



UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA

TESIS

**“INFLUENCIA DE LA LEGISLACIÓN PERUANA COMO FACTOR
COMPETITIVO PARA LA EXPORTACIÓN AGRO INDUSTRIAL DEL
TOMATE DESDE TACNA 2015”**

PRESENTADO POR LA CANDIDATA:

MITZI LOURDES DEL CARMEN LINARES VIZCARRA

**Para optar el Título de Segunda Especialidad en Comercio
Exterior y Negocios Internacionales**

TACNA – PERÚ

2017

Dedicatoria:

A la memoria de mi amada madre.

***Agradecimiento:
A mi mamá Vilma
por su apoyo incondicional y a
los amigos que me apoyaron cuando
la más bella persona de mi vida, fue a visitar a Dios...***

CONTENIDO

CONTENIDO	ii
RESUMEN	xii
ABSTRACT	xiii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I ASPECTOS METODOLÓGICOS	2
EL PROBLEMA	2
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	9
1.2.1 Problema General.....	9
1.2.2 Problemas Específicos	9
OBJETIVOS	12
Objetivo general	12
1.2. CONCEPTOS BÁSICOS	12
1.3. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	17
1.4. JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO	20
CAPÍTULO II FUNDAMENTO TEÓRICO - CIENTÍFICO	27
2.1. COMPETITIVIDAD: LA PRODUCCIÓN EN EL AGRO PERUANO	27
2.1.1. La Agro Exportación en el Perú.....	34
2.1.2. Características de la Agroindustria	36
2.1.3. La Exportación de Productos Tradicionales y No Tradicionales	37
2.1.4. Productos exportables superficie, rendimiento y producción	40
2.1.5. Financiamiento de la Agroindustria.....	40
2.2. MERCADO PARA LA AGROINDUSTRIA	42

2.9. FACTORES DISUASIVOS PARA EL LITIGIO Y PASOS A SEGUIR	82
2.10. LA IMPORTANCIA DE LA COMPETITIVIDAD	83
2.10.1. Principios básicos de la capacitación	83
2.10.2. Principios básicos de la competitividad	85
CAPÍTULO III	88
MARCO METODOLÓGICO	88
HIPÓTESIS	88
Hipótesis general.....	88
Hipótesis específica.....	88
VARIABLES DE ESTUDIO	88
Variable Independiente.....	88
2.10.3. Variable Dependiente	89
2.11. TIPO DE INVESTIGACIÓN	90
2.12. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	90
2.13. MÉTODOLÓGÍA DE INVESTIGACIÓN	90
2.14. ÁMBITO DE ESTUDIO	90
2.15. TIEMPO SOCIAL	90
2.16. POBLACIÓN Y MUESTRA	90
2.16.1. Unidad de estudio.....	90
2.16.2. Población.....	91
2.17. Procesamiento, técnicas e instrumentos	92
2.17.1. Análisis documental.....	92
2.17.2. Encuesta	93
CAPÍTULO IV.....	94

	V
RESULTADOS DEL TRABAJO	94
CAPÍTULO V	112
CONTRASTACION Y VALIDACION DE HIPÓTESIS	112
2.18. COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS ESPECÍFICAS	112
2.18.1. HIPÓTESIS ESPECÍFICA a)	112
2.18.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICA b)	114
2.19. COMPROBACIÓN DE LA HIPÓTESIS PRINCIPAL	116
CAPÍTULO VI CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	122
3.1. CONCLUSIONES	122
3.2. RECOMENDACIONES	128
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	129
ANEXOS	
APÉNDICE	

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Actitud empresarial frente al mercado	7
Figura 2. Valor bruto de la producción agropecuaria	19
Figura 3. Factores considerados para la medición de la competitividad	30
Figura 4. Proceso de exportación	71
Figura 5. Importancia de la capacitación para la competitividad	87
Figura 6. IED según país de origen	96
Figura 7. IED según sector de destino	96

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Comparación de culturas	6
Tabla 2	Principales ciudades productoras de tomate en el Perú	8
Tabla 3	Superficie cultivada de la Región de Tacna	38
Tabla 4	Superficies potenciales para el cultivo de la Región Tacna	38
Tabla 5	Tacna: Producción mensual de los productos agrícolas 2011 - 2015	39
Tabla 6	Principales productos agrícolas cultivados en Tacna	40
Tabla 7	Evolución de créditos colocados en el sector agropecuario por tipo de institución financiera.	41
Tabla 8	Biodiversidad del Perú	50
Tabla 9	Climas y Regiones Naturales	51
Tabla 10	Acuerdo bilateral para facilitar el comercio de productos agropecuarios para exportación	52
Tabla 11	Principales productos de la oferta exportable peruana	54
Tabla 12	Partida arancelaria según NANDINA	72
Tabla 13	Producción agrícola de principales cultivos en Tacna	73
Tabla 14	Superficie sembrada de principales cultivos en Tacna	74
Tabla 15	Población del Departamento de Tacna	100
Tabla 16	Distribuciones de la superficie territorial de Tacna 2002	102
Tabla 17	Superficie cultivable de Tacna	103
Tabla 18	Superficie cultivable Sama - Locumba	103
Tabla 19	Demanda de agua	104
Tabla 20	Recursos hídricos en Tacna - 1999	109
Tabla 21	Diferencias entre cultivos del tomate por Hidroponía y Geoponía	116

