento del mercado
- Tiempo
- Listado de negocios
- Preparación de documentos
- Disponibilidad de respuesta
- Garantía de selección
- Negociación

En el caso de las exportaciones se realiza presentación de resultados según evolución de las exportaciones de las empresas que participaron del estudio.

4.2. Presentación de resultados

4.2.1. Brokerage

4.2.1.1. Garantía de confidencialidad

- a) **El bróker me brinda la garantía necesaria que se respetará la información de mi empresa y no será utilizada para otros fines ajenos a la empresa.**

Tabla 2

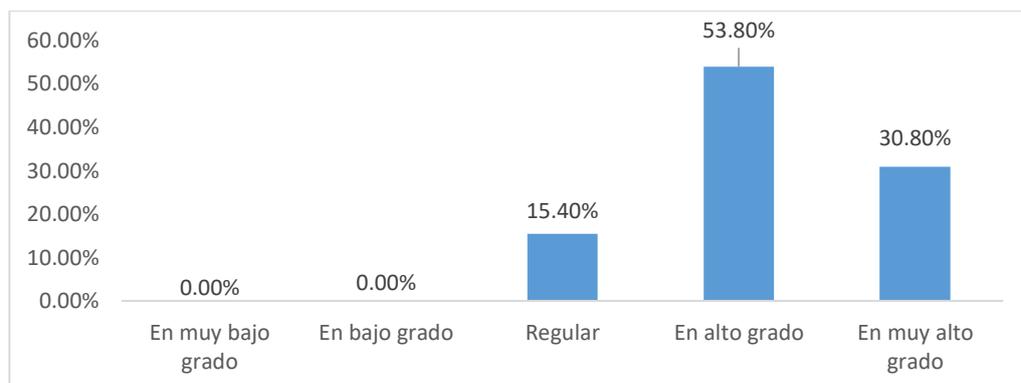
Respeto de información

		Recuento	% Columna
El bróker me brinda la garantía necesaria que se respetara la información de mi empresa y no será utilizada para otros fines ajenos a la empresa.	En muy bajo grado	0	0.0%
	En bajo grado	0	0.0%
	Regular	2	15.4%
	En alto grado	7	53.8%
	En muy alto grado	4	30.8%
Total		13	100.0%

Nota. Resultados del cuestionario procesado en SPSS Statistics 24

Figura 4

Respeto de información



Nota. Resultados del cuestionario procesado en SPSS Statistics 24

Comentario:

Como se aprecia en la Tabla 2, la cual resume el resultado al ítem “El bróker me brinda la garantía necesaria que se respetará la información de mi empresa y no será utilizada para otros fines ajenos a la empresa”, que permite medir el indicador “Garantía de confidencialidad” de la variable Brokerage, se presenta una serie de respuestas, la cual es medida a partir de la escala de Likert, siendo los resultados los siguientes:

- Quienes consideran el calificativo “En muy alto grado”, corresponden a una frecuencia porcentual del 30.8%
- El calificativo “En alto grado” presenta una frecuencia de marcación del 53.8%
- Aquellos que indicaron una calificación del ítem en nivel regular, representan el 15.4% del total.
- Aquellos con la calificación “En bajo grado”, corresponden al 0.0%.
- Finalmente, no se registra resultados que indiquen un calificativo del ítem como “en muy bajo grado”.

El resultado global presenta una tendencia con calificativos positivos en su mayoría, lo que es un indicador que el ítem tiene un cumplimiento adecuado según la percepción del empresario. Es decir, que el bróker les brinda la garantía necesaria que la información de la empresa se va a respetar, siendo únicamente de uso exclusivo para fines exportables.

b) El bróker establece claramente el sistema de protección y confidencialidad de mi información

Tabla 3

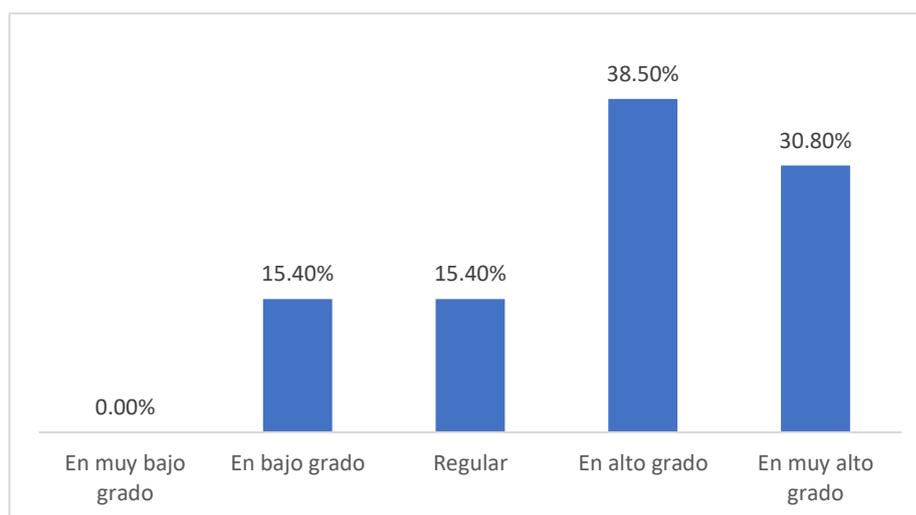
Sistema de protección de confidencialidad

			Recuento	% Columna
El	bróker	En muy bajo grado	0	0.0%
establece		En bajo grado	2	15.4%
claramente	el	Regular	2	15.4%
sistema	de	En alto grado	5	38.5%
protección	y	En muy alto grado	4	30.8%
confidencialidad	Total		13	100.0%
de mi información				

Nota. Resultados del cuestionario procesado en SPSS Statistics 24

Figura 5

Sistema de protección de confidencialidad



Nota. Resultados del cuestionario procesado en SPSS Statistics 24

Comentario:

Como se aprecia en la Tabla 3, la cual resume el resultado al ítem “El bróker establece claramente el sistema de protección y confidencialidad de mi información”, que permite medir el indicador “Garantía de Confidencialidad” de la variable Brokerage, se presenta una serie de respuestas, la cual es medida a partir de la escala de Likert, siendo los resultados los siguientes:

- Quienes consideran el calificativo “En muy alto grado”, corresponden a una frecuencia porcentual del 30.8%
- El calificativo “En alto grado” presenta una frecuencia de marcación del 38.5%
- Aquellos que indicaron una calificación del ítem en nivel regular, representan el 15.4% del total.
- Aquellos con la calificación “En bajo grado”, corresponden al 15.4%.
- Finalmente, no se registra resultados que indiquen un calificativo del ítem como “en muy bajo grado”.

El resultado global presenta una tendencia con calificativos positivos en su mayoría, lo que es un indicador que el ítem tiene un cumplimiento adecuado según la percepción del empresario. Ello es indicador que existe garantía que se protege la información y confidencialidad del cliente exportador durante la operación exportable.

4.2.1.2. Tasaciones

- a) **El bróker me ha informado en relación al valor del negocio para el mercado internacional (Lo que valemos como empresa hacia afuera)**

Tabla 4

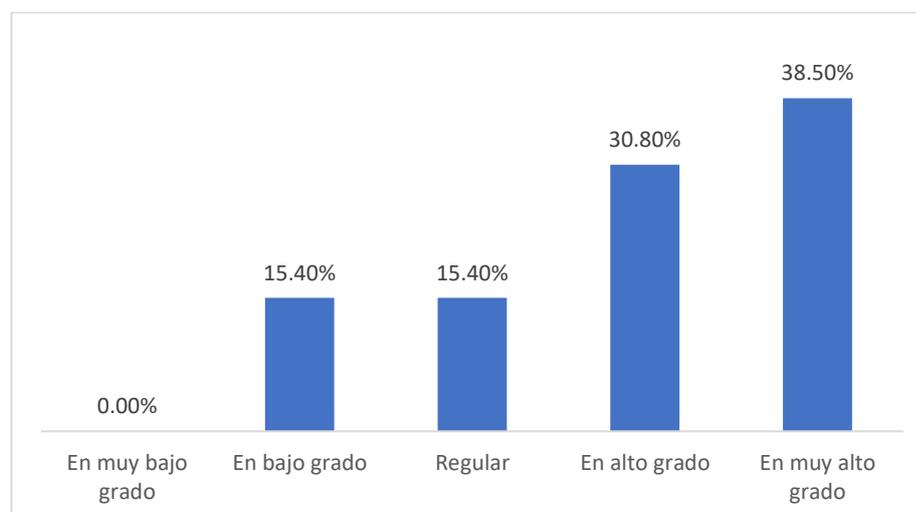
Información del Valor del negocio

	Recuento	% Columna
El bróker me ha informado en relación al valor del negocio para el mercado internacional (Lo que valemos como empresa hacia afuera)		
En muy bajo grado	0	0.0%
En bajo grado	2	15.4%
Regular	2	15.4%
En alto grado	4	30.8%
En muy alto grado	5	38.5%
Total	13	100.0%

Nota. Resultados del cuestionario procesado en SPSS Statistics 24

Figura 6

Información del Valor del negocio



Nota. Resultados del cuestionario procesado en SPSS Statistics 24

Comentario:

Como se aprecia en la Tabla 4, la cual resume el resultado al ítem “El bróker me ha informado en relación al valor del negocio para el mercado internacional (Lo que valemos como empresa hacia afuera)”, que permite medir el indicador “Tasaciones” de la variable Brokerage, se presenta una serie de respuestas, la cual es medida a partir de la escala de Likert, siendo los resultados los siguientes:

- Quienes consideran el calificativo “En muy alto grado”, corresponden a una frecuencia porcentual del 38.5%
- El calificativo “En alto grado” presenta una frecuencia de marcación del 30.8%
- Aquellos que indicaron una calificación del ítem en nivel regular, representan el 15.4% del total.
- Aquellos con la calificación “En bajo grado”, corresponden al 15.4%.
- Finalmente, no se registra resultados que indiquen un calificativo del ítem como “en muy bajo grado”.

El resultado global presenta una tendencia con calificativos positivos en su mayoría, lo que es un indicador que el ítem tiene un cumplimiento adecuado según la percepción del empresario. Es decir, el bróker informa claramente los detalles referidos al valor del negocio en el mercado internacional.

b) El bróker se encuentra debidamente capacitado para ofertar los servicios

de la empresa de acuerdo al verdadero valor del negocio.

Tabla 5

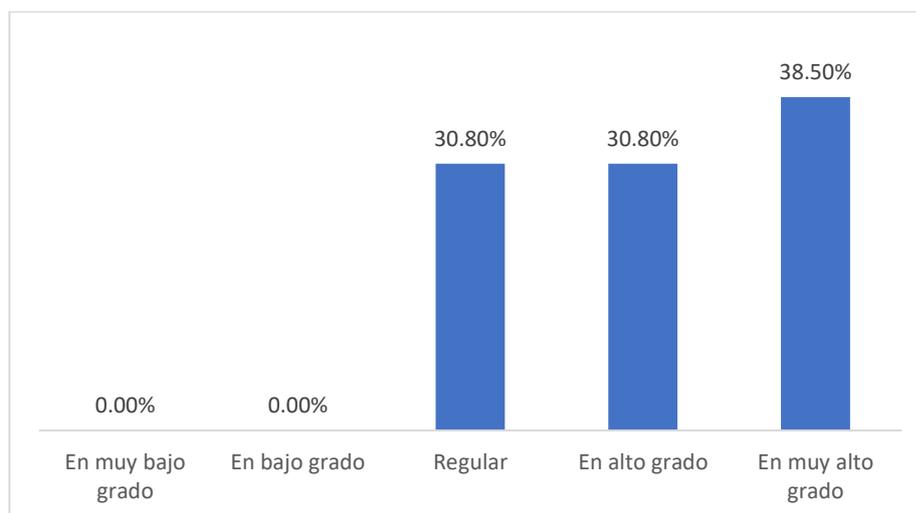
Bróker capacitado

	Recuento	% Columna
El bróker se encuentra debidamente capacitado para ofertar los servicios de la empresa de acuerdo al verdadero valor del negocio.		
En muy bajo grado	0	0.0%
En bajo grado	0	0.0%
Regular	4	30.8%
En alto grado	4	30.8%
En muy alto grado	5	38.5%
Total	13	100.0%

Nota. Resultados del cuestionario procesado en SPSS Statistics 24

Figura 7

Bróker capacitado



Nota. Resultados del cuestionario procesado en SPSS Statistics 24

Comentario:

Como se aprecia en la Tabla 5, la cual resume el resultado al ítem “El bróker se encuentra debidamente capacitado para ofertar los servicios de la empresa de acuerdo al verdadero valor del negocio”, que permite medir el indicador “Tasaciones” de la variable Brokerage, se presenta una serie de respuestas, la cual es medida a partir de la escala de Likert, siendo los resultados los siguientes:

- Quienes consideran el calificativo “En muy alto grado”, corresponden a una frecuencia porcentual del 38.5%
- El calificativo “En alto grado” presenta una frecuencia de marcación del 30.8%
- Aquellos que indicaron una calificación del ítem en nivel regular, representan el 30.8% del total.
- Aquellos con la calificación “En bajo grado”, corresponden al 0.0%.
- Finalmente, no se registra resultados que indiquen un calificativo del ítem como “en muy bajo grado”.

El resultado global presenta una tendencia con calificativos positivos en su mayoría, lo que es un indicador que el ítem tiene un cumplimiento adecuado según la percepción del empresario. Dichos porcentajes indican que los broker's contratados si demuestran estar capacitados para ofrecer sus productos al mercado internacional.

4.2.1.3. Conocimiento del mercado

a) El bróker posee amplio conocimiento del mercado internacional.

Tabla 6

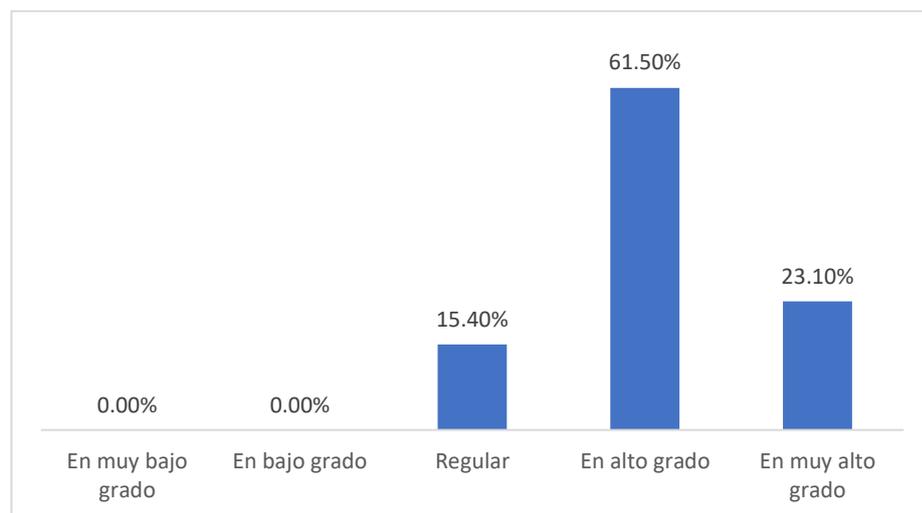
Conocimiento del mercado

	Recuento	% Columna
El bróker posee amplio conocimiento del mercado internacional.		
En muy bajo grado	0	0.0%
En bajo grado	0	0.0%
Regular	2	15.4%
En alto grado	8	61.5%
En muy alto grado	3	23.1%
Total	13	100.0%

Nota. Resultados del cuestionario procesado en SPSS Statistics 24

Figura 8

Conocimiento del mercado



Nota. Resultados del cuestionario procesado en SPSS Statistics 24

Comentario:

Como se aprecia en la Tabla 6, la cual resume el resultado al ítem “El bróker posee amplio conocimiento del mercado internacional”, que permite medir el indicador “Conocimiento del mercado” de la variable Brokerage, se presenta una serie de respuestas, la cual es medida a partir de la escala de Likert, siendo los resultados los siguientes:

- Quienes consideran el calificativo “En muy alto grado”, corresponden a una frecuencia porcentual del 23.1%
- El calificativo “En alto grado” presenta una frecuencia de marcación del 61.5%
- Aquellos que indicaron una calificación del ítem en nivel regular, representan el 15.4% del total.
- Aquellos con la calificación “En bajo grado”, corresponden al 0.0%.
- Finalmente, no se registra resultados que indiquen un calificativo del ítem como “en muy bajo grado”.

El resultado global presenta una tendencia con calificativos positivos en su mayoría, lo que es un indicador que el ítem tiene un cumplimiento adecuado según la percepción del empresario. Tienen como respuesta que el bróker si domina el ingreso a mercados internacionales.

b) El bróker se mantiene informado de las últimas novedades y tendencias

del mercado.

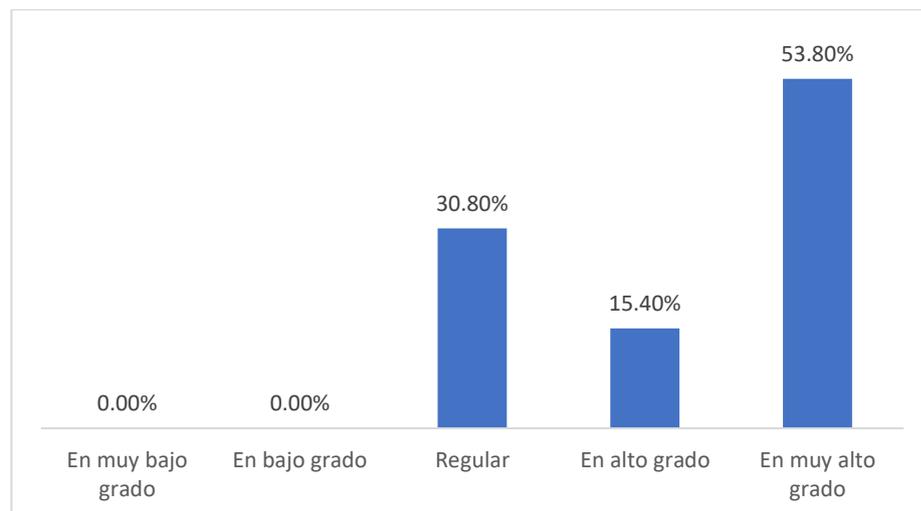
Tabla 7

Últimas novedades

	Recuento	% Columna	
El bróker se mantiene informado de las últimas novedades y tendencias del mercado.	En muy bajo grado	0	0.0%
	En bajo grado	0	0.0%
	Regular	4	30.8%
	En alto grado	2	15.4%
	En muy alto grado	7	53.8%
	Total	13	100.0%

Nota. Resultados del cuestionario procesado en SPSS Statistics 24

Figura 9

Últimas novedades

Nota. Resultados del cuestionario procesado en SPSS Statistics 24

Comentario:

Como se aprecia en la Tabla 7, la cual resume el resultado al ítem “El bróker se mantiene informado de las últimas novedades y tendencias del mercado”, que permite medir el indicador “Conocimiento del mercado” de la variable Brokerage, se presenta una serie de respuestas, la cual es medida a partir de la escala de Likert, siendo los resultados los siguientes:

- Quienes consideran el calificativo “En muy alto grado”, corresponden a una frecuencia porcentual del 53.8%
- El calificativo “En alto grado” presenta una frecuencia de marcación del 15.4%
- Aquellos que indicaron una calificación del ítem en nivel regular, representan el 30.8% del total.
- Aquellos con la calificación “En bajo grado”, corresponden al 0.0%.
- Finalmente, no se registra resultados que indiquen un calificativo del ítem como “en muy bajo grado”.

El resultado global presenta una tendencia con calificativos positivos en su mayoría, lo que es un indicador que el ítem tiene un cumplimiento adecuado según la percepción del empresario. Con ello se da a conocer que el bróker si se mantiene actualizado con las novedades, precios y tendencias del mercado internacional.

4.2.1.4. *Tiempo*

a) El bróker me permite ahorrar tiempo para generar exportaciones.

Tabla 8

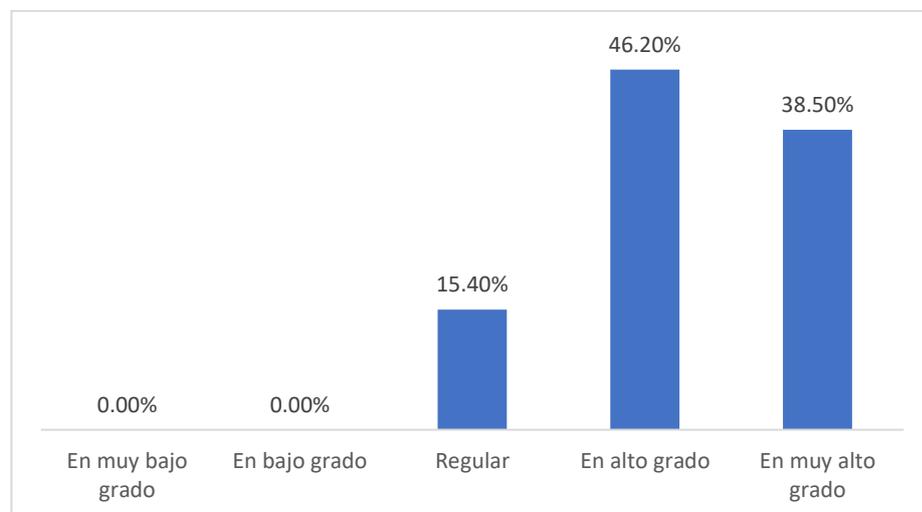
Ahorro de tiempo

	Recuento	% Columna
El bróker me permite ahorrar tiempo para generar exportaciones.	0	0.0%
En muy bajo grado	0	0.0%
En bajo grado	2	15.4%
Regular	6	46.2%
En alto grado	5	38.5%
En muy alto grado		
Total	13	100.0%

Nota. Resultados del cuestionario procesado en SPSS Statistics 24

Figura 10

Ahorro de tiempo



Nota. Resultados del cuestionario procesado en SPSS Statistics 24

Comentario:

Como se aprecia en la Tabla 8, la cual resume el resultado al ítem “El bróker me permite ahorrar tiempo para generar exportaciones”, que permite medir el indicador “Tiempo” de la variable Brokerage, se presenta una serie de respuestas, la cual es medida a partir de la escala de Likert, siendo los resultados los siguientes:

- Quienes consideran el calificativo “En muy alto grado”, corresponden a una frecuencia porcentual del 38.5%
- El calificativo “En alto grado” presenta una frecuencia de marcación del 46.2%
- Aquellos que indicaron una calificación del ítem en nivel regular, representan el 15.4% del total.
- Aquellos con la calificación “En bajo grado”, corresponden al 0.0%.
- Finalmente, no se registra resultados que indiquen un calificativo del ítem como “en muy bajo grado”.

El resultado global presenta una tendencia con calificativos positivos en su mayoría, lo que es un indicador que el ítem tiene un cumplimiento adecuado según la percepción del empresario. Se indica que efectivamente el bróker les permite ahorrar tiempo al momento de concretar negocios.

b) El bróker me permite evitar estrés para generar exportaciones.

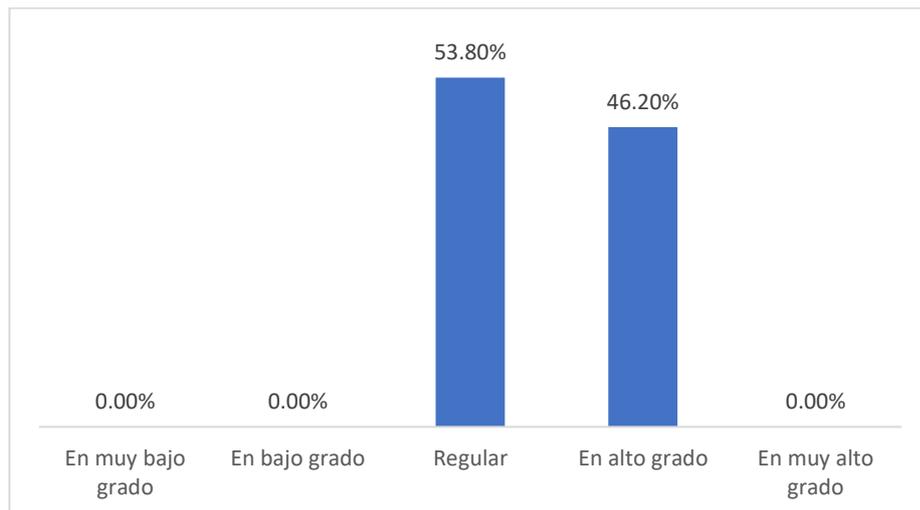
Tabla 9

Evasión del estrés

		Recuento	% Columna
El bróker me permite evitar estrés para generar exportaciones.	En muy bajo grado	0	0.0%
	En bajo grado	0	0.0%
	Regular	7	53.8%
	En alto grado	6	46.2%
	En muy alto grado	0	0.0%
	Total	13	100.0%

Nota. Resultados del cuestionario procesado en SPSS Statistics 24

Figura 11

Evasión del estrés

Nota. Resultados del cuestionario procesado en SPSS Statistics 24

Comentario:

Como se aprecia en la Tabla 9, la cual resume el resultado al ítem “El bróker me permite evitar estrés para generar exportaciones”, que permite medir el indicador “Tiempo” de la variable Brokerage, se presenta una serie de respuestas, la cual es medida a partir de la escala de Likert, siendo los resultados los siguientes:

- No se tiene registro de empresas que hayan considerado la calificación de “En muy alto grado”.
- El calificativo “En alto grado” presenta una frecuencia de marcación del 46.2%
- Aquellos que indicaron una calificación del ítem en nivel regular, representan el 53.8% del total.
- Aquellos con la calificación “En bajo grado”, corresponden al 0.0%.
- Finalmente, no se registra resultados que indiquen un calificativo del ítem como “en muy bajo grado”.

El resultado global presenta una tendencia con calificativos positivos en su mayoría, lo que es un indicador que el ítem tiene un cumplimiento adecuado según la percepción del empresario. Es decir, con el brokerage los empresarios consideran se evitan el estrés de buscar al cliente, enfocándose mayormente en la producción.

4.2.1.5. *Listado de negocios*

a) El bróker me proporciona un listado de posibles mercados y clientes para mis negocios.

Tabla 10

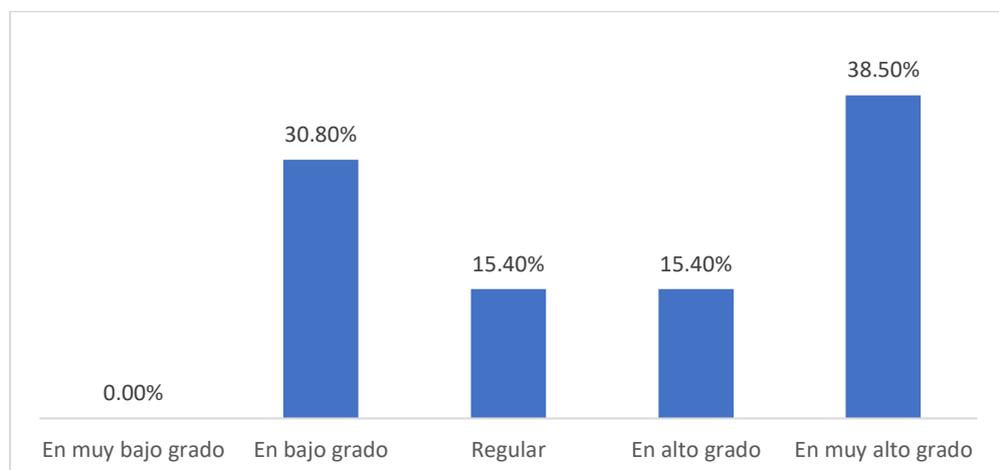
Listado de mercados y clientes

	Recuento	% Columna
El bróker me proporciona un listado de posibles mercados y clientes para mis negocios.		
En muy bajo grado	0	0.0%
En bajo grado	4	30.8%
Regular	2	15.4%
En alto grado	2	15.4%
En muy alto grado	5	38.5%
Total	13	100.0%

Nota. Resultados del cuestionario procesado en SPSS Statistics 24

Figura 12

Listado de mercados y clientes



Nota. Resultados del cuestionario procesado en SPSS Statistics 24

Comentario:

Como se aprecia en la Tabla 10, la cual resume el resultado al ítem “El bróker me proporciona un listado de posibles mercados y clientes para mis negocios”, que permite medir el indicador “Listado de negocios” de la variable Brokerage, se presenta una serie de respuestas, la cual es medida a partir de la escala de Likert, siendo los resultados los siguientes:

- Quienes consideran el calificativo “En muy alto grado”, corresponden a una frecuencia porcentual del 38.5%
- El calificativo “En alto grado” presenta una frecuencia de marcación del 15.4%
- Aquellos que indicaron una calificación del ítem en nivel regular, representan el 15.4% del total.
- Aquellos con la calificación “En bajo grado”, corresponden al 30.8%.
- Finalmente, no se registra resultados que indiquen un calificativo del ítem como “en muy bajo grado”.

El resultado global presenta una tendencia con calificativos positivos en su mayoría, lo que es un indicador que el ítem tiene un cumplimiento adecuado según la percepción del empresario. Con la respuesta de los empresarios mediante porcentajes se puede notar que el bróker si brinda una relación de clientes, los mismos son evaluados financieramente para evitar posibles estafas.

b) El bróker maneja información respecto a la lista de productos que oferta

mi empresa.

Tabla 11

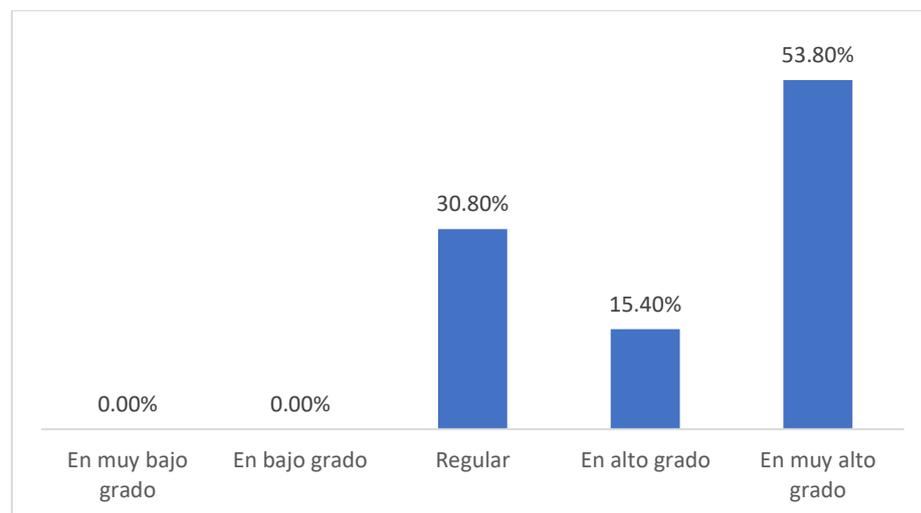
Manejo de información sobre productos

	Recuento	% Columna	
El bróker maneja información respecto a la lista de productos que oferta mi empresa.	En muy bajo grado	0	0.0%
	En bajo grado	0	0.0%
	Regular	4	30.8%
	En alto grado	2	15.4%
	En muy alto grado	7	53.8%
	Total	13	100.0%

Nota. Resultados del cuestionario procesado en SPSS Statistics 24

Figura 13

Manejo de información sobre productos



Nota. Resultados del cuestionario procesado en SPSS Statistics 24

Comentario:

Como se aprecia en la Tabla 11, la cual resume el resultado al ítem “El bróker maneja información respecto a la lista de productos que oferta mi empresa”, que permite medir el indicador “Listado de negocios” de la variable Brokerage, se presenta una serie de respuestas, la cual es medida a partir de la escala de Likert, siendo los resultados los siguientes:

- Quienes consideran el calificativo “En muy alto grado”, corresponden a una frecuencia porcentual del 53.8%
- El calificativo “En alto grado” presenta una frecuencia de marcación del 15.4%
- Aquellos que indicaron una calificación del ítem en nivel regular, representan el 30.8% del total.
- Aquellos con la calificación “En bajo grado”, corresponden al 0.0%.
- Finalmente, no se registra resultados que indiquen un calificativo del ítem como “en muy bajo grado”.

El resultado global presenta una tendencia con calificativos positivos en su mayoría, lo que es un indicador que el ítem tiene un cumplimiento adecuado según la percepción del empresario. Se indica que los empresarios depositan su confianza al entregar la relación de productos y precios de los mismo a los broker's para una correcta negociación.

4.2.1.6. *Preparación de documentos*

a) El bróker prepara los documentos necesarios para describir el negocio frente a mis clientes.

Tabla 12

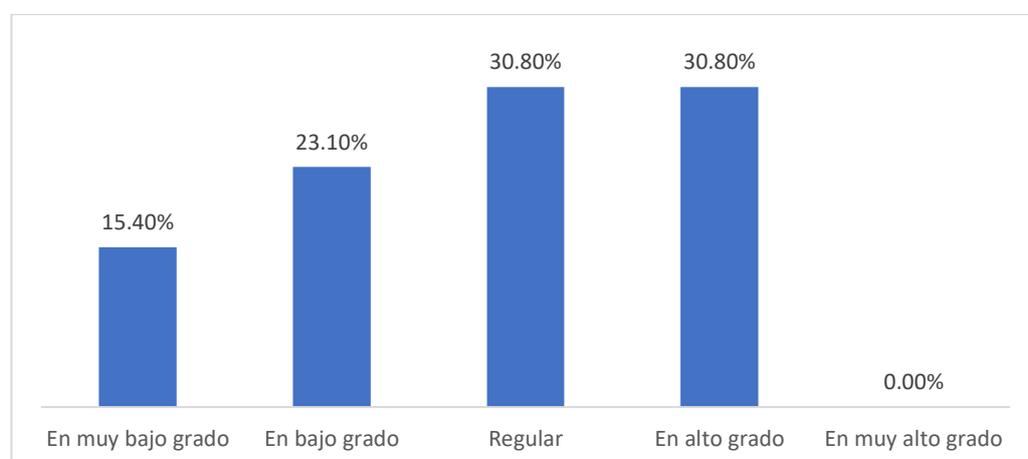
Preparación de documentos de descripción del negocio

	Recuento	% Columna
El bróker prepara los documentos necesarios para describir el negocio frente a mis clientes.	En muy bajo grado	2 15.4%
	En bajo grado	3 23.1%
	Regular	4 30.8%
	En alto grado	4 30.8%
	En muy alto grado	0 0.0%
Total	13	100.0%

Nota. Resultados del cuestionario procesado en SPSS Statistics 24

Figura 14

Preparación de documentos de descripción del negocio



Nota. Resultados del cuestionario procesado en SPSS Statistics 24

Comentario:

Como se aprecia en la Tabla 12, la cual resume el resultado al ítem “El bróker prepara los documentos necesarios para describir el negocio frente a mis clientes”, que permite medir el indicador “Preparación de documentos” de la variable Brokerage, se presenta una serie de respuestas, la cual es medida a partir de la escala de Likert, siendo los resultados los siguientes:

- No se tiene registro de empresas que hayan considerado la calificación de “En muy alto grado”.
- El calificativo “En alto grado” presenta una frecuencia de marcación del 30.8%
- Aquellos que indicaron una calificación del ítem en nivel regular, representan el 30.8% del total.
- Aquellos con la calificación “En bajo grado”, corresponden al 23.1%.
- Finalmente, la alternativa “en muy bajo grado”, obtuvo una frecuencia de 15.4%.

El resultado global presenta una tendencia con calificativos negativos en su mayoría, lo que es un indicador que el ítem tiene un cumplimiento poco adecuado según la percepción del empresario. Es decir, que en algunas empresas el asesoramiento es únicamente la intermediación en negocios, en otros casos también se asesora en la elaboración de cartas de presentación, proformas, cotizaciones, entre otros.

b) El bróker elabora publicidad, panfletos u otra información para ofertar

mis productos.