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO A	Tomates latinos	144
ANEXO B	Grafico 01. Índice de competitividad Regional	147
ANEXO C	Gráfico 01. Exportaciones no tradicionales cultivadas por el exportador en Tacna	151
ANEXO D	Gráfico 02. Procesamiento de productos agroindustriales efectuados por el exportador desde Tacna	152
ANEXO E	Gráfico 03. La estructura legal del Perú perjudica a las exportaciones desde Tacna	153
ANEXO F	Gráfico 04. El entorno legal del Perú es incontrolable	154
ANEXO G	Gráfico 05. Apreciación de la normatividad legal en el Perú desde 1963 a 2015.	155
ANEXO H	Gráfico 06. Hace falta una planificación de cultivos en Tacna	156
ANEXO I	Gráfico 07. Se presentan problemas a consecuencia de los productos que exportan desde Tacna	157
ANEXO J	Gráfico 08. Problemas más frecuentes presentados para la exportación desde Tacna desde 1963 a 2015	158
ANEXO K	Gráfico 09. ¿Tiene usted conocimiento suficiente para el cultivo del producto que exporta?	159
ANEXO L	Gráfico 10. ¿Conoce las plagas, malezas, enfermedades y otros que pudiera adolecer sus cultivos?	160

ANEXO M	Gráfico 11. Plagas conocidas por los agroindustriales de Tacna	161
ANEXO N	Gráfico 12. Acopiadores agroindustriales en Tacna	162
ANEXO O	Gráfico 13. Agroindustriales en la ciudad de Tacna	163
ANEXO P	Gráfico 14. ¿Estaría dispuesto al cultivo, cosecha, industrialización y exportación del tomate desde Tacna?	164
ANEXO Q	Gráfico 15. Sugerencias para el fomento de la agroindustria de exportación desde Tacna	165
ANEXO R	Gráfico 16. ¿Qué haría falta para ser considerado como un buen exportador agroindustrial en Tacna?	167
ANEXO S	Gráfico 17. Asesoría profesional de las empresas agroindustriales en Tacna	169
ANEXO T	Gráfico 18. Tiempo de asesoría profesional de las empresas agroindustriales en Tacna	170
ANEXO U	Gráfico 19. Inserción de cláusula para solución de Conflictos	171
ANEXO V	ENCUESTA	172
ANEXO W	Mapa de referencia del Perú	176
ANEXO X	Tasa y volumen de la inmigración hacia Tacna	178
ANEXO Y	Tomate Fresco Perú Exportación 2015	179

APÉNDICE

APÉNDICE I	Factores disuasivos para el litigio y los diez malentendidos frecuentes sobre la OMC	181
APÉNDICE II	Diez ventajas del sistema de comercio de la OMC	196
APÉNDICE III	Contratos Inmateriales	214
APÉNDICE IV	EL DEBER JURÍDICO DE DECIR LA VERDAD EN JUICIO	242
APÉNDICE V	Estructura legal del Perú	246
APÉNDICE VI	Producción Nacional del tomate por departamento proyectado al año 2000	247
APÉNDICE VII	SECCIÓN: V Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco, elaborados	248
APÉNDICE VIII	Matriz de consistencia	249

RESUMEN

El presente trabajo de investigación, titulado “Influencia de la Legislación Peruana como Factor Competitivo para la Exportación Agro Industrial del Tomate desde Tacna 2015”, comprende seis capítulos, en los que se demostrará la influencia de nuestra legislación para bien o mal, como Factor Competitivo para la exportación del Tomate desde Tacna, en el año 2015, toda vez que la legislación es uno de los pilares más importantes que hacen que un país pueda desarrollar sus ´potencialidades en los diferentes sectores, en este caso, veremos lo que atañe a la competitividad, un tema amplio, y que los expertos cuestionados o entrevistados han sabido responder con la verdad de lo que sucede dentro de sus empresas, en cuanto la forma en que son afectados por nuestra legislación, y cómo es que los hace competitivos o por el contrario, es una barrera muy alta en la que necesitan apoyo, no sólo gubernamental, sino de la tecnología.

Este Trabajo se ha dividido de la siguiente forma para un mejor entendimiento: Capítulo I que contiene los Aspectos Metodológicos, el Capítulo II, que tratará sobre el Fundamento Teórico-Científico, veremos lo que es la Competitividad en la Producción agroperuana, mientras que en el Capítulo III desarrollaremos el Marco Metodológico, en el Capítulo IV veremos los resultados de nuestra investigación, en el Capítulo V, contrastaremos las hipótesis y en el Capítulo VI concluiremos y recomendaremos lo que a nuestro parecer sería una posible solución de acuerdo a lo que se ha investigado, quedando sustentado con los Anexos que contienen Tablas, Gráficos y finalmente los Apéndices que coadyuvaran como instrumentos de ayuda a otras investigaciones sobre temas similares, creando nuevas líneas de investigación.

Palabras clave: Competitividad, Contratos, Legislación Peruana, Factor Competitivo, Exportación Agro Industrial.

ABSTRACT

This research, entitled "Influence of Peruvian Legislation as a Competitive Factor for the Exportation of Tomato Agro Industrial from Tacna 2015", includes six chapters, which will demonstrate the influence of our legislation for good or bad, as a Competitive Factor For the export of Tomato from Tacna, in the year 2015, since legislation is one of the most important pillars that make a country to develop its potentialities in different sectors, in this case, we will see what concerns the Competitiveness, a broad issue, and that the experts questioned or interviewed have been able to respond with the truth of what happens within their companies, how they are affected by our legislation, and how it makes them competitive or Contrary, it is a very high barrier in which they need support, not only government, but also technology.