Tabla 13

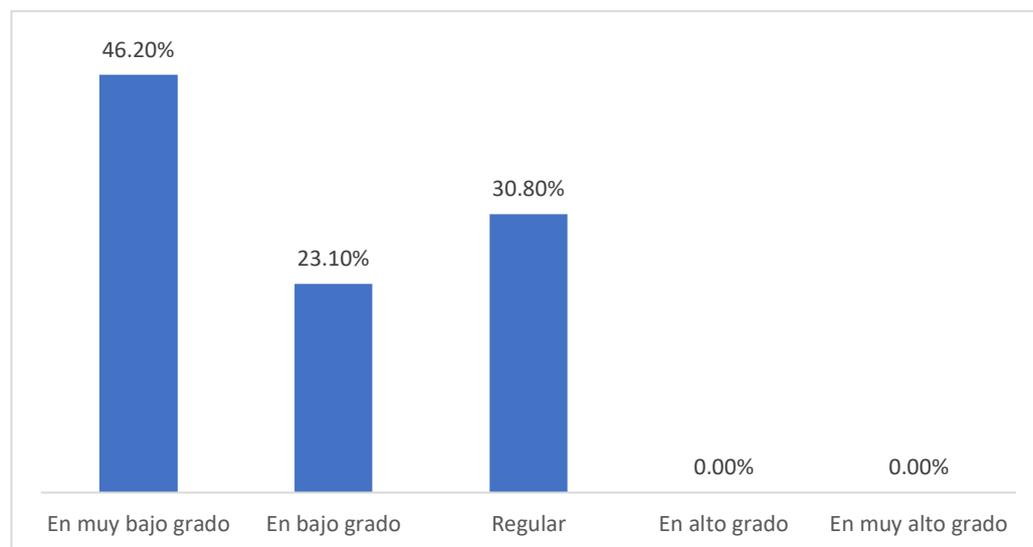
Elaboración de publicidad

	Recuento	% Columna
El bróker elabora u publicidad, panfletos u otra información para ofertar mis productos.	En muy bajo grado	6 46.2%
	En bajo grado	3 23.1%
	Regular	4 30.8%
	En alto grado	0 0.0%
	En muy alto grado	0 0.0%
	Total	13 100.0%

Nota. Resultados del cuestionario procesado en SPSS Statistics 24

Figura 15

Elaboración de publicidad



Nota. Resultados del cuestionario procesado en SPSS Statistics 24

Comentario:

Como se aprecia en la Tabla 13, la cual resume el resultado al ítem “El bróker elabora publicidad, panfletos u otra información para ofertar mis productos”, que permite medir el indicador “Preparación de documentos” de la variable Brokerage, se presenta una serie de respuestas, la cual es medida a partir de la escala de Likert, siendo los resultados los siguientes:

- No se tiene registro de empresas que hayan considerado la calificación de “En muy alto grado”.
- El calificativo “En alto grado” presenta una frecuencia de marcación del 0.0%
- Aquellos que indicaron una calificación del ítem en nivel regular, representan el 30.8% del total.
- Aquellos con la calificación “En bajo grado”, corresponden al 23.1%.
- Finalmente, el 46.2% calificó el ítem en calidad de “en muy bajo grado”.

El resultado global presenta una tendencia con calificativos negativos en su mayoría, lo que es un indicador que el ítem tiene un cumplimiento poco adecuado según la percepción del empresario. Con los porcentajes emitidos productos de las respuestas de los empresarios se tiene que no es usual que los broker's elaboren espacios publicitarios, panfletos entre otros, ya que ellos para tener una cartera de clientes, realizaron esos trabajos en el pasado.

c) El bróker me guía para la preparación de documentos de comercio internacional que faciliten la operación comercial.

Tabla 14

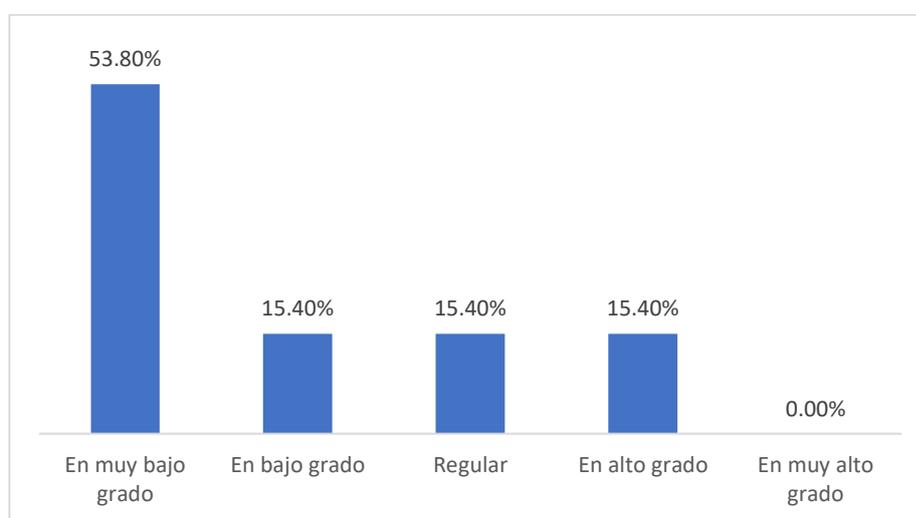
Preparación de documentos comerciales

		Recuento	% Columna
El bróker me guía para la preparación de documentos de comercio internacional que faciliten la operación comercial.	En muy bajo grado	7	53.8%
	En bajo grado	2	15.4%
	Regular	2	15.4%
	En alto grado	2	15.4%
	En muy alto grado	0	0.0%
	Total	13	100.0%

Nota. Resultados del cuestionario procesado en SPSS Statistics 24

Figura 16

Preparación de documentos comerciales



Nota. Resultados del cuestionario procesado en SPSS Statistics 24

Comentario:

Como se aprecia en la Tabla 14, la cual resume el resultado al ítem “El bróker me guía para la preparación de documentos de comercio internacional que faciliten la operación comercial”, que permite medir el indicador “Preparación de documentos” de la variable Brokerage, se presenta una serie de respuestas, la cual es medida a partir de la escala de Likert, siendo los resultados los siguientes:

- No se tiene registro de empresas que hayan considerado la calificación de “En muy alto grado”.
- El calificativo “En alto grado” presenta una frecuencia de marcación del 15.4%
- Aquellos que indicaron una calificación del ítem en nivel regular, representan el 15.4% del total.
- Aquellos con la calificación “En bajo grado”, corresponden al 15.4%.
- Finalmente, el 53.8% calificó el ítem como “en muy bajo grado”.

El resultado global presenta una tendencia con calificativos negativos en su mayoría, lo que es un indicador que el ítem tiene un cumplimiento poco adecuado según la percepción del empresario. Es decir, los empresarios mismos suelen elaborar sus documentos de exportación, los agentes de aduana también son quienes apoyan a la elaboración de facturas, certificados, Carta porte, entre otros.

d) El brokerage es una estrategia que me permite ahorrar costos de publicidad.

Tabla 15

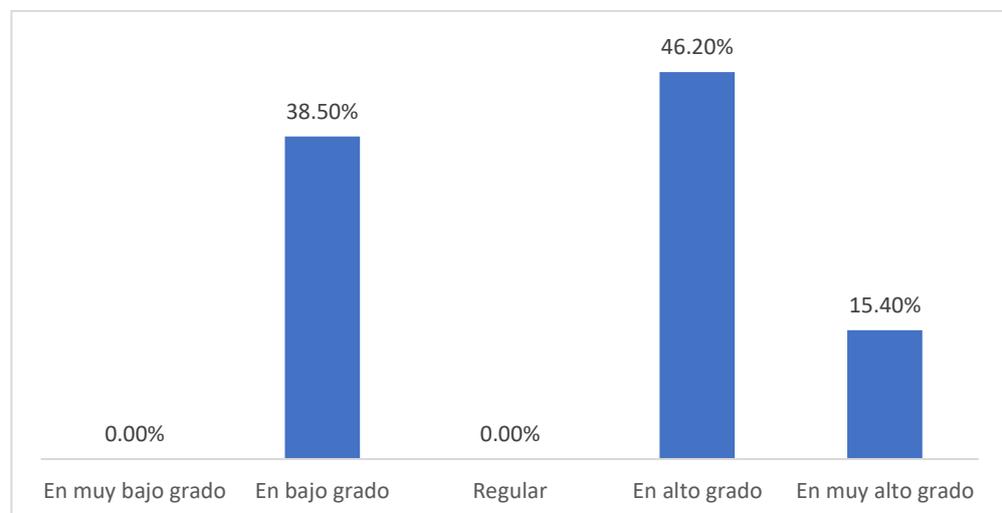
Ahorro de costos publicitarios

		Recuento	% Columna
El brokerage es una estrategia que me permite ahorrar costos de publicidad.	En muy bajo grado	0	0.0%
	En bajo grado	5	38.5%
	Regular	0	0.0%
	En alto grado	6	46.2%
	En muy alto grado	2	15.4%
	Total	13	100.0%

Nota. Resultados del cuestionario procesado en SPSS Statistics 24

Figura 17

Ahorro de costos publicitarios



Nota. Resultados del cuestionario procesado en SPSS Statistics 24

Comentario:

Como se aprecia en la Tabla 15, la cual resume el resultado al ítem “El brokerage es una estrategia que me permite ahorrar costos de publicidad”, que permite medir el indicador “Preparación de documentos” de la variable Brokerage, se presenta una serie de respuestas, la cual es medida a partir de la escala de Likert, siendo los resultados los siguientes:

- Quienes consideran el calificativo “En muy alto grado”, corresponden a una frecuencia porcentual del 15.4%
- El calificativo “En alto grado” presenta una frecuencia de marcación del 46.2%
- Aquellos que indicaron una calificación del ítem en nivel regular, representan el 0.0% del total.
- Aquellos con la calificación “En bajo grado”, corresponden al 38.5%.
- Finalmente, no se registra resultados que indiquen un calificativo del ítem como “en muy bajo grado”.

El resultado global presenta una tendencia con calificativos positivos en su mayoría, lo que es un indicador que el ítem tiene un cumplimiento adecuado según la percepción del empresario. Es decir, para los empresarios les es mas rentable contratar los servicios de un bróker, que el de buscar a los clientes por cuenta propia.

4.2.1.7. Disponibilidad de respuesta

a) El bróker siempre está disponible para atender las preguntas y dudas de mis clientes respecto a mi negocio.

Tabla 16

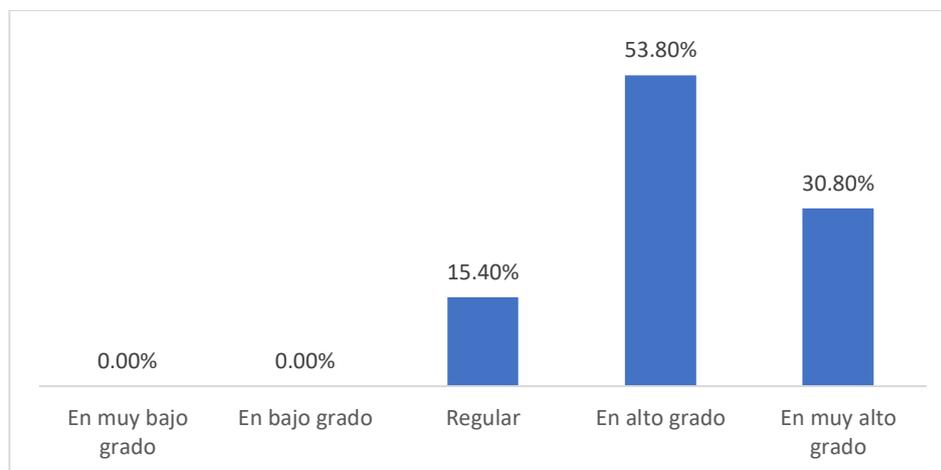
Disponibilidad de atención

		Recuento	% Columna
El bróker siempre esta disponible para atender las preguntas y dudas de mis clientes respecto a mi negocio.	En muy bajo grado	0	0.0%
	En bajo grado	0	0.0%
	Regular	2	15.4%
	En alto grado	7	53.8%
	En muy alto grado	4	30.8%
Total		13	100.0%

Nota. Resultados del cuestionario procesado en SPSS Statistics 24

Figura 18

Disponibilidad de atención



Nota. Resultados del cuestionario procesado en SPSS Statistics 24

Comentario:

Como se aprecia en la Tabla 16, la cual resume el resultado al ítem “El bróker siempre esta disponible para atender las preguntas y dudas de mis clientes respecto a mi negocio”, que permite medir el indicador “Disponibilidad de respuesta” de la variable Brokerage, se presenta una serie de respuestas, la cual es medida a partir de la escala de Likert, siendo los resultados los siguientes:

- Quienes consideran el calificativo “En muy alto grado”, corresponden a una frecuencia porcentual del 30.8%
- El calificativo “En alto grado” presenta una frecuencia de marcación del 53.8%
- Aquellos que indicaron una calificación del ítem en nivel regular, representan el 15.4% del total.
- Aquellos con la calificación “En bajo grado”, corresponden al 0.0%.
- Finalmente, no se registra resultados que indiquen un calificativo del ítem como “en muy bajo grado”.

El resultado global presenta una tendencia con calificativos positivos en su mayoría, lo que es un indicador que el ítem tiene un cumplimiento adecuado según la percepción del empresario. Se interpreta que la accesibilidad por parte del bróker para absolver interrogantes sobre exportaciones siempre está a disposición.

b) El bróker me brinda soporte para programar y presentarse en las citas

para negociar la oferta de mis productos.

Tabla 17

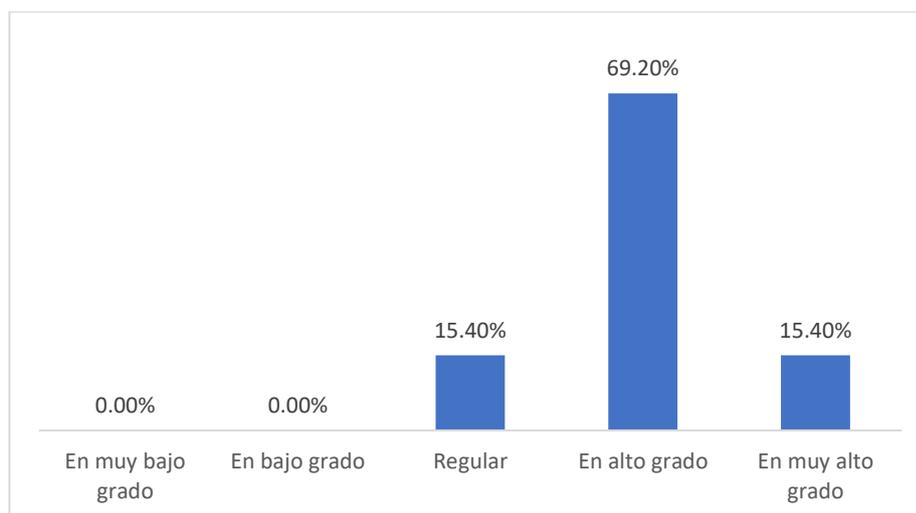
Soporte de programación y presentación de citas

		Recuento	% Columna
El bróker me brinda soporte para programar y presentarse en las citas para negociar la oferta de mis productos.	En muy bajo grado	0	0.0%
	En bajo grado	0	0.0%
	Regular	2	15.4%
	En alto grado	9	69.2%
	En muy alto grado	2	15.4%
	Total	13	100.0%

Nota. Resultados del cuestionario procesado en SPSS Statistics 24

Figura 19

Soporte de programación y presentación de citas



Nota. Resultados del cuestionario procesado en SPSS Statistics 24

Comentario:

Como se aprecia en la Tabla 17, la cual resume el resultado al ítem “El bróker me brinda soporte para programar y presentarse en las citas para negociar la oferta de mis productos”, que permite medir el indicador “Disponibilidad de respuesta” de la variable Brokerage, se presenta una serie de respuestas, la cual es medida a partir de la escala de Likert, siendo los resultados los siguientes:

- Quienes consideran el calificativo “En muy alto grado”, corresponden a una frecuencia porcentual del 15.4%
- El calificativo “En alto grado” presenta una frecuencia de marcación del 69.2%
- Aquellos que indicaron una calificación del ítem en nivel regular, representan el 15.4% del total.
- Aquellos con la calificación “En bajo grado”, corresponden al 0.0%.
- Finalmente, no se registra resultados que indiquen un calificativo del ítem como “en muy bajo grado”.

El resultado global presenta una tendencia con calificativos positivos en su mayoría, lo que es un indicador que el ítem tiene un cumplimiento adecuado según la percepción del empresario. Consideran que es un apoyo muy importante al momento de ofrecer, negociar sus productos a los nuevos clientes.

4.2.1.8. *Garantía de selección*

a) El bróker me brinda la garantía que mis compradores preseleccionados son confiables.

Tabla 18

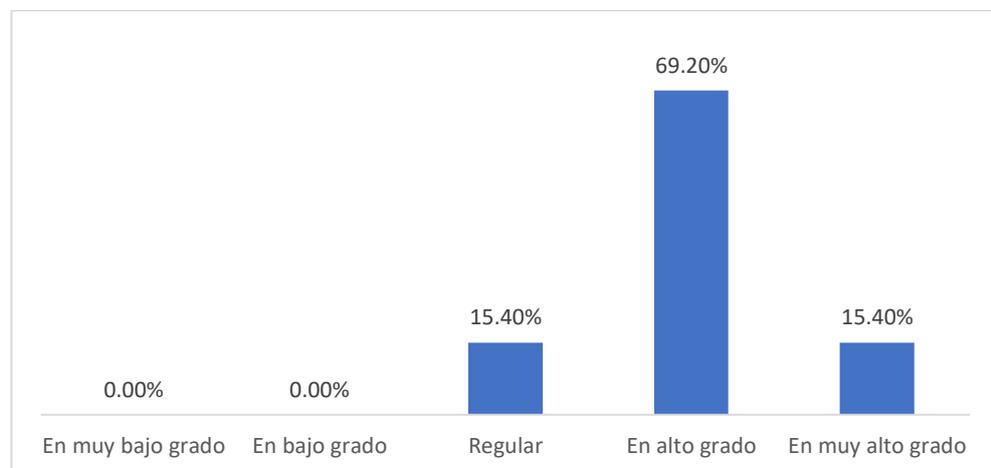
Garantía de confianza

		Recuento	% Columna
El bróker me brinda la garantía que mis compradores preseleccionados son confiables.	En muy bajo grado	0	0.0%
	En bajo grado	0	0.0%
	Regular	2	15.4%
	En alto grado	9	69.2%
	En muy alto grado	2	15.4%
Total		13	100.0%

Nota. Resultados del cuestionario procesado en SPSS Statistics 24

Figura 20

Garantía de confianza



Nota. Resultados del cuestionario procesado en SPSS Statistics 24

Comentario:

Como se aprecia en la Tabla 18, la cual resume el resultado al ítem “El bróker me brinda la garantía que mis compradores preseleccionados son confiables”, que permite medir el indicador “Garantía de selección” de la variable Brokerage, se presenta una serie de respuestas, la cual es medida a partir de la escala de Likert, siendo los resultados los siguientes:

- Quienes consideran el calificativo “En muy alto grado”, corresponden a una frecuencia porcentual del 15.4%
- El calificativo “En alto grado” presenta una frecuencia de marcación del 69.2%
- Aquellos que indicaron una calificación del ítem en nivel regular, representan el 15.4% del total.
- Aquellos con la calificación “En bajo grado”, corresponden al 0.0%.
- Finalmente, no se registra resultados que indiquen un calificativo del ítem como “en muy bajo grado”.

El resultado global presenta una tendencia con calificativos positivos en su mayoría, lo que es un indicador que el ítem tiene un cumplimiento adecuado según la percepción del empresario. Es decir, los empresarios manifiestan que al transcurrir los años tienen confianza en sus broker’s seleccionados, los únicos que pueden ofrecer sus productos.

b) El bróker me brinda la garantía que mis compradores preseleccionados

poseen la capacidad financiera para realizar la venta.

Tabla 19

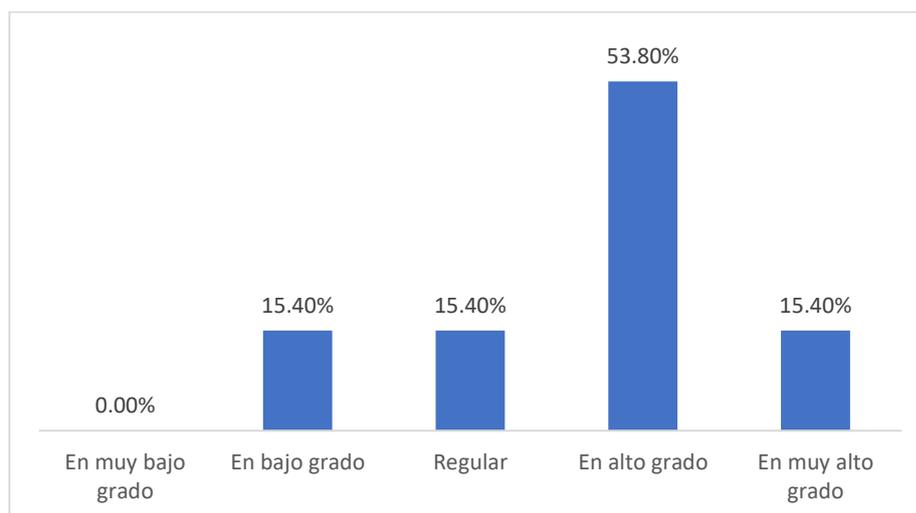
Garantía de capacidad financiera

		Recuento	% Columna
El bróker me brinda la garantía que mis compradores preseleccionados poseen la capacidad financiera para realizar la venta.	En muy bajo grado	0	0.0%
	En bajo grado	2	15.4%
	Regular	2	15.4%
	En alto grado	7	53.8%
	En muy alto grado	2	15.4%
Total		13	100.0%

Nota. Resultados del cuestionario procesado en SPSS Statistics 24

Figura 21

Garantía de capacidad financiera



Nota. Resultados del cuestionario procesado en SPSS Statistics 24

Comentario:

Como se aprecia en la Tabla 19, la cual resume el resultado al ítem “El bróker me brinda la garantía que mis compradores preseleccionados poseen la capacidad financiera para realizar la venta”, que permite medir el indicador “Garantía de selección” de la variable Brokerage, se presenta una serie de respuestas, la cual es medida a partir de la escala de Likert, siendo los resultados los siguientes:

- Quienes consideran el calificativo “En muy alto grado”, corresponden a una frecuencia porcentual del 15.4%
- El calificativo “En alto grado” presenta una frecuencia de marcación del 53.8%
- Aquellos que indicaron una calificación del ítem en nivel regular, representan el 15.4% del total.
- Aquellos con la calificación “En bajo grado”, corresponden al 15.4%.
- Finalmente, no se registra resultados que indiquen un calificativo del ítem como “en muy bajo grado”.

El resultado global presenta una tendencia con calificativos positivos en su mayoría, lo que es un indicador que el ítem tiene un cumplimiento adecuado según la percepción del empresario. Es decir, tienen un respaldo de análisis financieros por parte de sus posibles clientes, dicho análisis es trabajado por los broker’s.

4.2.1.9. *Negociación*

a) El bróker es un buen negociador para la transacción de mis productos en nombre de mi empresa.

Tabla 20

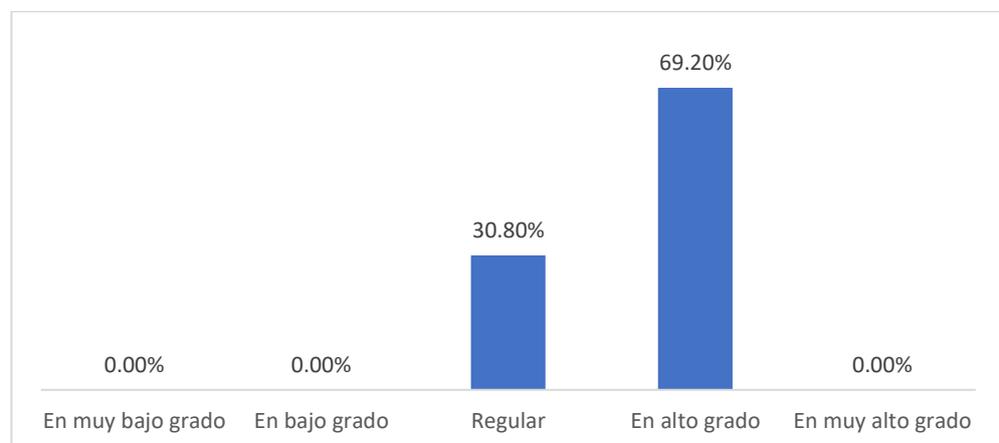
Capacidad de negociación

	Recuento	% Columna
El bróker es un En muy bajo	0	0.0%
buen negociador grado		
para la En bajo grado	0	0.0%
transacción de mis Regular	4	30.8%
productos en En alto grado	9	69.2%
nombre de mi En muy alto grado	0	0.0%
empresa.		
Total	13	100.0%

Nota. Resultados del cuestionario procesado en SPSS Statistics 24

Figura 22

Capacidad de negociación



Nota. Resultados del cuestionario procesado en SPSS Statistics 24

Comentario:

Como se aprecia en la Tabla 20, la cual resume el resultado al ítem “El bróker es un buen negociador para la transacción de mis productos en nombre de mi empresa”, que permite medir el indicador “Negociación” de la variable Brokerage, se presenta una serie de respuestas, la cual es medida a partir de la escala de Likert, siendo los resultados los siguientes:

- No se tiene registro de empresas que hayan considerado la calificación de “En muy alto grado”.
- El calificativo “En alto grado” presenta una frecuencia de marcación del 69.2%
- Aquellos que indicaron una calificación del ítem en nivel regular, representan el 30.8% del total.
- Aquellos con la calificación “En bajo grado”, corresponden al 0.0%.
- Finalmente, no se registra resultados que indiquen un calificativo del ítem como “en muy bajo grado”.

El resultado global presenta una tendencia con calificativos positivos en su mayoría, lo que es un indicador que el ítem tiene un cumplimiento adecuado según la percepción del empresario. Es decir, los empresarios consideran a sus broker’s seleccionados muy capaces de ser negociadores de sus productos, dada las experiencias pasadas.

4.2.2. Exportaciones

4.1.2.1. Aromático inversiones S.A.C.

Tabla 21

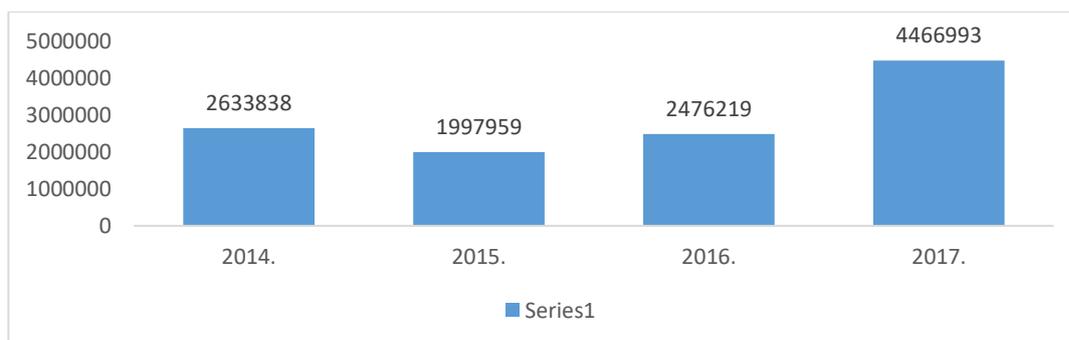
Exportaciones anuales de Aromático Inversiones S.A.C.

Año	FOB en US\$	Crecimiento %
2014	2633838	
2015	1997959	-24.1
2016	2476219	23.9
2017	4466993	80.4
TOTAL/Media anual	11575009	26.7

Nota. Elaboración propia a partir de SUNAT

Figura 23

Exportaciones anuales de Aromático Inversiones S.A.C.



Nota. Elaboración propia a partir de SUNAT

Comentario:

Tal como se aprecia en la Tabla 21, las exportaciones entre el periodo 2014 a 2017 de la empresa Aromático Inversiones S.A.C., sumaron un total de US\$ 11575009, con un promedio de crecimiento anual entre el periodo de 26.7%.

4.1.2.2. Estela y compañía S.C.R.L.

Tabla 22

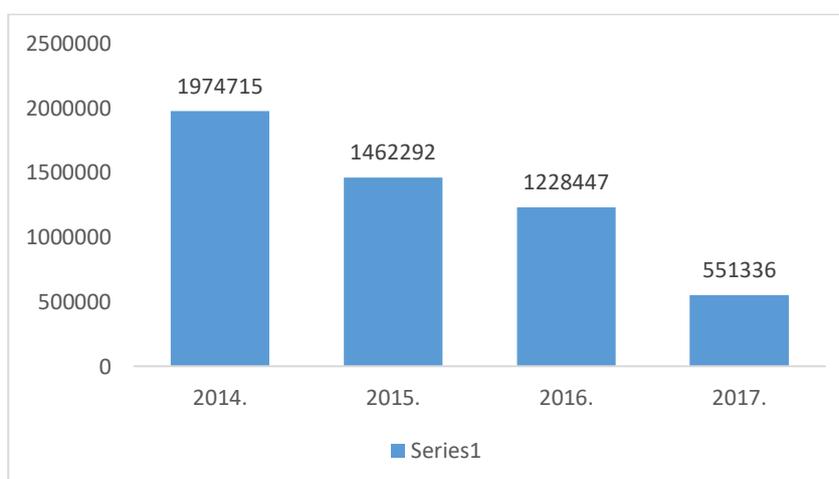
Exportaciones anuales de Estela y compañía S.C.R.L.

Año	FOB en US\$	Crecimiento %
2014	1974715	
2015	1462292	-25.9
2016	1228447	-16.0
2017	551336	-55.1
TOTAL/Media anual	5216790	-32.4

Nota. Elaboración propia a partir de SUNAT

Figura 24

Exportaciones anuales de Estela y compañía S.C.R.L.



Nota. Elaboración propia a partir de SUNAT

Comentario:

Tal como se aprecia en la Tabla 22, las exportaciones entre el periodo 2014 a 2017 de la empresa Estela y compañía S.C.R.L., sumaron un total de US\$ 5216790, con un promedio de decrecimiento anual entre el periodo de -32.4%

4.1.2.3. Especerías del sur S.A.C.

Tabla 23

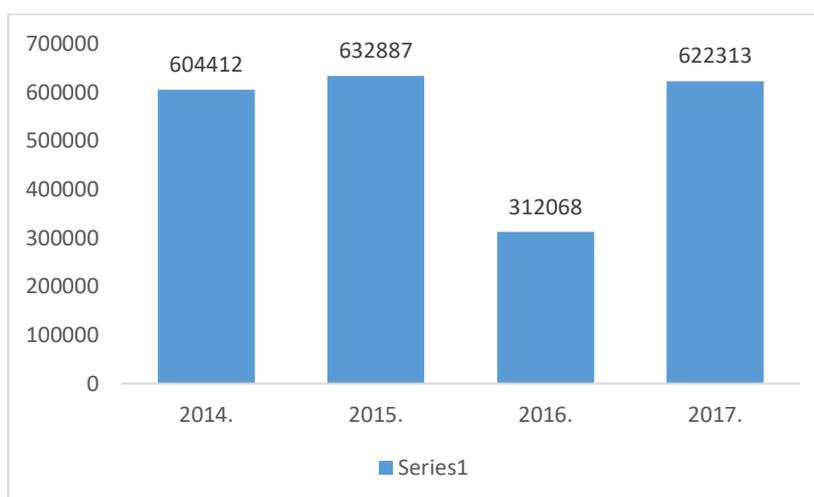
Exportaciones anuales de Especerías del sur S.A.C.

Año	FOB en US\$	Crecimiento %
2014	604412	
2015	632887	4.7
2016	312068	-50.7
2017	622313	99.4
TOTAL/Media anual	2171680	17.8

Nota. Elaboración propia a partir de SUNAT

Figura 25

Exportaciones anuales de Especerías del sur S.A.C.



Nota. Elaboración propia a partir de SUNAT

Comentario:

Tal como se aprecia en la Tabla 23, las exportaciones entre el periodo 2014 a 2017 de la empresa Especerías del sur S.A.C., sumaron un total de US\$ 2171680, con un promedio de crecimiento anual entre el periodo de 17.8%

4.1.2.4. Sabor peruano de exportación S.A.C.

Tabla 24

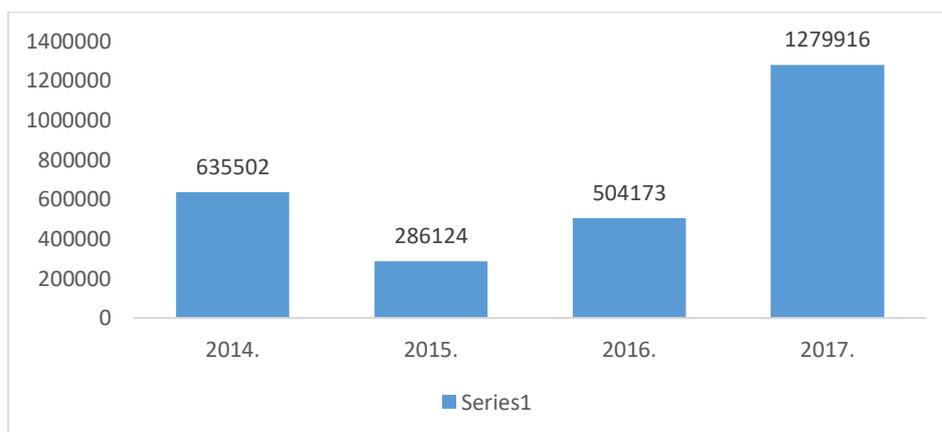
Exportaciones anuales de Sabor Peruano de Exportación SAC

Año	FOB en US\$	Crecimiento %
2014	635502	
2015	286124	-55.0
2016	504173	76.2
2017	1279916	153.9
TOTAL/Media anual	2705715	58.4

Nota. Elaboración propia a partir de SUNAT

Figura 26

Exportaciones anuales de Sabor Peruano de Exportación SAC



Nota. Elaboración propia a partir de SUNAT

Comentario:

Tal como se aprecia en la Tabla 24, las exportaciones entre el periodo 2014 a 2017 de la empresa Sabor Peruano de Exportación EIRL, sumaron un total de US\$ 2705715, con un promedio de crecimiento anual entre el periodo de 58.4%

4.1.2.5. Grupo estela S.A.C.

Tabla 25

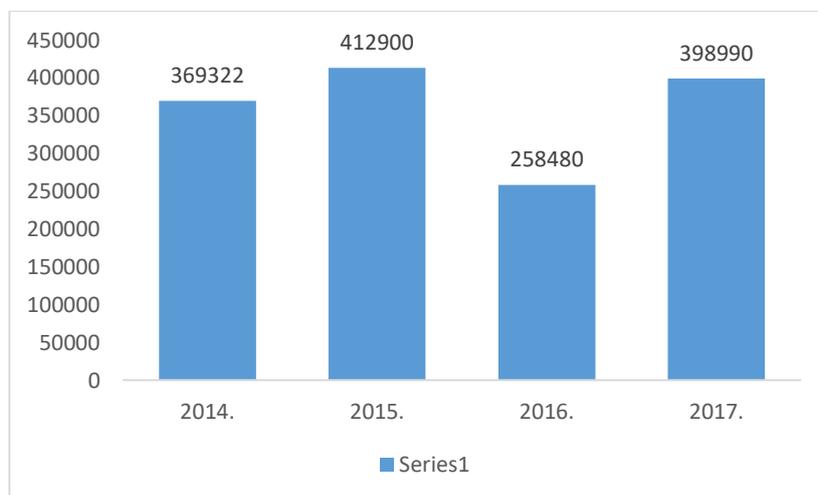
Exportaciones anuales de Grupo Estela S.A.C.

Año	FOB en US\$	Crecimiento %
2014	369322	
2015	412900	11.8
2016	258480	-37.4
2017	398990	54.4
TOTAL/Media anual	1439692	9.6

Nota. Elaboración propia a partir de SUNAT

Figura 27

Exportaciones anuales de Grupo Estela S.A.C.



Nota. Elaboración propia a partir de SUNAT

Comentario:

Tal como se aprecia en la Tabla 25, las exportaciones entre el periodo 2014 a 2017 de la empresa Grupo Estela S.A.C., sumaron un total de US\$ 1439692, con un promedio de crecimiento anual entre el periodo de 9.6%

4.1.2.6. Agronegocios andinos E.I.R.L.

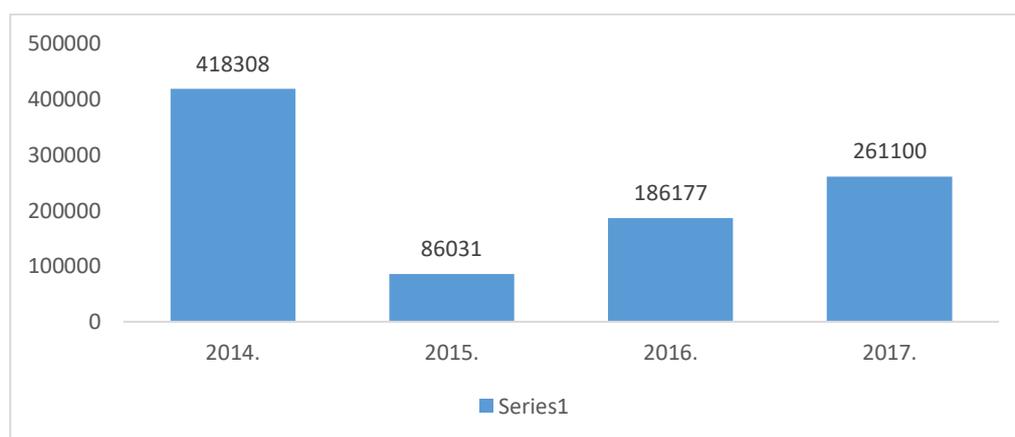
Tabla 26

Exportaciones anuales de Agronegocios andinos E.I.R.L.