This work has been divided in the following way for a better understanding: Chapter I that contains the Methodological Aspects, Chapter II, which will deal with the Theoretical-Scientific Foundations, we will see what is the Competitiveness in Peruvian agricultural production, while in Chapter III we will develop the Methodological Framework, in Chapter IV we will see the results of our investigation, in Chapter V, we will contrast the hypotheses and in Chapter VI we will conclude and recommend what we believe would be a possible solution according to what is Has researched, remaining supported with the Annexes that contain Tables, Graphs and finally the Appendices that contribute as instruments of aid to other investigations on similar subjects, creating new lines of investigation.

Key words: Competitiveness, Contracts, Peruvian Legislation, Competitive Factor, Agro Industrial Export.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación se hace necesario en la medida que a pesar de que nuestro país cuenta con los climas necesarios para que se siembren y cosechen los tomates, nuestra región se encuentra privilegiada por cuanto en Tacna se dan ocho cosechas al año, como se apreciará a lo largo de este trabajo, y que, sin embargo, pocos son los agricultores que aprovechan esta cantidad de la hortaliza, lo mismo sucede en Arequipa y Moquegua, no aprovechando las ventanas internacionales, dando cabida a que en Azapa-Arica se esté produciendo el tomate, conocido como el arriñonado y exportando la hortaliza como si fuera oriunda de ese país, cuando las semillas han sido llevadas de nuestro territorio y que hacen los experimentos climatológicos en las pampas de Mollendo y de Punta Bom Bom , Dean Valdivia - Valle de Tambo y Cocachacra.

De este trabajo, podrán efectuarse otras líneas de trabajo e investigación, como son los Factores externos incontrolables que de una u otra manera influyen en la competitividad de nuestros productos.

Mitzi Lourdes del Carmen Linares Vizcarra

CAPÍTULO I ASPECTOS METODOLÓGICOS

EL PROBLEMA

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Descripción del problema

La República del Perú, con una extensión superficial de 1 285 216 km² finalizó el año 2015 con una población de 31 148 000 habitantes, un aumento de 339 000 personas respecto a 2014, un país de riquezas en su fauna, flora y minerales, ubicado en el Continente Sud Americano, limitando con el Océano Pacífico por el Oeste, por el Norte con el Ecuador y Colombia, por el Este con Brasil y Bolivia y por el Sur con Chile.

La empresa nacional se enfrenta con una multitud de problemas en su esfuerzo por desarrollar un programa de marketing de éxito y la consecuente exportación de productos no tradicionales netamente peruanos. No menos importantes son los sistemas legales en el mundo y su efecto sobre transacciones empresariales. Así como debe tenerse en cuenta el entorno político, las diferencias culturales, la geografía local, las distintas costumbres empresariales y el estado del desarrollo económico; deben estudiarse también las cuestiones legales tales como los recursos jurisdiccionales y legales en los conflictos, la protección de los derechos de propiedad industrial, la aplicación de las leyes estadounidenses fuera de sus fronteras y la aplicación de la legislación antimonopolio por parte de los gobiernos estadounidense y extranjeros. Una tarea básica de marketing es desarrollar un plan que será favorecido o que por lo menos no se verá afectado de manera adversa por éstos y otros elementos del entorno y que redundará en la acogida que puedan tener nuestras exportaciones; en este caso, de productos no Tradicionales como son el Tomate (*Solanum lycopersicum*) y sus derivados, lo que significa un valor agregado. Las innumerables preguntas creadas por las diferentes leyes y los distintos sistemas legales

indican que el camino prudente que debe seguirse en todas las etapas de las operaciones de marketing en el extranjero es el que conduce a un abogado competente bien versado sobre las complejidades del entorno legal internacional.

Independientemente del acercamiento teórico que se utilice en la defensa del comercio internacional, está claro que los beneficios de una ventaja absoluta o comparativa pueden beneficiar a cualquier nación. Un elevado número de competidores de todas partes del mundo han creado una creciente presión que busca proteccionismo en cada región del mundo en un momento en que se necesitan mercados abiertos para desarrollar y utilizar los recursos mundiales de la manera más benéfica. Es cierto que existen circunstancias en las que la protección del mercado es necesaria y puede ser benéfica para la defensa nacional o para alentar las industrias jóvenes de las naciones en desarrollo, pero el consumidor rara vez se beneficia de tal protección.

Los mercados libres internacionales ayudan a los países subdesarrollados a convertirse en autosuficientes, y debido a que los mercados abiertos proporcionan nuevos clientes, desde la Segunda Guerra Mundial, la mayoría de las naciones industrializadas han cooperado para lograr un comercio más libre. Tal comercio siempre estará amenazado parcialmente por varias barreras gubernamentales y de mercado que existen o que son creadas para proteger empresas locales. Sin embargo, la tendencia ha sido hacia un comercio más libre. Las cambiantes realidades económicas y políticas producen estructuras empresariales únicas que continúan protegiendo ciertas industrias importantes. El futuro de los mercados globales abiertos descansa en la reducción controlada y equitativa de las barreras comerciales.

El Modelo de globalización económica surge porque:

- a) Se desarrolla la predominancia del capital especulativo sobre la inversión reproductiva, derivada de la solución monetaristas, a la crisis de los años 70.
- b) Se careció de un modelo consistente para hacer frente a crisis financiera de la década de los 90, originada en los países emergentes.
- c) Existe la necesidad de crear un macro banco, que se anticipe y garantice la estabilidad de los países pobres y emergentes.
- d) El desarrollo de la tecnología y las comunicaciones, motivo, que, a partir de 1984, cada 5 años se incrementen notablemente los conocimientos.

Por los motivos expuestos, quien pretenda globalizar tendrá que emprender y entender las diferentes culturas dejando de lado sus propios valores e integrando las variables transculturales, para poder tener una integración conceptual de los distintos países, comprender sus éticas, rituales y códigos.