Año	FOB en US\$	Crecimiento %
2014	418308	
2015	86031	-79.4
2016	186177	116.4
2017	261100	40.2
TOTAL/Media anual	951616	25.7

Nota. Elaboración propia a partir de SUNAT

Figura 28

Exportaciones anuales de Agronegocios andinos E.I.R.L.

Nota. Elaboración propia a partir de SUNAT

Comentario:

Tal como se aprecia en la Tabla 28, las exportaciones entre el periodo 2014 a 2017 de la empresa Agronegocios andinos E.I.R.L., sumaron un total de US\$ 951616, con un promedio de crecimiento anual entre el periodo de 25.7%.

4.1.2.7. Import export Micoti S.A.C.

Tabla 27

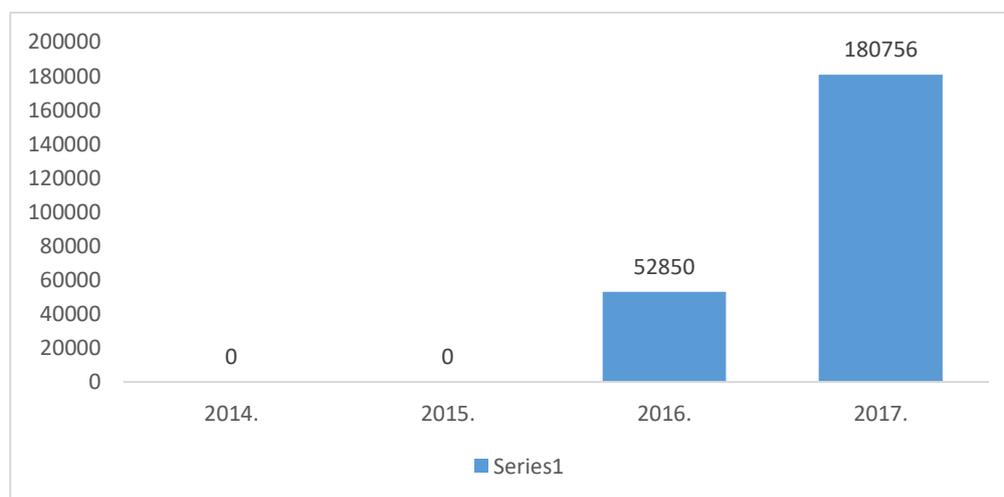
Exportaciones anuales de Micoti S.A.C.

Año	FOB en US\$	Crecimiento %
2014	-	-
2015	-	-
2016	52850	-
2017	180756	242.0
TOTAL/Media anual	233606	242.0

Nota. Elaboración propia a partir de SUNAT

Figura 29

Exportaciones anuales de Micoti S.A.C.



Nota. Elaboración propia a partir de SUNAT

Comentario:

Tal como se aprecia en la Tabla 26, las exportaciones entre el periodo 2014 a 2017 de la empresa Micoti S.A.C., sumaron un total de US\$ 233606, con un promedio de crecimiento anual entre el periodo de 242%.

4.1.2.8. *Hojas del campo S.A.C.*

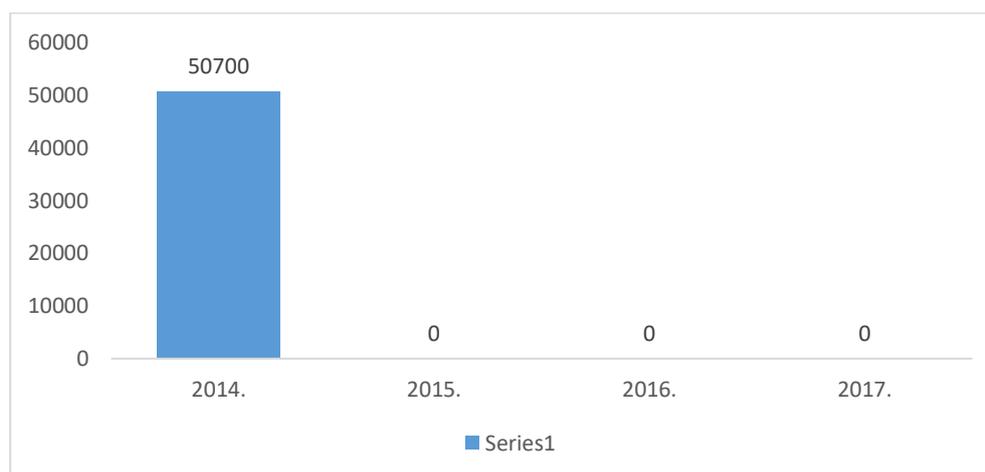
Tabla 28

Exportaciones anuales de Hojas del campo S.A.C.

Año	FOB en US\$	Crecimiento %
2014	50700	
2015	-	-
2016	-	-
2017	-	-
TOTAL/Media anual	50700	-

Nota. Elaboración propia a partir de SUNAT

Figura 30

Exportaciones anuales de Hojas del campo S.A.C.

Nota. Elaboración propia a partir de SUNAT

Comentario:

Tal como se aprecia en la Tabla 27, las exportaciones entre el periodo 2014 a 2017 de la empresa Hojas del campo S.A.C., sumaron un total de US\$ 50700, con un promedio de variación anual entre el periodo de 0%

4.1.2.9. *Especiera del Perú S.A.C.*

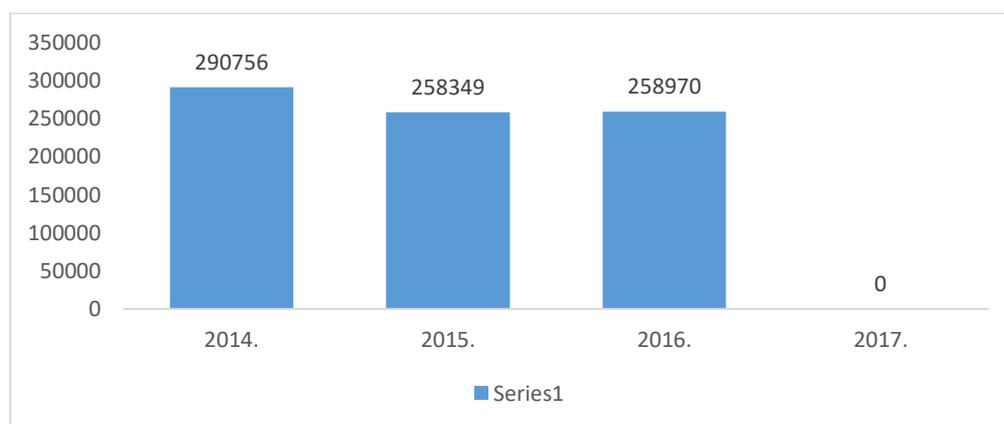
Tabla 29

Exportaciones anuales de Especiera del Perú S.A.C.

Año	FOB en US\$	Crecimiento %
2014	290756	
2015	258349	-11.1
2016	258970	0.2
2017	0	-100.0
TOTAL/Media anual	808075	-37.0

Nota. Elaboración propia a partir de SUNAT

Figura 31

Exportaciones anuales de Especiera del Perú S.A.C.

Nota. Elaboración propia a partir de SUNAT

Comentario:

Tal como se aprecia en la Tabla 28, las exportaciones entre el periodo 2014 a 2017 de la empresa Especiera del Perú S.A.C., sumaron un total de US\$ 808075, con un promedio de decrecimiento anual entre el periodo de -37%.

4.1.2.10. *Novos distribución y exportación del Perú S.A.C.*

Tabla 30

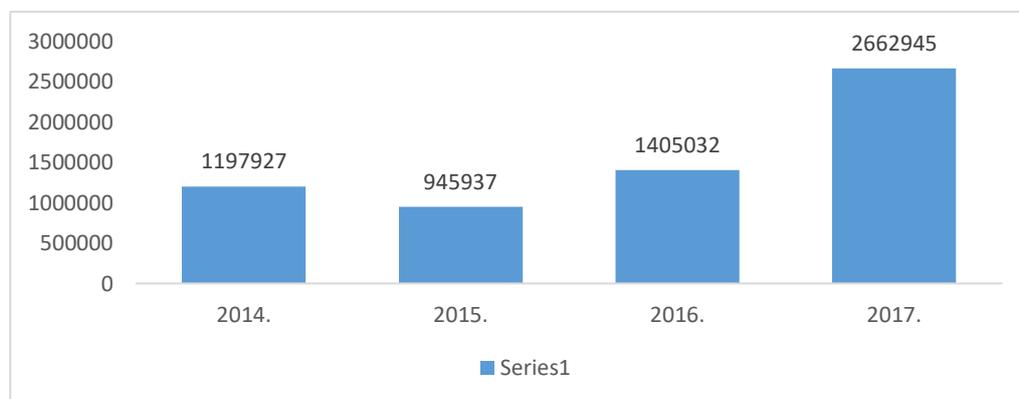
Exportaciones anuales de Novos distribución y exportación del Perú S.A.C.

Año	FOB en US\$	Crecimiento %
2014	1197927	
2015	945937	-21.0
2016	1405032	48.5
2017	2662945	89.5
TOTAL/Media anual	6211841	39.0

Nota. Elaboración propia a partir de SUNAT

Figura 32

Exportaciones anuales de Novos distribución y exportación del Perú S.A.C.



Nota. Elaboración propia a partir de SUNAT

Comentario:

Tal como se aprecia en la Tabla 29, las exportaciones entre el periodo 2014 a 2017 de la empresa Novos distribución y exportación del Perú S.A.C., sumaron un total de US\$ 6211841, con un promedio de crecimiento anual entre el periodo de 39%

4.1.2.11. *Agroindustrias San Pedro S.A.C.*

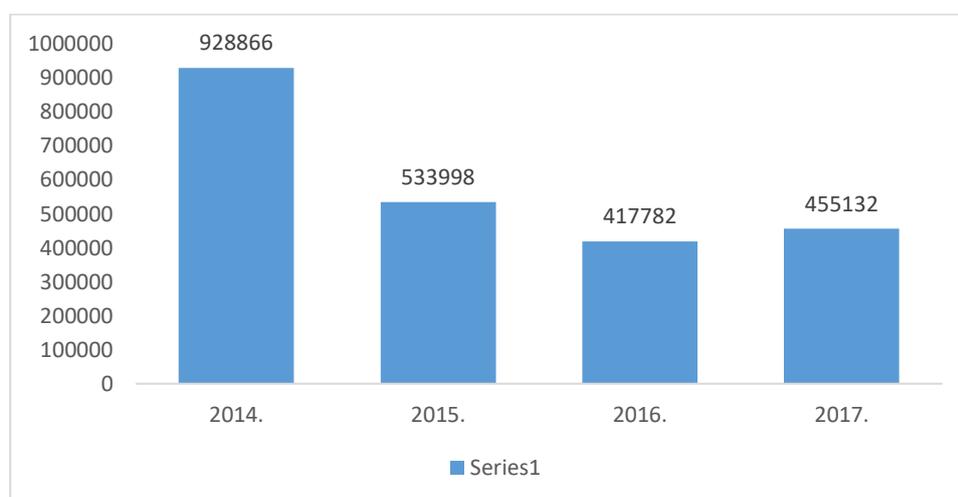
Tabla 31

Exportaciones anuales de Agroindustrias San Pedro S.A.C.

Año	FOB en US\$	Crecimiento %
2014	928866	
2015	533998	-42.5
2016	417782	-21.8
2017	455132	8.9
TOTAL/Media anual	2335778	-18.4

Nota. Elaboración propia a partir de SUNAT

Figura 33

Exportaciones anuales de Agroindustrias San Pedro S.A.C.

Nota. Elaboración propia a partir de SUNAT

Comentario:

Tal como se aprecia en la Tabla 29, las exportaciones entre el periodo 2014 a 2017 de la empresa Agroindustrias San Pedro S.A.C., sumaron un total de US\$ 2335778, con un promedio de decrecimiento anual entre el periodo de -18.4%.

4.1.2.12. *Especerías Andinas E.I.R.L.*

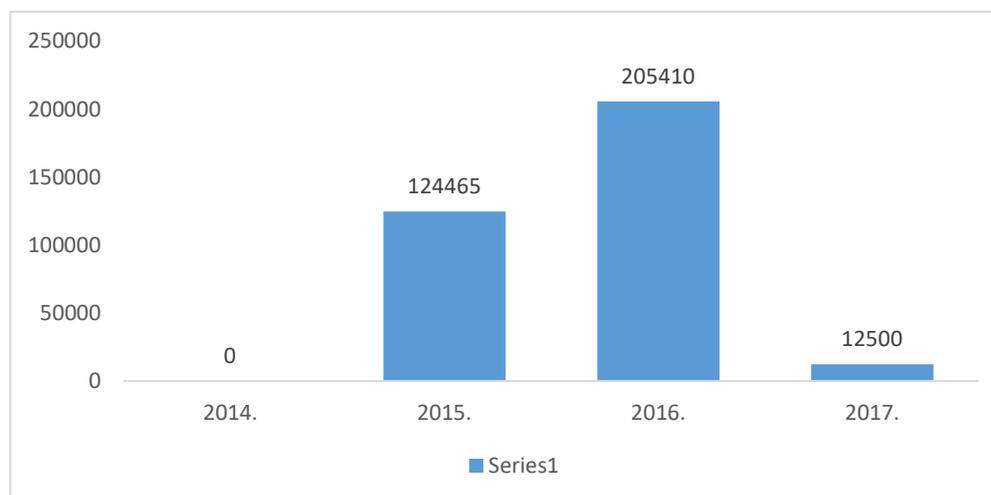
Tabla 32

Exportaciones anuales de Especerías Andinas E.I.R.L.

Año	FOB en US\$	Crecimiento %
2014	-	-
2015	124465	-
2016	205410	65.0
2017	12500	-93.9
TOTAL/Media anual	342375	-14.4

Nota. Elaboración propia a partir de SUNAT

Figura 34

Exportaciones anuales de Especerías Andinas E.I.R.L.

Nota. Elaboración propia a partir de SUNAT

Comentario:

Tal como se aprecia en la Tabla 30, las exportaciones entre el periodo 2014 a 2017 de la empresa Especerías Andinas E.I.R.L., sumaron un total de US\$ 342375, con un promedio de decrecimiento anual entre el periodo de -14.4%

4.1.2.13. *Import export b & m S.A.C.*

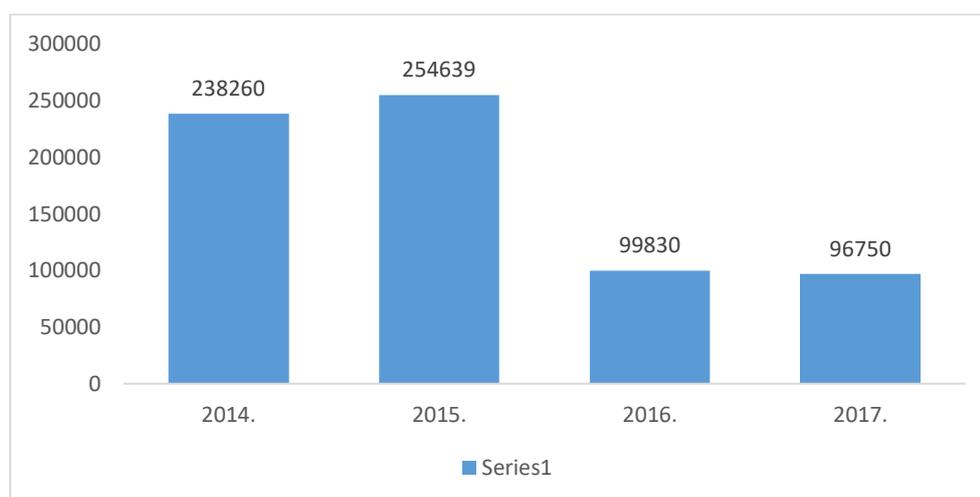
Tabla 33

Exportaciones anuales de Import export b & m S.A.C.

Año	FOB en US\$	Crecimiento %
2014	238260	
2015	254639	6.9
2016	99830	-60.8
2017	96750	-3.1
TOTAL/Media anual	689479	-19.0

Nota. Elaboración propia a partir de SUNAT

Figura 35

Exportaciones anuales de Import export b & m S.A.C.

Nota. Elaboración propia a partir de SUNAT

Comentario:

Tal como se aprecia en la Tabla 32, las exportaciones entre el periodo 2014 a 2017 de la empresa Import export b & m S.A.C., sumaron un total de US\$ 689479, con un promedio de decrecimiento anual entre el periodo de -19%.

4.1.2.14. *Exportación alimenticia y especies S.A.C.*

Tabla 34

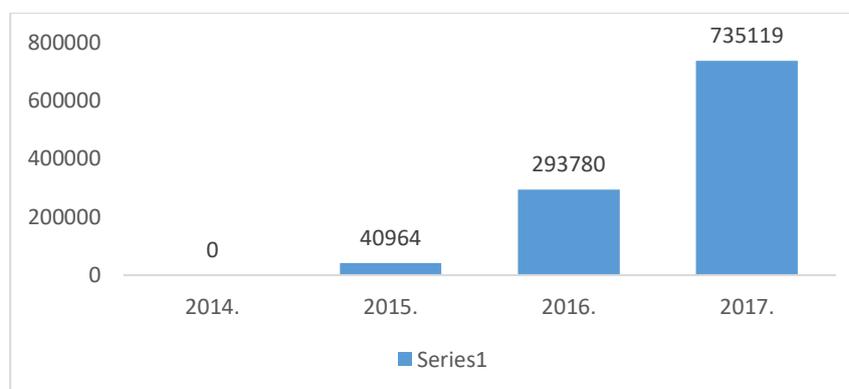
Exportaciones anuales de Exportación alimenticia y especies S.A.C.