La globalización no es una opción, es una cruda realidad donde estamos inmersos y genera incertidumbre para los países pobres, porque polariza la sociedad.

Para entender la globalización, se tiene que conceptualizar a partir de la globalización cultural, que incluye la globalización económica, la globalización política y la globalización social como fin supremo.

Al impulsar la globalización económica, se está dando una solución coyuntural al problema, por ser parte del todo.

En consecuencia, si deseamos que la exportación del Tomate (*Solanum lycopersicum*) con algún Valor agregado sea posible, tendremos que considerar el aspecto legal y su influencia en nuestro territorio para su exportación y los dispositivos de la Organización Mundial de Comercio (OMC) que rige a nivel internacional, pero que el empresario además de considerar estas normas, debe considerar las estructuras legales de los países a los que se va a exportar; así por ejemplo, lo que respecta a sanidad, empaques, etc.

Además, debemos tener en cuenta que los Commodities con valor agregado es el negocio de la próxima década, así como las industrias ligeras en alimentos.

Conforme a la información obtenida por INTERNET, tenemos que la demanda del Tomate (*Solanum lycopersicum*) en sus diferentes modalidades es cuantiosa; sin embargo, en nuestro trabajo nos dedicaremos a la investigación de la problemática de la influencia de la estructura legal para el cultivo, industrialización y exportación del tomate y algunos de sus derivados, como la sustancia que únicamente en el Tomate es encontrada: el LICOPENO, sustancia que en el Zumo del Tomate se halla en una concentración de 28 miligramos en un vaso.

Debe considerarse que el Licopeno es una sustancia que ayuda al anti envejecimiento y los derivados del tomate disminuyen el riesgo del ataque al corazón.

Por todos estos motivos es de gran importancia realizar un análisis Ford (Fortalezas, Oportunidades, Riesgos, Debilidades) y considerar el entorno externo de variables incontrolables; en este caso, la estructura legal que permita la exportación del Tomate con Valor agregado al exterior (Zumo de tomate, por ejemplo); principalmente a los países europeos.

Para entender mejor sobre la ubicación de las culturas emergentes y cómo actúan las empresas frente a la globalización, y comprender cuál sería nuestro mercado y las estrategias de marketing, a continuación, se ha diseñado la siguiente tabla:

Tabla 1

Comparación de culturas

<p>CULTURAS DESARROLLADAS</p> <p>Fusión y absorciones. Operaciones joint venture. Alianzas estratégicas. Acuerdos multilaterales. Apoyo del gobierno. Apoyo Social.</p>	<p>CULTURAS EMERGENTES</p> <p>Fusiones y absorciones. Alianzas de coyuntura. Renegociación de deudas. Obtención de créditos. Apoyo de Organismos Internacionales. Reducción de Costos.</p>
<p>CULTURAS SUPERVIVIENTES</p> <p>Asistencia al gobierno. Empleos eventuales. Emprendimientos. Apoyo al Tercer sector.</p>	<p>CULTURAS SUBSISTENTES</p> <p>Asistencia Internacional. Empleos Asistenciales (menores jornadas de trabajo). Micro emprendimientos. Apoyo al tejido social.</p>

Nota: Extraído de un Curso dictado por César Pilco

De la misma forma en que debemos tener en consideración la influencia legal para la exportación, también es necesario conocer cuál va a ser nuestra actitud empresarial frente al Mercado; es decir, ubicarnos en el cuadrante que nos acomode y desde donde vamos a iniciar nuestra estrategia de exportación, dependiendo de la siguiente figura:

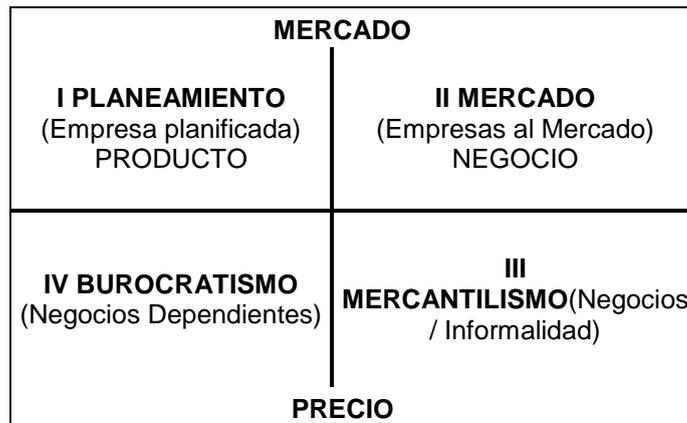


Figura 1. Actitud empresarial frente al mercado

Nota: Extraído de un curso dictado por César Pilco (s.f.)

De aquí podemos dilucidar que lo que perseguimos es que nuestro producto, conforme a nuestra actitud empresarial frente al Mercado, se ubique en el **II** cuadrante (Mercado), donde debe realizarse el planeamiento en función del Mercado y el Negocio, de modo que se haga conocido nuestro producto para luego saltar al **I** cuadrante de Planeamiento, donde ya, nuestro producto tendría Marca reconocida a nivel subconsciente, lo que haría que el consumidor lo solicite en forma instintiva, asimismo, deberá difundirse las propiedades preventivas y curativas que tiene el consumo del Tomate en sus diversas formas.

De ahí, que en nuestra investigación hemos logrado obtener algunos datos que nos interesarán para encuadrar mejor el problema, como son los siguientes:

LA PRODUCCIÓN MUNDIAL

USA: 10 000 000 de toneladas. La mayor producción se da en la zona de California, Canadá 500 000 toneladas, en México 380 000 toneladas, en Grecia es de 1,8 toneladas siendo casi un 50% para la industrialización.

En Italia es de 3 400 000 toneladas de lo que se deduce 1 600 000 para pasta y 1 000 000 para tomate entero y el resto para otros derivados.

En Francia la producción es de 300 000 toneladas, en Portugal 400 000, en Israel la producción de pasta de 76 000 toneladas.

España produce 820 000 toneladas, 93 000 toneladas la destinan para pasta de tomate, mientras que en Turquía se produce 1 000 000 de toneladas.

Perú, en el año 2015, ha producido 217 739 toneladas. (récord de todos los tiempos, siendo las principales zonas de cultivo las de Lima (Chancay, Cañete, Huaura y Huaral), Ica (Pisco, Ica), Arequipa, La Libertad, Tacna y Lambayeque.

Tabla 2

Principales ciudades productoras de tomate en el Perú

DEPARTAMENTO	PRODUCCIÓN (tm)	SUPERFICIE (ha)	RENDIMIENTO (tm/ha)
TOTAL NACIONAL	217 739	6 608	32,90
Ica	133 802	2 339	57,20
Lima	59 252	2 558	23,20
Arequipa	6 194	277	22,40
La Libertad	4 648	223	20,80
Tacna	2 886	138	20,90
Lambayeque	2 755	177	15,60

Nota: Extraído de la Of. De Información Agraria-Min. de Agricultura, elaborado por: CEPE

En resumen, diremos que el problema de la exportación del Tomate con Valor agregado se da a nivel del entorno remoto, esencialmente de la estructura jurídica de frontera, ya que en Tacna confluyen dos legislaciones: una de ZOFRATACNA y la otra que es a nivel Nacional o más conocida como la del Régimen General, por ello, el presente trabajo tendrá como finalidad demostrar cuál es el mejor método y medio para la exportación de los productos

agroindustriales, entre ellos, el del Tomate con Valor Agregado, y en qué va a consistir ese valor agregado para situarnos en el segundo cuadrante.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1 Problema General

¿Existe relación entre la estructura legal peruana como factor competitivo y la exportación agro industrial del tomate desde Tacna, año 2015?

1.2.2 Problemas Específicos

a) ¿Cómo se relaciona la legislación aduanera: Decreto Legislativo N° 1053, y las exportaciones agroindustriales del tomate desde Tacna, año 2015?

b) ¿Cómo se relaciona la legislación fitosanitaria: ley N° 29158 en las exportaciones agroindustriales del tomate desde Tacna, año 2015?

FUNDAMENTACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Tacna, es considerada como una ciudad turística en el ámbito del comercio y la salud, principalmente, pero hay otros sectores que pueden explotarse y por desconocimiento o temor al riesgo es que no se atreven, los empresarios, a invertir en el tomate (*Solanum lycopersicum*) en mayor cantidad, a pesar de saber que es un producto rentable, en la medida que existen ventanas nacionales e internacionales en la que podemos exportar, teniendo, por supuesto, una oferta exportable, es más, debemos considerar que son ocho cosechas al año, pues el tomate es una hortaliza que ya puede cosecharse cada 60 días para que sea considerado de exportación.

Es preciso no sólo la innovación y el desarrollo, sino que se hace necesaria la implementación de la tecnología para obtener una mejor hortaliza, y es tan rico el tomate que produce nuestra región, que incluso Arica se ha llevado las semillas del tomate arriñonado al Valle de Azapa para poder cosecharlo y exportarlo, dándole valor agregado, que es lo que les falta a nuestros empresarios, y realizar la exportación en pasta o ketchup o en hojuelas o jugos u otro derivado o industrializado.

Tacna, comprende las zonas de costa y sierra, con ciudades, distritos y centros poblados que se ubican entre los cero metros hasta los 3 415 metros sobre el nivel del mar (valles costeros, valles interandinos, cordillera y zona altiplánica). La zona costera tiene una extensión de 7 861.69 km² y la sierra de 8 214.2 km². Consecuentemente, cuenta con una geografía muy heterogénea, que a la vez que impone retos de interconexión y presencia del Estado en zonas alejadas, representa una gran oportunidad de desarrollo debido a la diversidad de recursos naturales y microclimas, éstos últimos, precisamente son los que favorecen al delicioso tomate que produce nuestra región y que no lo aprovechamos como es debido, ya sea por falta de conocimiento, el temor a arriesgarse, y la falta de tecnología aplicada a pesar de haber tenido entidades internacionales y ONG's dedicadas a capacitar los campesinos y empresarios, pero que no fueron debidamente aprovechados.

Igualmente es importante, determinar que Tacna adolece de problemas como el predominio del minifundio, que limita el desarrollo de una agricultura moderna dirigida al mercado, y de microempresas informales en el área urbana, que por su baja escala de operaciones dirigen sus productos principalmente a los mercados locales, a lo que suma, por ser una región fronteriza, el problema del contrabando.

Según datos del BCRP, en el año 2011 Tacna se ubicó como quinta región más competitiva del país con un Índice de Competitividad Regional

(ICRP)¹ de 42,4; luego de Lima, Callao, Arequipa e Ica y por encima de Moquegua, La Libertad y Lambayeque.(ANEXO B, Gráfico 01).