Año	FOB en US\$	Crecimiento %
2014	-	-
2015	40964	-
2016	293780	617.2
2017	735119	150.2
TOTAL/Media anual	1069863	383.7

Nota. Elaboración propia a partir de SUNAT

Figura 36

Exportaciones anuales de Exportación alimenticia y especies S.A.C.



Nota. Elaboración propia a partir de SUNAT

Comentario:

Tal como se aprecia en la Tabla 33, las exportaciones entre el periodo 2014 a 2017 de la empresa Exportación alimenticia y especies S.A.C., sumaron un total de US\$ 1069863, con un promedio de crecimiento anual entre el periodo de 383.7%

4.1.2.15. *Import export gold green S.A.C.*

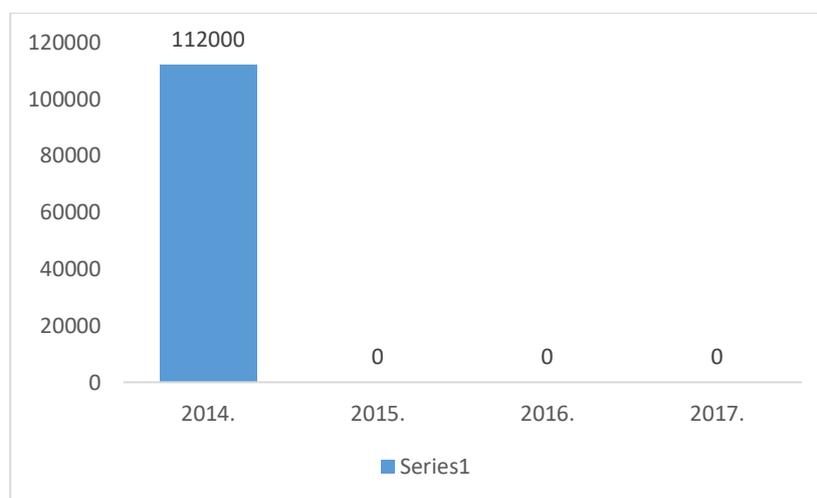
Tabla 35

Exportaciones anuales de Import export gold green S.A.C.

Año	FOB en US\$	Crecimiento %
2014	112000	-
2015	-	-
2016	-	-
2017	-	-
TOTAL/Media anual	112000	-

Nota. Elaboración propia a partir de SUNAT

Figura 37

Exportaciones anuales de Import export gold green S.A.C.

Nota. Elaboración propia a partir de SUNAT

Comentario:

Tal como se aprecia en la Tabla 34, las exportaciones entre el periodo 2014 a 2017 de la empresa Import export gold green S.A.C., sumaron un total de US\$ 112000, con un promedio de variación anual entre el periodo de 0%, es decir que no tuvo variaciones significativas.

4.1.2.16. *Granos y especias del Perú S.A.C.*

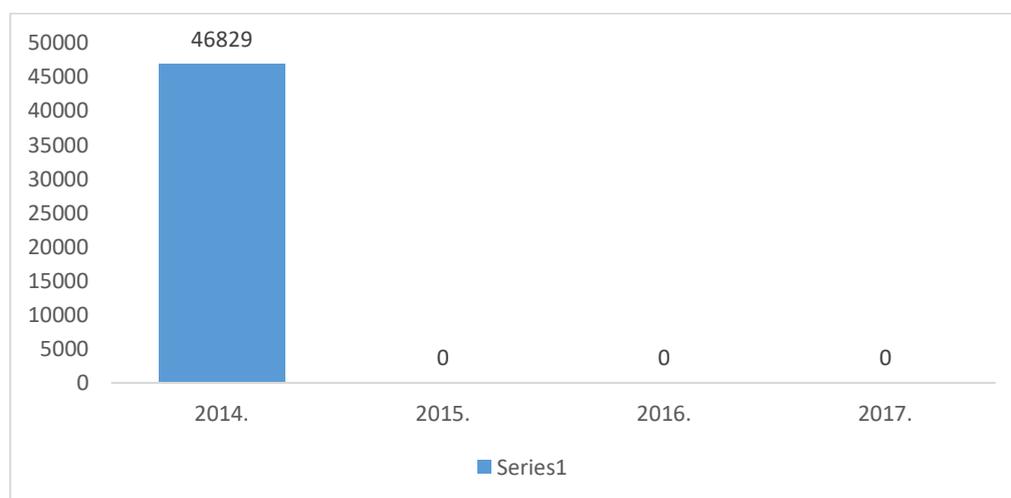
Tabla 36

Exportaciones anuales de Granos y especias del Perú S.A.C.

Año	FOB en US\$	Crecimiento %
2014	46829	-
2015	-	-
2016	-	-
2017	-	-
TOTAL/Media anual	46829	-

Nota. Elaboración propia a partir de SUNAT

Figura 38

Exportaciones anuales de Granos y especias del Perú S.A.C.

Nota. Elaboración propia a partir de SUNAT

Comentario:

Tal como se aprecia en la Tabla 35, las exportaciones entre el periodo 2014 a 2017 de la empresa Granos y especias del Perú S.A.C., sumaron un total de US\$ 46829, con un promedio de variación anual entre el periodo de 0%

4.1.2.17. *Import y export Guido Fruts S.C.R.L.*

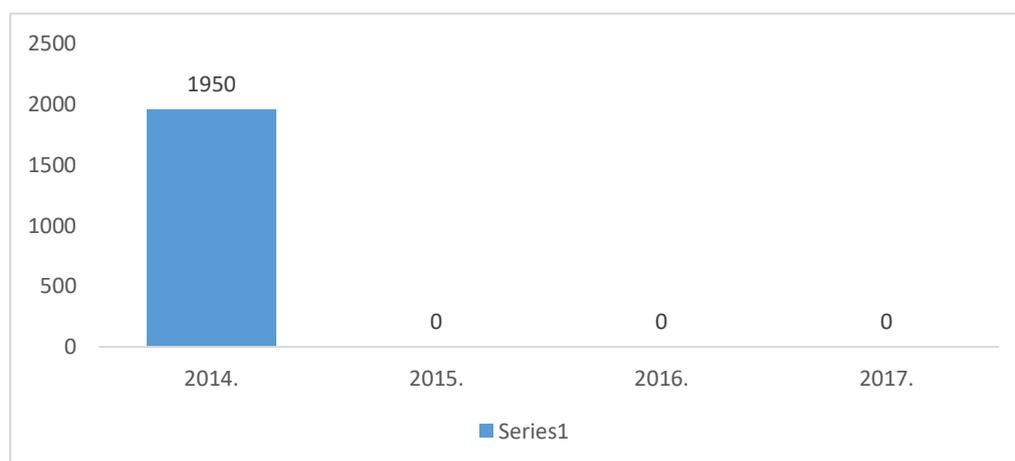
Tabla 37

Exportaciones anuales de Import y export Guido Fruts S.C.R.L.

Año	FOB en US\$	Crecimiento %
2014	1950	-
2015	-	-
2016	-	-
2017	-	-
TOTAL/Media anual	1950	-

Nota. Elaboración propia a partir de SUNAT

Figura 39

Exportaciones anuales de Import y export Guido Fruts S.C.R.L.

Nota. Elaboración propia a partir de SUNAT

Comentario:

Tal como se aprecia en la Tabla 36, las exportaciones entre el periodo 2014 a 2017 de la empresa Import y export Guido Fruts S.C.R.L., sumaron un total de US\$ 1950, con un promedio de variación anual entre el periodo de 0%

4.3. Contraste de hipótesis

Para determinar la ejecución de la prueba de hipótesis se ejecuta la prueba de normalidad de Shapiro-Wilk, cuyo criterio es:

Valor de significancia > 0.05 : Existe distribución normal

Valor de significancia < 0.05 : No existe distribución normal

El resultado es:

Tabla 38

Prueba de normalidad de Kolmogorov-Smirnov

	Shapiro-Wilk - Brokerage			Shapiro-Wilk - Exportaciones		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Brokerage	,777	13	,078	,692	13	,083

a. Corrección de significación de Lilliefors

Nota. Elaborado con IBM SPSS Statistics 24

Dado que el valor de significancia es mayor a 0.05 se establece que existe distribución normal en las variables, lo que permite aprobar la ejecución de la prueba de regresión lineal.

4.3.1. Contraste de hipótesis general

La hipótesis indica:

H0: El servicio de brokerage no influye significativamente en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.

H1: El servicio de brokerage influye significativamente en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.

Se ejecuta la prueba de regresión lineal mediante el uso del programa IBM SPSS Statistics 24, cuya resultante es:

Tabla 39

Resumen del modelo de regresión lineal de la hipótesis general

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	.556(a)	.309	.246	62.283898

a Variables predictoras: (Constante), Brokerage

Nota. Elaborado con IBM SPSS Statistics 24

Cabe agregar que En ANOVA según variables independientes o factores (vías) a la variable categórica que define los grupos que deseamos comparar se denomina variable independiente (brokerage) o factor y a la variable cuantitativa en la que deseamos comparar los grupos la llamamos variable dependiente (exportaciones).

Tabla 40

ANOVA del modelo de regresión lineal de la hipótesis general

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	19100.419	1	19100.419	4.924	.048(a)
	Residual	42672.124	11	3879.284		
	Total	61772.543	12			

a Variables predictoras: (Constante), Brokerage

b Variable dependiente: Exportaciones

Nota. Elaborado con IBM SPSS Statistics 24

Tabla 41

Coefficientes de la prueba de hipótesis general

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		t	Sig.
		B	Error típ.	Beta	B		
1	(Constante)	454.580	195.298			2.328	.040
	Brokerage	-118.337	53.330	-.556	-2.219	-2.219	.048

a Variable dependiente: Exportaciones

Nota. Elaborado con IBM SPSS Statistics 24

Se aprecia que el valor de significancia calculado es menor de 0.05, por lo que se explica que si existe relación significativa entre las variables.

Por otro lado, el R-cuadrado calculado explica una variabilidad de las exportaciones en un 30.9% debido a la influencia del brokerage, aprobando la hipótesis alterna.

4.3.2. Contraste de hipótesis específicas

4.3.2.1. Contraste de hipótesis específica 1

Se plantea que:

H0: Las garantías de confidencialidad del bróker no influyen significativamente en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.

H1: Las garantías de confidencialidad del bróker influyen significativamente en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.

Se ejecuta la prueba de regresión lineal mediante el uso del programa IBM SPSS Statistics 24, cuya resultante es:

Tabla 42

Resumen del modelo de regresión lineal de la hipótesis específica 1

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	.387(a)	.150	.072	69.101056

Nota. Elaborado con IBM SPSS Statistics 24

Tabla 43

ANOVA del modelo de regresión lineal de la hipótesis específica 1

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	9248.028	1	9248.028	1.937	.192(a)
	Residual	52524.515	11	4774.956		
	Total	61772.543	12			

Nota. Elaborado con IBM SPSS Statistics 24

Tabla 44

Coefficientes de la prueba de hipótesis específica 1

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		t	Sig.
		B	Error típ.	Beta	B		
1	(Constante)	151.145	94.107			1.606	.137
	Garantía de confidencialidad	-32.056	23.034	-.387		-1.392	.192

Nota. Elaborado con IBM SPSS Statistics 24

Se aprecia que el valor de significancia calculado es mayor de 0.05, por lo que se explica que no existe relación significativa entre las variables.

Es decir que las garantías de confidencialidad no influyen en las exportaciones.

Se rechaza la hipótesis alterna formulada.

4.3.2.2. *Contraste de hipótesis específica 2*

Se plantea que:

H0: Las tasaciones del bróker no influyen significativamente en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.

H1: Las tasaciones del bróker influyen significativamente en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.

Se ejecuta la prueba de regresión lineal mediante el uso del programa IBM SPSS Statistics 24, cuya resultante es:

Tabla 45

Resumen del modelo de regresión lineal de la hipótesis específica 2

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	.630(a)	.396	.342	58.221677

Nota. Elaborado con IBM SPSS Statistics 24

Tabla 46

ANOVA del modelo de regresión lineal de la hipótesis específica 2

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	24485.143	1	24485.143	7.223	.021(a)
	Residual	37287.400	11	3389.764		
	Total	61772.543	12			

Nota. Elaborado con IBM SPSS Statistics 24

Tabla 47

Coefficientes de la prueba de hipótesis específica 2

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		t	Sig.
		B	Error típ.	Beta	B		
1	(Constante)	259.495	89.492			2.900	.014
	Tasaciones	-59.143	22.006	-.630	-2.688	-2.688	.021

Nota. Elaborado con IBM SPSS Statistics 24

Se aprecia que el valor de significancia calculado es menor de 0.05, por lo que se explica que si existe relación significativa entre las variables.

Por otro lado, el R-cuadrado calculado explica una variabilidad de las exportaciones en un 39.6% debido a la influencia de las tasaciones del brokerage, aprobando la hipótesis alterna.

4.3.2.3. *Contraste de hipótesis específica 3*

Se formula que:

H0: El conocimiento del mercado del bróker no influye significativamente en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.

H1: El conocimiento del mercado del bróker influye significativamente en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.

Se ejecuta la prueba de regresión lineal mediante el uso del programa IBM SPSS Statistics 24, cuya resultante es:

Tabla 48

Resumen del modelo de regresión lineal de la hipótesis específica 3

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	.237(a)	.056	-.030	72.806854

Nota. Elaborado con IBM SPSS Statistics 24

Tabla 49

ANOVA del modelo de regresión lineal de la hipótesis específica 3

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	3463.325	1	3463.325	.653	.436(a)
	Residual	58309.218	11	5300.838		
	Total	61772.543	12			

Nota. Elaborado con IBM SPSS Statistics 24

Tabla 49

Coefficientes de la prueba de hipótesis específica 3

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		t	Sig.
		B	Error típ.	Beta	B		
1	(Constante)	142.314	149.079			.955	.360
	Conocimiento del mercado	-28.742	35.559	-.237	-.808		.436

Nota. Elaborado con IBM SPSS Statistics 24

Se aprecia que el valor de significancia calculado es mayor de 0.05, por lo que se explica que no existe relación significativa entre las variables.

Es decir que el conocimiento del mercado del brokerage no influye en las exportaciones. Se rechaza la hipótesis alterna formulada.

4.3.2.4. *Contraste de hipótesis específica 4*

Se plantea:

H0: El tiempo del servicio de bróker no influye significativamente en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.

H1: El tiempo del servicio de bróker influye significativamente en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.

Se ejecuta la prueba de regresión lineal mediante el uso del programa IBM SPSS Statistics 24, cuya resultante es:

Tabla 51

Resumen del modelo de regresión lineal de la hipótesis específica 4

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	.487(a)	.237	.168	65.451505

Nota. Elaborado con IBM SPSS Statistics 24

Tabla 52

ANOVA del modelo de regresión lineal de la hipótesis específica 4

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	14649.649	1	14649.649	3.420	.091(a)
	Residual	47122.894	11	4283.899		
	Total	61772.543	12			

Nota. Elaborado con IBM SPSS Statistics 24

Tabla 53

Coefficientes de la prueba de hipótesis específica 4

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		t	Sig.
		B	Error típ.	Beta	B		
1	(Constante)	380.773	194.361			1.959	.076
	Tiempo	-93.041	50.313	-.487		-1.849	.091

Nota. Elaborado con IBM SPSS Statistics 24

Se aprecia que el valor de significancia calculado es mayor de 0.05, por lo que se explica que no existe relación significativa entre las variables.

Es decir que el tiempo de servicio del brokerage no influye en las exportaciones. Se rechaza la hipótesis alterna formulada.

4.3.2.5. *Contraste de hipótesis específica 5*

Se formula:

H0: El listado de negocios disponibles del bróker no influye significativamente en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.

H1: El listado de negocios disponibles del bróker influye significativamente en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.

Se ejecuta la prueba de regresión lineal mediante el uso del programa IBM SPSS Statistics 24, cuya resultante es:

Tabla 54

Resumen del modelo de regresión lineal de la hipótesis específica 5

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	.444(a)	.198	.125	67.130729

Nota. Elaborado con IBM SPSS Statistics 24

Tabla 55

ANOVA del modelo de regresión lineal de la hipótesis específica 5

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	12200.661	1	12200.661	2.707	.128(a)
	Residual	49571.882	11	4506.535		
	Total	61772.543	12			

Nota. Elaborado con IBM SPSS Statistics 24

Tabla 56

Coefficientes de la prueba de hipótesis específica 5

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		t	Sig.
		B	Error típ.	Beta	B		
1	(Constante)	143.464	75.589			1.898	.084
	Listado de negocios	-30.726	18.674	-.444		-1.645	.128

Nota. Elaborado con IBM SPSS Statistics 24

Se aprecia que el valor de significancia calculado es mayor de 0.05, por lo que se explica que no existe relación significativa entre las variables.

Es decir que el listado de negocios que dispone el brokerage no influye en las exportaciones. Se rechaza la hipótesis alterna formulada.

4.3.2.6. *Contraste de hipótesis específica 6*

Se plantea:

H0: La labor de preparación de documentos del bróker no influye significativamente en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.

H1: La labor de preparación de documentos del bróker influye significativamente en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.

Se ejecuta la prueba de regresión lineal mediante el uso del programa IBM SPSS Statistics 24, cuya resultante es:

Tabla 57

Resumen del modelo de regresión lineal de la hipótesis específica 6

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	.076(a)	.006	-.085	74.720177

Nota. Elaborado con IBM SPSS Statistics 24

Tabla 58

ANOVA del modelo de regresión lineal de la hipótesis específica 6

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	358.390	1	358.390	.064	.805(a)
	Residual	61414.154	11	5583.105		
	Total	61772.543	12			

Nota. Elaborado con IBM SPSS Statistics 24

Tabla 59

Coefficientes de la prueba de hipótesis específica 6

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Error típ.	Beta		
1	(Constante)	7.210	65.391		.110	.914
	Preparación de documentos	6.334	25.000	.076	.253	.805

Nota. Elaborado con IBM SPSS Statistics 24

Se aprecia que el valor de significancia calculado es mayor de 0.05, por lo que se explica que no existe relación significativa entre las variables.

Es decir que la preparación de documentos del brokerage no influye en las exportaciones. Se rechaza la hipótesis alterna formulada.

4.3.2.7. *Contraste de hipótesis específica 7*

Se plantea:

H0: La disponibilidad de respuesta del bróker no influye significativamente en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.

H1: La disponibilidad de respuesta del bróker influye significativamente en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.