Cabe destacar que el mejor recurso que tiene Tacna como Capital y consecuentemente pilar de desarrollo, son las "Personas", que aproxima la dotación del capital humano (educación superior, formación laboral y logros educativos en educación básica), y muestra que la región dispone de trabajadores potenciales que pueden insertarse productivamente en el mercado laboral y; el pilar "Empresas", que a través de entrevistas a los empresarios líderes de la región mide la productividad, las capacidades e indicadores de gestión. Algunas características evaluadas dentro de este pilar son: ambiente de negocio, innovación, generación de empleo, entre otras, según lo ha indicado el BCRP en el "Encuentro Económico Región Tacna"(ANEXO B, Gráfico 02).

Finalmente, no debemos perder de vista la ubicación geopolítica de Tacna, puesto que es frontera con Chile, Bolivia, y tiene proximidad con el norte de Argentina, por lo que es importante contar con una infraestructura vial en buen estado que permita transportar bienes y personas a costos razonables y en forma oportuna, además de mejorar el abastecimiento hidro energético para promover que inversionistas se afinquen en esta ciudad, aperturando empresas que se dediquen a la industrialización de productos agrícolas y no sólo al comercio; recordemos que la producción es el bienestar de una sociedad en desarrollo cuyo objetivo es el desarrollo sostenido para lograr contribuir con el país que se encuentra dentro de los emergentes.

¹Índice elaborado por CENTRUM-católica que aproxima el entorno regional para atraer inversión privada por parte las regiones. Está compuesto por 5 pilares (Economía, Gobierno, Personas, Infraestructura y Empresas) que consolidan información de 90 variables agrupadas en 25 factores.

OBJETIVOS

Objetivo general

- a) Determinar si existe relación entre la estructura legal peruana como factor competitivo y las exportaciones agroindustriales del tomate desde Tacna, año 2015.

Objetivos específicos

- b) Determinar si existe relación entre la legislación aduanera: Decreto Legislativo N° 1053, y las exportaciones agroindustriales del tomate desde Tacna, año 2015.
- c) Determinar si existe relación entre la legislación fitosanitaria: ley N° 29158, y las exportaciones agroindustriales del tomate desde Tacna, año 2015

1.2. CONCEPTOS BÁSICOS

- a) **ADUANAS:** La Aduana es el organismo encargado de intervenir en el tráfico internacional de mercancías, vigilando su paso a través de las fronteras aduaneras; aplicando las normas sobre comercio exterior, en especial, la relativa a la importación, exportación y demás regímenes aduaneros, determinando el valor imponible de la mercancía de conformidad con las normas de valoración, clasificación arancelaria y recaudando los gravámenes que los afectan aplicando y controlando las exenciones y franquicias que los benefician, formulando las estadísticas; previniendo y reprimiendo las infracciones aduaneras, así como la defraudación de rentas de aduana y del contrabando, y del tráfico ilícito de bienes; y cumpliendo las demás funciones que las leyes le encomiendan.

- b) **CAMBIADO:** Reemplazado, cambiar lo viejo por lo nuevo o a la inversa.

- c) **COUNTRADE:** Un tipo especial de trueque mediante el cual un país intercambia productos con otro. Por ejemplo, los embotelladores mexicanos de refrescos intercambian brécoles cultivados en ese país por concentrados de Pepsi. Pepsi por su parte, encuentra un mercado para los brécoles dentro de los Estados Unidos. Los consumidores de Nicaragua toman Pepsi porque esta compañía acepta a cambio semillas de ajonjolí y miel. En estos países aún no han aparecido los sistemas de distribución ni los intermediarios encargados de manejar esta modalidad de intercambio. Pepsi busca sus propias vías de mercado y, al hacerlo, estimula el desarrollo económico.

- d) **CULTURA:** Conjunto de estructuras sociales, religiosas, etc. y de manifestaciones intelectuales, artísticas, etc., que caracterizan una sociedad: Cultura Incaica. Cultura helénica. Instrucción, Ilustración, sabiduría resultante de haber ejercitado el hombre su entendimiento en cultivar los conocimientos humanos. Es lo que distingue una sociedad a otra; es susceptible de ser cualificada. Son los rasgos de vida o de educación o grado de ésta.

- e) **DESARROLLO:** Criterio de eficiencia que se refiere a la capacidad de una organización para incrementar su capacidad de reacción ante presiones presentes o previstas.

- f) **DESEMPLEADAS:** Falta de empleo para la población activa.

- g) **DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL:** Consiste en el análisis de situación del entorno de la empresa en la primera fase de planeación estratégica, para conocer la realidad del proceso de producción y marketing.

- h) **ECONOMÍA:** Rama de las Ciencias Sociales que trata de la producción, distribución y consumo de los bienes y servicios. Descripción de los

acontecimientos que tienen relación con el consumo, distribución, intercambio y producción de los bienes y servicios.

- i) **ECONOMÍA CAPITALISTA:** Es una Economía en la que algunos pocos ostentan mayor riqueza que otros; se da en las sociedades donde existe plus producto que no es repartido equitativamente como una sociedad socialista o economía socialista, en la que la propiedad es social y no privada, como en este caso.
- j) **ECONOMÍA POLÍTICA:** Ciencia que trata de la producción y distribución de la riqueza.
- k) **ESTABILIDAD ECONÓMICA:** Nos referimos a una economía con una inflación máxima de un dígito.
- l) **ESTABILIDAD TRIBUTARIA:** Nos referimos a una tributación no cambiante; que sea duradera por más de cuatro años, por lo menos; que no perjudique a las empresas creadas durante la vigencia del Código Tributario del momento.
- m) **ESTRUCTURA:** Manera en que las diferentes partes de un conjunto concreto o abstracto, están dispuestas entre sí y son solidarias, y sólo adquieren sentido en relación al conjunto. ECON. Conjunto de caracteres relativamente estables de un sistema económico en un periodo dado (por oposición o coyuntura).
- n) **ÍNDICE DE ALFABETIZACIÓN:** Referido al grado, a la cantidad porcentual de personas que cuentan con una educación adecuada a su edad, el grado de educación y el tipo de la misma.
- o) **LICOPENO:** Sustancia encontrada en el Tomate que tiene propiedades preventivas y curativas.

- p) **LÍMITE BASE:** El mayor importe que un vendedor puede aceptar que no se pague al contado sin tener una autorización. Un límite de base cero exige autorización para cada transacción.
- q) **MACROMARKETING:** Es un proceso social que dirige el flujo de bienes y servicios de una economía desde los productores hasta los consumidores, de forma que se adecue eficazmente la oferta a la demanda, y así ver cumplidos los objetivos de la sociedad.
- r) **MARKETING:** Es algo más que la venta o la publicidad. Es la creación y obtención de un nivel de vida. El marketing desempeña un papel de primer orden en el crecimiento y desarrollo económico. Estimula la investigación y también la aparición de nuevas ideas, lo que da origen a nuevos bienes y servicios.
- s) **MARKETING INTERNACIONAL:** Es la realización de las actividades de negocios que dirigen el flujo de bienes y servicios de una compañía hacia sus consumidores o usuarios en más de una nación para obtener un beneficio. La única diferencia en las definiciones de marketing nacional y el internacional es que las actividades de marketing ocurren en más de un país.
- t) **MERCADO:** es un grupo de clientes potenciales, con necesidades semejantes, y que están dispuestos a intercambiar algo de valor, junto a un grupo de vendedores que ofrecen diversos bienes y/o servicios, o sea, medios para satisfacer las mencionadas necesidades.
- u) **MICROMARKETING:** Consiste en realizar todas aquellas actividades que tratan de cumplir los fines de una organización. Se prevén para ello las necesidades del cliente y se dirige después un flujo de bienes y servicios del productor al cliente.
- v) **MODIFICADO:** Hacer que una cosa sea diferente de cómo era sin alterar su naturaleza.

- w) MORTALIDAD:** Proporción de defunciones en una población o tiempo determinados: *mortalidad infantil*. **Tasa de Mortalidad:** coeficiente que representa el número de defunciones observadas en una población, en un periodo de tiempo dado, y el tamaño de la población en dicho periodo.
- x) PLANIFICACIÓN DE DESARROLLO:** Es un proceso sistemático para organizar y viabilizar las decisiones económicas y sociales del país, cuya ejecución oportuna permite racionalizar el uso de los recursos reales y financieros destinados a la producción económica de bienes y servicios. Es un proceso sistemático, que consiste en constante identificación de problemas, análisis de alternativas, adopción de estrategias, formulación de planes, presupuestos, programas y proyectos de inversión, supervisión y control de la ejecución, evaluación de los resultados y ajuste constante de proposiciones económicas y sociales a través de la reformulación de alternativas.
- y) PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA:** Tipo básico de planificación, por el cual una empresa formula sus objetivos a largo plazo y selecciona los medios para alcanzar dichos fines.
- z) POTENCIALIDAD:** Equivalencia de una cosa respecto de otra en virtud y eficacia.
- aa) RECAUDACIÓN:** **a)** Petición hecha a los miembros de una compañía con objeto de que hagan una aportación de capital suplementaria para compensar una pérdida. **b)** Actividad llevada a cabo por el gobierno para proporcionar liquidez a los fondos públicos.
- bb) RETO DEL MARKETING:** Lo que hace al marketing interesante es el reto de moldear los elementos controlables de las decisiones de marketing (producto, precio, promoción y distribución) dentro del marco de los elementos incontrolables del mercado (competencia, política, leyes, comportamiento del consumidor, nivel de tecnología y demás) de modo que se logren cumplir con los objetivos del marketing.

cc) SOCIEDADES: Agrupamiento de diversas personas que han puesto algo en común para compartir el beneficio que pueda resultar de ello, y al que la Ley reconoce una personalidad moral, o jurídica, considerada como propietaria del patrimonio social.

dd) SUBEMPLEO: Situación en la que un empleado no tiene suficiente trabajo o le sobran conocimientos para realizarlo.

ee) TRIBUTACIÓN: Es un término genérico que implica a los vocablos Impuestos, Tasas, Derechos, Aranceles, cada uno de éstos tiene su propio significado.

1.3. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

Se tienen informes de la FAO en la que confirma que uno de los factores que influyen en la competitividad son las frecuentes migraciones, que por décadas ha venido sufriendo el país a mérito de conseguir mejores oportunidades de vida y una mejor calidad de la misma obteniendo mejor remuneraciones sin tanto trabajo, como es el que se invierte en la agricultura.

Sin embargo, a partir de la década de los ochenta y las reformas macroeconómicas que se implantaron posteriormente, el desarrollo agrícola y rural ha cobrado renovada importancia en América Latina, lo que ha hecho que algunos países nos avancen incorporando la tecnología y la modernización de las cadenas productivas.

Conforme lo indica la FAO en su "Nota de Análisis Sectorial: Agricultura y Desarrollo": "...Son todavía 25 000 000 de personas las que viven en zonas rurales y que dependen mayoritariamente del sector agrícola para sustentar sus familias. De allí la necesidad no sólo de aumentar la participación de los pequeños y medianos productores agrícolas a las cadenas agroindustriales más dinámicas, sino también de ampliar el proceso de generación de empleos e ingresos no agrícolas en el medio rural, además

de mejorar la educación, la salud y otros servicios públicos." (FAO - CAF, 2006).