Se ejecuta la prueba de regresión lineal mediante el uso del programa IBM IBM SPSS Statistics 24 24, cuya resultante es:

Tabla 60

Resumen del modelo de regresión lineal de la hipótesis específica 7

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	.438(a)	.192	.119	67.355780

Nota. Elaborado con IBM SPSS Statistics 24

Tabla 61

ANOVA del modelo de regresión lineal de la hipótesis específica 7

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	11867.731	1	11867.731	2.616	.134(a)
	Residual	49904.812	11	4536.801		
	Total	61772.543	12			

Nota. Elaborado con IBM SPSS Statistics 24

Tabla 62

Coefficientes de la prueba de hipótesis específica 7

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		t	Sig.
		B	Error típ.	Beta	B		
1	(Constante)	247.158	139.895			1.767	.105
	Disponibilidad de respuesta	-55.001	34.006	-.438		-1.617	.134

Nota. Elaborado con IBM SPSS Statistics 24

Se aprecia que el valor de significancia calculado es mayor de 0.05, por lo que se explica que no existe relación significativa entre las variables.

Es decir que la disponibilidad de respuesta del brokerage no influye en las exportaciones. Se rechaza la hipótesis alterna formulada.

4.3.2.8. *Contraste de hipótesis específica 8*

Se formula:

H0: Las garantías de selección del bróker no influyen significativamente en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.

H1: Las garantías de selección del bróker influyen significativamente en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.

Se ejecuta la prueba de regresión lineal mediante el uso del programa IBM SPSS Statistics 24, cuya resultante es:

Tabla 63

Resumen del modelo de regresión lineal de la hipótesis específica 8

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	.002(a)	.000	-.091	74.937692

Nota. Elaborado con IBM SPSS Statistics 24

Tabla 64

ANOVA del modelo de regresión lineal de la hipótesis específica 8

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	.309	1	.309	.000	.994(a)
	Residual	61772.234	11	5615.658		
	Total	61772.543	12			

Nota. Elaborado con IBM SPSS Statistics 24

Tabla 65

Coefficientes de la prueba de hipótesis específica 8

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		t	Sig.
		B	Error típ.	Beta	B		
1	(Constante)	23.910	134.669			.178	.862
	Garantía de selección	-.257	34.595	-.002		-.007	.994

Nota. Elaborado con IBM SPSS Statistics 24

Se aprecia que el valor de significancia calculado es mayor de 0.05, por lo que se explica que no existe relación significativa entre las variables.

Es decir que la garantía de selección del brokerage no influye en las exportaciones. Se rechaza la hipótesis alterna formulada.

4.3.2.9. *Contraste de hipótesis específica 9*

Se plantea:

H0: La capacidad de negociación del bróker no influye significativamente en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.

H1: La capacidad de negociación del bróker influye significativamente en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.

Se ejecuta la prueba de regresión lineal mediante el uso del programa IBM SPSS Statistics 24, cuya resultante es:

Tabla 66

Resumen del modelo de regresión lineal de la hipótesis específica 9

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	.251(a)	.063	-.022	72.534440

Nota. Elaborado con IBM SPSS Statistics 24

Tabla 67

ANOVA del modelo de regresión lineal de la hipótesis específica 9

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	3898.848	1	3898.848	.741	.408(a)
	Residual	57873.696	11	5261.245		
	Total	61772.543	12			

Nota. Elaborado con IBM SPSS Statistics 24

Tabla 68

Coefficientes de la prueba de hipótesis específica 9

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		t	Sig.
		B	Error típ.	Beta	B		
1	(Constante)	161.467	162.192			.996	.341
	Negociación	-37.522	43.588	-.251		-.861	.408

Nota. Elaborado con IBM SPSS Statistics 24

Se aprecia que el valor de significancia calculado es mayor de 0.05, por lo que se explica que no existe relación significativa entre las variables.

Es decir que la capacidad de negociación del brokerage no influye en las exportaciones. Se rechaza la hipótesis alterna formulada.

4.4. Discusión de resultados

Los resultados delatan que para garantizar las exportaciones es sumamente importante la intervención del servicio de brokerage.

Entre los principales hallazgos se puede denotar que el servicio del brokerage trasciende principalmente en ciertos aspectos, tales como la labor de tasaciones, que básicamente permite lograr que se determinen los mejores precios de comercialización para ejecutar la labor exportable.

La investigación resulta una importante oportunidad de obtención de información primaria para determinar que las exportaciones y evolución de la comercialización del orégano de la región Tacna se puede ver potenciada a partir del servicio de brokerage, brindando mayor confiabilidad y garantías para la exportación, logrando que se mejore el aprovechamiento de producción para la comercialización y a su vez promover la actividad económica de la región. Ello también fue determinado según los estudios de García (2012), quien explica que las actividades económicas tradicionales pueden traer refuerzo a la economía familiar de una comunidad a partir de la producción y comercialización del orégano.

Por otro lado, también se resalta que los exportadores deberían implementar el servicio de brokerage para la exportación de productos agrícolas, siendo este un importante impulsor de exportaciones, tal como manifiestan también Luna & Murillo (2015), quienes resaltan que el contar con actividades planificadas para la exportación, en las cuales intervienen servicios como el brokerage, permite mejorar la

comercialización de los productos hacia el exterior, y que depende también de lograr analizar el mercado, evaluando rendimientos a nivel financiero para lograr una adecuada inserción en nuevos mercados.

Por otro lado, como indican Cardoso & Vásquez (2015), coincidiendo con la investigación, resaltan que un bróker es un elemento asociativo para la exportación de productos, el cual impulsa el emprendimiento de nuevos negocios, y puede colaborar con lograr con las exportaciones, haciendo que estas sean rentables y muestren mejores condiciones para que sean debidamente aprovechadas.

En tanto, tal como indican Sanínez & Peña (2020), la participación de los brokers en un proceso exportador tiene influencia significativa y positiva en la suma de ganancias económicas, las mismas que se ven favorecidas por su accionar, considerando que este es un ente promotor para la mejora de condiciones de negociación, y permite afrontar desafíos para la colocación de productos en el mercado internacional.

Por otro lado, de forma similar a Carbajal (2018), el bróker actúa como un elemento que incentiva el crecimiento de las exportaciones, y sobre todo de pymes, dado que dispone de herramientas y tecnologías que logran mejoras significativas en la capacidad de negociación, logrando abastecer de conocimiento sobre información a la que no se ha logrado acceder, y de esta manera lograd identificar oportunidades de exportación, que permiten mejorar las competencias exportables y lograr éxito.

En referencia a Loyola (2019), la investigación tiene similitud en cuando a la identificación del orégano como un producto de potencial exportación, identificando su importancia en la región Tacna como un producto de exportación bandera.

CONCLUSIONES

1. Se determinó que si existe una influencia del servicio de brokerage en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna. Este resultado es comprobable dado el cálculo del P-Valor de 0.048, lo que es indicador que existe una relación significativa y un Coeficiente de R- Cuadrado de 0.309, que revela que la influencia del brokerage para con las exportaciones es regular. Este resultado nos muestra que el crecimiento de las exportaciones de orégano se ve influenciada por las acciones del bróker comercial, y se considera como una estrategia aplicada por los empresarios para generar aportes al proceso exportador.
2. Se determinó que no existe influencia de las garantías de confidencialidad del bróker en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017, lo que se demuestra en función del P-valor de 0.192, lo que indica que no existe relación significativa entre las variables, y donde el coeficiente R-cuadrado explica que las garantías de confidencialidad del bróker influyen apenas en un 15% sobre las exportaciones de orégano. Ello significa que las exportaciones no se ven condicionadas por las garantías que ofrece el bróker e cuanto al respeto de información de la empresa y el sistema de protección y confidencialidad establecido.
3. Se determinó que existe influencia de las tasaciones del bróker en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017, lo que se demuestra en función del P-valor de 0.021, lo que indica que existe relación significativa entre las variables, y donde el coeficiente R-cuadrado

explica que las tasaciones del bróker influyen en un 39.6% sobre las exportaciones de orégano. Ello significa que las exportaciones se ven beneficiadas según la tarea de tasación del bróker en cuanto a abastecimiento de información sobre el valor del negocio.

4. Se determinó que no existe influencia del conocimiento del mercado del bróker en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017, lo que se demuestra en función del P-valor de 0.436, lo que indica que existe no relación significativa entre las variables, y donde el coeficiente R-cuadrado explica que el conocimiento del mercado del bróker influye apenas en un 5.6% sobre las exportaciones de orégano. Ello significa que las exportaciones no se ven condicionadas dado el conocimiento del mercado en función de la amplitud del mismo y el manejo de información de tendencias y novedades del mercado.
5. Se determinó que no existe influencia del tiempo del servicio de bróker en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017, lo que se demuestra en función del P-valor de 0.091, lo que indica que no existe relación significativa entre las variables, y donde el coeficiente R-cuadrado explica que el tiempo de servicio del bróker influye solamente en un 23.7% sobre las exportaciones de orégano. Ello significa que las exportaciones no se ven afectadas a partir del tiempo que emplea el bróker para realizar su servicio.
6. Se determinó que no existe influencia del listado de negocios disponibles del

bróker en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017, lo que se demuestra en función del P-valor de 0.084, lo que indica que no existe relación significativa entre las variables, y donde el coeficiente R-cuadrado explica que el listado de negocios disponibles del bróker influye solamente en un 19.8% sobre las exportaciones de orégano. Ello significa que las exportaciones no se ven afectadas por el listado de posibles mercados e información sobre productos que oferta el bróker.

7. Se determinó que no existe influencia de la labor de preparación de documentos del bróker en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017, lo que se demuestra en función del P-valor de 0.805, lo que indica que no existe relación significativa entre las variables, y donde el coeficiente R-cuadrado explica que las ... del bróker influyen mínimamente en un 0.6% sobre las exportaciones de orégano. Ello significa que las exportaciones no se ven afectadas por la preparación de documentos del bróker según la lista de productos, descripción del negocio, y/o documentación para envío del orégano.
8. Se determinó que no existe influencia de la disponibilidad de respuesta del bróker en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017, lo que se demuestra en función del P-valor de 0.134, lo que indica que no existe relación significativa entre las variables, y donde el coeficiente R-cuadrado explica que la disponibilidad del bróker influye apenas en un 19.2% sobre las exportaciones de orégano. Ello significa que las exportaciones no se ven afectadas por la disponibilidad de respuesta para atender

preguntas y dudas y programar citas de negociación que realiza el bróker.

9. Se determinó que no existe influencia de las garantías de selección del bróker en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017, lo que se demuestra en función del P-valor de 0.994, lo que indica que no existe relación significativa entre las variables, y donde el coeficiente R-cuadrado explica que las garantías de selección del bróker tienen influencia nula, es decir en un 0.0% sobre las exportaciones de orégano. Ello significa que las exportaciones no se ven afectadas por las garantías del bróker según la confianza y preselección.

10. Se determinó que no existe influencia de la capacidad de negociación del bróker en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017, lo que se demuestra en función del P-valor de 0.408, lo que indica que no existe relación significativa entre las variables, y donde el coeficiente R-cuadrado explica que la capacidad de negociación del bróker influye mínimamente en un 0.06% sobre las exportaciones de orégano. Ello significa que las exportaciones no se ven afectadas por la capacidad de negociación del bróker durante la transacción.

SUGERENCIAS

1. Las empresas exportadoras de orégano deben procurar contratar los servicios de brokerage, y con ello acordar los términos de referencia de forma clara, a fin que el servicio logre un impacto directo para asegurar la oferta exportable y mejorar la visibilidad empresarial hacia el extranjero. Cabe indicar que dichos términos de referencia deben incluir las tareas de cada una de las partes en materia de documentación, promoción y negociación, como pilares para lograr los objetivos. Para lograr un mejor soporte se sugiere que se evalúe la cadena de producción del orégano, y que involucre a los agricultores para que puedan mejorar la calidad del orégano, y ello con garantías de asesoría de la Escuela Agro Industrial de la Universidad Privada de Tacna, al igual que la Escuela de Negocios internacionales, que permitan a través de la asesoría brindar mayor información de mercados a los agricultores, a fin que ellos puedan también realizar operaciones de exportación en un futuro. Así mismo, se sugiere como rol de la Universidad invitar al bróker's de la ciudad para que participen en capacitaciones en técnicas de negociación y habilidades blandas, a fin que mejoren la calidad de sus servicios.
2. En relación a las garantías de confidencialidad, se sugiere contratar los servicios de brokerage debido a que los broker's reconocidos en el mercado de brokerage mantienen una ética como herramienta de enaltecer el nombre empresarial del cliente, dado que ellos actúan en su representación, por lo que los emprendedores podrán confiar en que su información será protegida.
3. En función de la labor de tasaciones, se sugiere que los empresarios exportadores

contraten los servicios de brokerage debido a que los broker's cuentan con muchos años de experiencia en el mercado de orégano, lo que posibilita el apoyo a los emprendedores para direccionar s negocio y valorizar no solo la situación actual sino también proyectar en qué se puede convertir la empresa, haciendo posible el cumplimiento de la visión empresarial.

4. Respecto al conocimiento del mercado, se sugiere que los profesionales que brindan servicios de brokerage realicen capacitación continua en inteligencia e investigación de mercados, a fin de garantizar al cliente exportador la oferta de diferentes alternativas de clientes potenciales, que permitan posicionar la empresa en nuevos mercados y con nuevos clientes.
5. En relación al tiempo, se sugiere que los profesionales que brindan servicio de brokerage debido a que los broker's aseguran la inversión de las toneladas de orégano, puesto que para que todo negocio sea sostenible en el tiempo deben ser dinámicos, y los servicios de brokerage hacen posible ello, ahorrando tiempo, y convirtiendo a la empresa en una organización con exportaciones frecuentes, lo que resulta satisfactorio en el cumplimiento de los objetivos.
6. Respecto a la lista de negocios, se sugiere que las empresas contraten los servicios de brokerage debido a que los broker's están a la vanguardia de los pedidos actualizados en el mercado, tales como cantidad, peso, porcentaje de mezcla, calidad de oregano, cortes de orégano (maquinarias), entre otros que sirva de información primaria para el empresario.

7. En relación a la preparación de documentos, las empresas exportadoras de orégano deben de procurar contratar los servicios de brokerage y con ello acordar los términos de referencia de forma clara, a fin que el servicio logre un impacto directo para asegurar la oferta exportable, y mejorar la visibilidad empresarial hacia el extranjero. Cabe indicar que dichos términos de referencia deben incluir las tareas de cada una de las partes en materia de documentación, promoción y negociación, como pilares para lograr los objetivos.
8. En cuanto a la disponibilidad, se sugiere contratar los servicios de brokerage debido a que los broker's están constantemente en contacto con los clientes, temas financieros, adelantos, confirmación de cartas de crédito, ejecución de CAD, temas logísticos, llegadas de naves, cobros excesivos en puerto de destino, temas de negociación, interés por visitar a proveedores, programar citas, etc.
9. Respecto a las garantías de selección, se sugiere contratar los servicios de brokerage debido a que los broker's en su modalidad de trabajo subcontratan estudios jurídicos para seleccionar y analizar financieramente a los clientes, los mismos que en ocasiones de riesgo de pagos, toman título de valor para exigir a los clientes que realicen las transferencias de efectivo a los clientes, lo cual garantiza la comercialización del emprendedor.
10. En cuanto a la negociación, se sugiere contratar los servicios de brokerage debido a que los broker's constantemente asisten a ferias internacionales, ruedas de negocio, misiones comerciales, además de tener reuniones frecuentes con los clientes, lo que facilita al emprendedor la posibilidad de cerrar contratos con la

prontitud que merece todo negocio, manejo de precios y obtención de garantías por toneladas del producto.

REFERENCIAS

- Carbajal, G. (2018). *Broker virtual y el incremento de las exportaciones de las pymes en el sector textil del Emporio Gamarra*. Lima: Universidad Inca Garcilaso de La Vega.
- Cardoso, D., & Vásquez, R. (2015). *iii. Estudio de factibilidad para la creación de un bróker asociativo para la exportación de la fruta exótica denominada “Pitahaya” a Singapur, con sede en la ciudad de Quito*. Quit, Ecuador: Universidad Politécnica Salesiana.
- Gandolfo, G. (1987). *International economics I y II*. Berlin: Springer-Verlag.
- García, N. (2012). *Aprovechamiento del orégano silvestre en la comunidad de Tesila, El fuerte, Sinaloa*. Mochicahui: Universidad Autónoma Indígena de México.
- Gerschenkron, A. (1962). *Economic Backwardness in Historical Perspective*. Belknap Press.
- Harper, D. (2010). *Diccionario de etimología en línea*. Obtenido de Etymonline: www.etymonline.com
- Hausmann, R., & Rodrik, D. (2003). Economic development as self-discovery. *Journal of Development Economics*, 603-633.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación* (Sexta ed.). México D.F.: McGraw-Hill.
- Loyola, W. (2019). *i. Productividad regional y exportación del oregano peruano durante el periodo 2008 – 2017*. Lima: Universidad César Vallejo.
- Luna & Murillo. (2015). *Plan de Exportación para la Comercialización de Café de Habas al Mercado Alemán*. Guayaquil, Ecuador: Universidad Politécnica Salesiana.

- Oyarce, J. (4 de Julio de 2009). *El drawback como estímulo a las exportaciones y desarrollo del país*. Obtenido de Magoyarse: <https://www.magoyarse.com/2009/07/el-drawback-como-estimulo-las.html>
- Potras, G. (1998). Robert Torrens and the Evolution of the Real Bills Doctrine. *Journal of the History of Economic Thought*, 479-498.
- Rakesh, M. (2014). *International Marketing*. Oxford University Press: London.
- Ramales, M. (s.f.). El modelo de la ventaja absoluta del comercio internacional de Adam Smith:. *Contribuciones a la economía*.
- Ricardo, D. (1817). *Principles of Political Economy*.
- Sanjines, F., Vargas, B., & Herrera, Z. (2002). *Ventajas comparativas y competitivas del comercio regional orureño*. Fundación PIEB: Bolivia.
- Sanjinéz, P., & Peña, M. (2020). *La participación de los brokers que influye en las exportaciones indirectas de uva fresca de las pymes en la Región Ica - Perú periodo 2014 – 2018*. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.
- SIICEX. (2017). *Exportaciones de orégano*. Obtenido de SIICEX: http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=172.17100&_portletid_=sfichaproductoinit&scriptdo=cc_fp_init&pproducto=139&pnomproducto=Or%E9gano
- Smith, A. (1776). *Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Londres: W. Strahan & T. Cadell. Obtenido de Marxists: W. Strahan & T. Cadell
- Spiro, R., Stanton, W., & Rich, G. (2003). *Management of a Sales Force*. McGraw-Hill.
- Trademap. (2017). *Informe de exportaciones de orégano*. Trademap.

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de consistencia

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
<u>Problema General</u>	<u>Objetivo General</u>	<u>Hipótesis General</u>	Variable dependiente: Exportaciones	Valores de la exportación	Valor FOB de los productos y exportados
¿Cómo influye el servicio de brokerage en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna entre el periodo 2014-2017?	Determinar la influencia del servicio de brokerage en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.	El servicio de brokerage influye significativamente en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.			
<u>Problemas específicos</u>	<u>Objetivos específicos</u>	<u>Hipótesis específicas</u>	Variable independiente: Brokerage	Garantía de confidencialidad	Respeto de información
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo influye las garantías de confidencialidad del bróker en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna entre el periodo 2014-2017? • ¿Cómo influye las tasaciones del bróker en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna entre el periodo 2014-2017? • ¿Cómo influye el conocimiento del mercado del bróker en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna entre el periodo 2014-2017? 	<ul style="list-style-type: none"> • Determinar la influencia de las garantías de confidencialidad del bróker en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017. • Determinar la influencia de las tasaciones del bróker en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017. • Establecer la influencia del conocimiento del mercado del bróker en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017. 	<ul style="list-style-type: none"> • Las garantías de confidencialidad del bróker influyen significativamente en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017. • Las tasaciones del bróker influyen significativamente en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017. • El conocimiento del mercado del bróker influye significativamente en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017. 		Tasaciones	Sistema de protección y confidencialidad
				Conocimiento del mercado	Información del valor del negocio
					Capacitación en tasaciones
					Conocimiento del mercado internacional.
					Constante información de tendencias del mercado.
					Ahorro de tiempo
					Control de estrés
				Listado de mercados	
	Listado de productos				
	Documentos de gestión				
	Elaboración de publicidad				

<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo influye el tiempo del servicio de bróker en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna entre el periodo 2014-2017? • ¿Cómo influye el listado de negocios disponibles del bróker en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna entre el periodo 2014-2017? • ¿Cómo influye la labor de preparación de documentos del bróker en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna entre el periodo 2014-2017? <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo influye la disponibilidad de respuesta del bróker en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna entre el periodo 2014-2017? • ¿Cómo influye las garantías de selección del bróker en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna entre el periodo 2014-2017? • ¿Cómo influye la capacidad de negociación del bróker en la exportación de las empresas tacneñas 	<ul style="list-style-type: none"> • Medir la influencia del tiempo del servicio de bróker en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017. • Analizar la influencia del listado de negocios disponibles del bróker en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017. • Evaluar la influencia d la labor de preparación de documentos del bróker en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017. • Determinar la influencia de la disponibilidad de respuesta del bróker en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017. • Medir la influencia de las garantías de selección del bróker en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017. • Establecer la influencia de la capacidad de negociación del bróker en la exportación de las empresas tacneñas 	<ul style="list-style-type: none"> • El tiempo del servicio de bróker influye significativamente en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017. • El listado de negocios disponibles del bróker influye significativamente en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017. • La labor de preparación de documentos del bróker influye significativamente en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017. • La disponibilidad de respuesta del bróker influye significativamente en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017. • Las garantías de selección del bróker influyen significativamente en la exportación de las empresas tacneñas comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017. • La capacidad de negociación del bróker influye significativamente en la exportación de las empresas tacneñas 		Negociacion	<table border="1"> <tbody> <tr> <td data-bbox="1738 228 2004 288">Preparación de documentos</td> <td data-bbox="2004 228 2018 288"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="1738 288 2004 323">Disponibilidad de respuesta</td> <td data-bbox="2004 288 2018 323">Ahorro de costos</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1738 323 2004 416">Disponibilidad de respuesta</td> <td data-bbox="2004 323 2018 416">Disponibilidad</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1738 416 2004 478">Garantía de selección</td> <td data-bbox="2004 416 2018 478">Soporte para citas</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1738 478 2004 541">Garantía de selección</td> <td data-bbox="2004 478 2018 541">Confianza de compradores</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1738 541 2004 1275">Capacidad financiera de compradores</td> <td data-bbox="2004 541 2018 1275"></td> </tr> </tbody> </table>	Preparación de documentos		Disponibilidad de respuesta	Ahorro de costos	Disponibilidad de respuesta	Disponibilidad	Garantía de selección	Soporte para citas	Garantía de selección	Confianza de compradores	Capacidad financiera de compradores	
Preparación de documentos																	
Disponibilidad de respuesta	Ahorro de costos																
Disponibilidad de respuesta	Disponibilidad																
Garantía de selección	Soporte para citas																
Garantía de selección	Confianza de compradores																
Capacidad financiera de compradores																	

comercializadoras de orégano de Tacna entre el periodo 2014-2017?		comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.		comercializadoras de orégano de Tacna, entre el periodo 2014-2017.			
METODO Y DISEÑO				POBLACIÓN Y MUESTRA			TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
Tipo de investigación:	Aplicada	Población:	17 empresas				Técnica: Encuesta
Nivel	Explicativa	Muestra:	13 empresas				Instrumentos: Cuestionario
Diseño de investigación:	No experimental / Transversal (Brokerage) / Longitudinal (Exportaciones) / Método cuantitativo						Tratamiento estadístico: SPSS

Anexo 2. Cuestionario

Cuestionario

El presente cuestionario es de carácter confidencial, y tiene por objetivo evaluar el desempeño e importancia del Brokerage como una estrategia de comercio internacional que aplica su organización para la oferta de sus productos.

Por favor marque con una “X” la alternativa que considere que se adecúa con mayor precisión a la afirmación propuesta:

ITEM	Nivel de cumplimiento				
	En muy bajo grado (1)	En bajo grado (2)	Regular (3)	En alto grado (4)	En muy alto grado (5)
1. El bróker me brinda la garantía necesaria que se respetara la información de mi empresa y no será utilizada para otros fines ajenos a la empresa.					
2. El bróker establece claramente el sistema de protección y confidencialidad de mi información					
3. El bróker me ha informado en relación al valor del negocio para el mercado internacional (Lo que valemos como empresa hacia afuera)					
4. El bróker se encuentra debidamente capacitado para ofertar los servicios de la empresa de acuerdo al verdadero valor del negocio.					
5. El bróker posee amplio conocimiento del mercado internacional.					
6. El bróker se mantiene informado de las últimas novedades y tendencias del mercado.					
7. El bróker me permite ahorrar tiempo para generar exportaciones.					
8. El bróker me permite evitar estrés para generar exportaciones.					
9. El bróker me proporciona un listado de posibles mercados y clientes para mis negocios.					
10. El bróker maneja información respecto a la lista de productos que oferta mi empresa.					
11. El bróker prepara los documentos necesarios para describir el negocio frente a mis clientes.					
12. El bróker elabora publicidad, panfletos u otra información para ofertar mis productos.					
13. El bróker me guía para la preparación de documentos de comercio internacional que faciliten la operación comercial.					
14. El brokerage es una estrategia que me permite ahorrar costos de publicidad.					
15. El bróker siempre está disponible para atender las preguntas y dudas de mis clientes respecto a mi negocio.					

16. El bróker me brinda soporte para programar y presentarse en las citas para negociar la oferta de mis productos.					
17. El bróker me brinda la garantía que mis compradores preseleccionados son confiables.					
18. El bróker me brinda la garantía que mis compradores preseleccionados poseen la capacidad financiera para realizar la venta.					
19. El bróker es un buen negociador para la transacción de mis productos en nombre de mi empresa.					

Anexo 3. Validación de Cuestionario por Dr. Lucio Walter Valderrama Pérez.



UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA



VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO - JUICIO DE EXPERTOS

I) DATOS GENERALES

A) Apellidos y Nombres del Juez:

VALDERRAMA Pérez Lucio Walter

B) Cargo e institución donde labora:

Profesor principal

C) Nombre del instrumento evaluado:

Cuestionario

D) Autor del instrumento:

José Luis Pisco Alave

II) INDICADORES DE VALIDACIÓN

INFORMACION DETALLADA

Indicadores	Criterios	Deficiente 0-20	Regular 21-40	Buena 41-60	Muy Buena 61-80	Excelente 81-100
1. Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado			X		
2. Objetividad	Está expresado en conductas observables			X		
3. Actualidad	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología			X		
4. Organización	Existe una organización lógica			X		
5. Suficiencia	Comprende los aspectos en cantidad y calidad				X	
6. Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias científicas			X		
7. Consistencia	Basado en aspecto teórico científico			X		
8. Coherencia	Entre los índices, indicadores y dimensiones				X	
9. Metodología	La estrategia responde al propósito del diagnóstico			X		
10. Aplicación	Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente.			X		

Puntaje

45

45

45

45

65

45

45

65

45

45

Opinión de Aplicabilidad:

Es congruente y objetivo

III) RESULTADOS DE EVALUACIÓN

Promedio de valoración:

49.0

Lugar y Fecha:

TACNA, 20 Noviembre de 2018

Firma del Experto

Nombre:

Lucio W. Valderrama Pérez

Telefono:

952341046

Anexo 4. Validación de Cuestionario por Ing. Angel Espinoza Casanova.



UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA



VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO - JUICIO DE EXPERTOS

I) DATOS GENERALES

A) Apellidos y Nombres del Juez: Espinoza Casanova, Angel Ulises

B) Cargo e Institución donde labora: Docente UPT - FACEM

C) Nombre del instrumento evaluado: 'El Servicio de Brokerage y su influencia en la Exposición de las Empresas Técnicas comercializadora de Oraganó'

D) Autor del instrumento: José Luis Pilo Alave

II) INDICADORES DE VALIDACIÓN

INFORMACIÓN DETALLADA							Puntaje
Indicadores	Criterios	Deficiente 0-20	Regular 21-40	Buena 41-60	Muy Buena 61-80	Excelente 81-100	
1. Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado			X			60
2. Objetividad	Está expresado en conductas observables			X			60
3. Actualidad	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología				X		80
4. Organización	Existe una organización lógica				X		80
5. Suficiencia	Comprende los aspectos en cantidad y calidad			X			60
6. Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias científicas			X			60
7. Consistencia	Basado en aspecto teórico científico			X			60
8. Coherencia	Entre los índices, indicadores y dimensiones				X		80
9. Metodología	La estrategia responde al propósito del diagnóstico			X			60
10. Aplicación	Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente.			X			60

Opinión de Aplicabilidad: _____

III) RESULTADOS DE EVALUACIÓN

Promedio de valoración: 66

Lugar y Fecha: Tacna, 19 Noviembre 2018

Firma del Experto

Nombre: Angel Espinoza Casanova

Telefono: 952 659017

Anexo 5. Validación de Cuestionario por Lic. Wilfredo Velásquez Yupanqui.



UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA



VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO - JUICIO DE EXPERTOS

I) DATOS GENERALES

- A) Apellidos y Nombres del Juez: VELASQUEZ YUPANQUI, WILFREDO
- B) Cargo e institución donde labora: DOCENTE FACEM- UPT
- C) Nombre del instrumento evaluado: "EL SERVICIO DE BROKERAJE Y SU INFLUENCIA EN LA EXPORTACIÓN DE LAS EMPRESAS TACNENAS, COMERCIALIZADAS POR BREGANO"
- D) Autor del instrumento:

II) INDICADORES DE VALIDACIÓN

INFORMACION DETALLADA							Puntaje
Indicadores	Criterios	Deficiente 0-20	Regular 21-40	Buena 41-60	Muy Buena 61-80	Excelente 81-100	
1. Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado			X			60
2. Objetividad	Está expresado en conductas observables			X			60
3. Actualidad	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología			X			60
4. Organización	Existe una organización lógica			X			60
5. Suficiencia	Comprende los aspectos en cantidad y calidad			X			60
6. Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias científicas			X			60
7. Consistencia	Basado en aspecto teórico científico			X			60
8. Coherencia	Entre los índices, indicadores y dimensiones			X			60
9. Metodología	La estrategia responde al propósito del diagnóstico			X			60
10. Aplicación	Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente.			X			60

Opinión de Aplicabilidad: _____

III) RESULTADOS DE EVALUACIÓN

Promedio de valoración: 60

Lugar y Fecha: TACNA, 23 de Julio 2018

Firma del Experto: [Firma]

Nombre: WILFREDO VELASQUEZ Y.

Telefono: 982-886522

Anexo 5. Validación mediante prueba de confiabilidad de Alfa de Cronbach

Resumen del procesamiento de los casos

		N	%
Casos	Válidos	13	100.0
	Excluidos(a)	0	.0
	Total	13	100.0

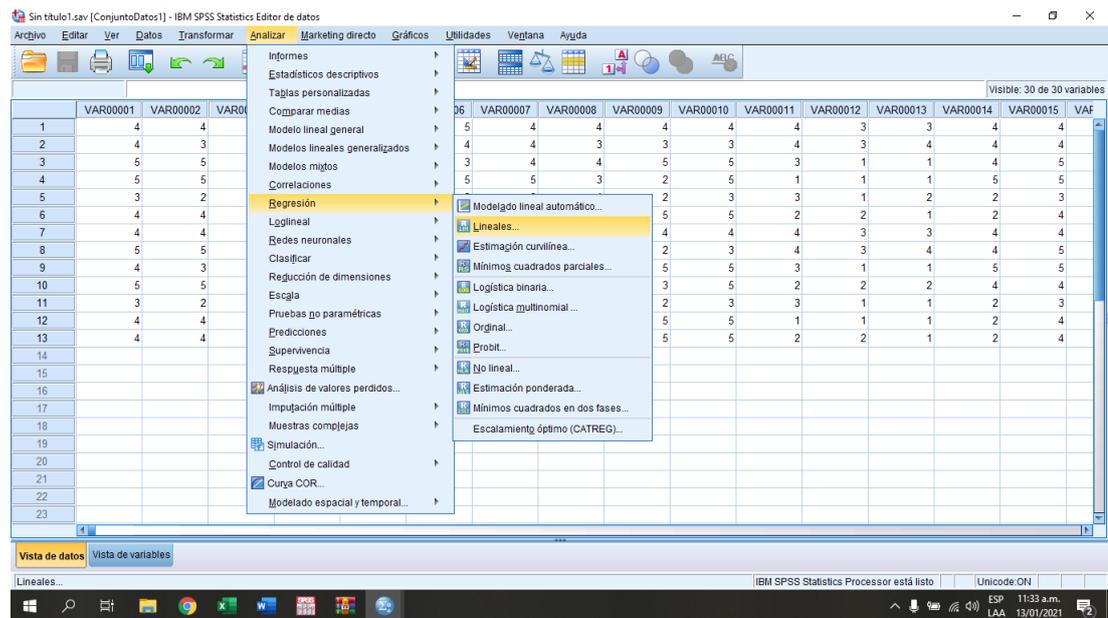
a Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

Estadísticos de fiabilidad

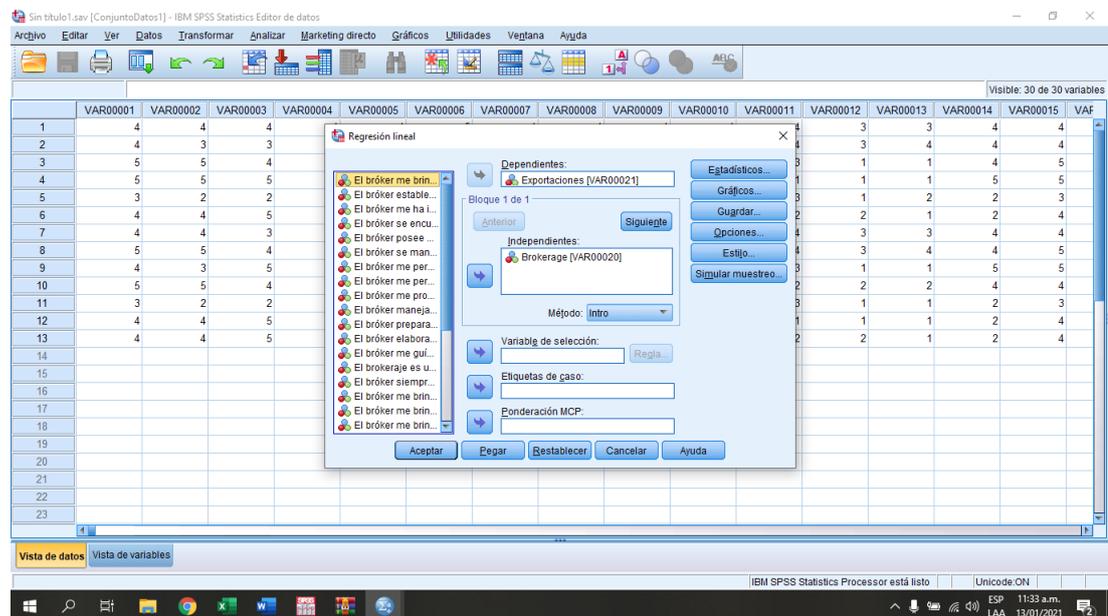
Alfa de Cronbach	N de elementos
0.7	19

* El instrumento es aceptable

Paso 2: Selección la opción de ejecución de la regresión lineal



Paso 3: Asignar las variables y aceptar



Paso 4: Se obtienen los resultados

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode ON

11:34 a.m. 13/01/2021

Resultado1 [Documento1] - IBM SPSS Statistics Visor

Archivo Editar Ver Datos Transformar Insertar Formato Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Veglana Ayuda

Resultado
 Regresión
 Notas
 Registro
 Regresión
 Título
 Notas
 Variables entrada
 Resumen del mo
 ANOVA
 Coeficientes

/NOORIGIN
 /DEPENDENT VAR00021
 /METHOD=ENTER VAR00020.

Regresión

Variables entradas/eliminadas^a

Modelo	Variables entradas	Variables eliminadas	Método
1	Brokerage ^b		Entrar

a. Variable dependiente: Exportaciones
 b. Todas las variables solicitadas introducidas.

Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	.556 ^a	.309	.246	62,283888

a. Predictores: (Constante), Brokerage

ANOVA^a

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Medio cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	19100,419	1	19100,419	4,924	.048 ^b
	Residuo	42672,124	11	3879,284		
	Total	61772,543	12			

a. Variable dependiente: Exportaciones
 b. Predictores: (Constante), Brokerage