En el 2011, conforme lo indica "Libélula comunicación, ambiente y desarrollo" en su "Diagnóstico de la Agricultura en el Perú", "...la agricultura en el Perú, ha sufrido importantes cambios en los últimos 50 años, pasando de ser una agricultura concentrada en grandes haciendas en la década de los cincuenta y sesenta, a un proceso de reforma agraria que se iniciara en 1969 y culminara en 1976... A inicios de los noventa se produjo un cambio estructural en la economía, luego del proceso de reformas que se iniciara en esos años que retiró la protección que tenía la pequeña agricultura y liberalizó los mercados, incluyendo el mercado de tierras. En este nuevo contexto, la agricultura logró desarrollarse, pero principalmente, por el "boom exportador" promovido por la explotación de grandes extensiones de tierra en manos de grupos económicos." (Libélula: Comunicación, 2011).

La agricultura en el Perú tiene un importante peso económico y social. En general, se estima que hay 2 300 000 de hogares cuya actividad principal es la agricultura²(Zegarra y Tuesta, 2009). Estos hogares representan al 34% de los hogares peruanos (80,8% de los hogares rurales y 10,6% de los hogares urbanos), y generan aproximadamente el 7,6% del PBI Nacional³ (MINAG, 2010). Excluyendo a Lima, la agricultura ocupa aproximadamente el 40% de la PEA (en la sierra alcanza el 55%) y representa entre el 20% y el 50% de los PBIs regionales (Zegarra y Tuesta, 2009).

El gran dinamismo de la agricultura en los últimos años, ha sido propulsado por el importante crecimiento de las exportaciones y el aumento en la producción agrícola y pecuaria. Por otro lado, a diciembre del 2009, el Valor Bruto de la Producción Agropecuaria⁴ alcanzó los S/. 19 288 000 000 de soles⁵. Entre el 2000 y el 2009, el Valor Bruto de Producción Agrícola (a

² Cifras estimadas utilizando la encuesta nacional de hogares (ENAHOG) 2006.

³ Cifras estimadas al 2008 por el INEI. Estas cifras se han reducido significativamente en los últimos años; entre 1999 y el 2006, la agricultura contribuía con más del 9% del PBI nacional.

⁴ Se refiere exclusivamente al valor de producción. No se toma en consideración los costos de producción.

⁵ Evaluado a precios constantes de 1994; Exportaciones totales en dólares corrientes

precios constantes de 1994) creció a una tasa de 3,74% (siendo el sector pecuario el más dinámico, pues creció a una tasa promedio de 4,94%). Las exportaciones FOB⁶ de productos agrarios pasaron de US\$ 779 000 000 en el 2000, a US\$ 2 628 000 000 en el 2009 (mostrando un crecimiento promedio anual de 14,5%), mientras las importaciones CIF⁷ alcanzaron los US\$ 2 558 000 000 de dólares (tasa de crecimiento promedio anual de 10,65% anual en los últimos 10 años) y las importaciones de bienes de capital alcanzaron los US\$ 76 000 000, (que muestran una marcada tendencia al alza y una tasa de crecimiento de 9% anual promedio)⁸

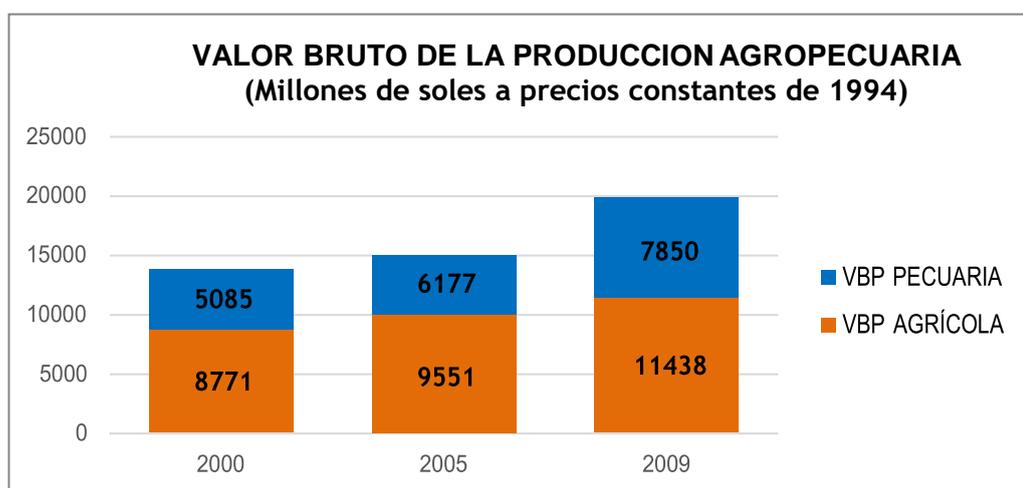


Figura 2. Valor bruto de la producción agropecuaria

Nota: Ministerio de Agricultura, 2010

Por tanto, es de gran importancia determinar qué le hace falta a nuestra agricultura para que logre competitividad a nivel internacional.

⁶Se refiere al valor de las exportaciones consideradas en el puerto de embarque (en el Perú).

⁷Se refiere a valor de las importaciones puestas en el puerto de destino en el Perú.

⁸No hay cifras comparables en otros países; sin embargo, la importación de bienes de capital por US\$ 76 millones, revela una baja tecnificación del agro al compararlo con las hectáreas sembradas en nuestro país, lo que pone en evidencia una inversión promedio anual en tecnificar al agro de US\$ 30 por hectárea.

1.4. JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO

La investigación del tema se realizará en el Departamento de Tacna - Perú, Estados Unidos y un País Islámico, de modo que se notarán las diferencias del Sistema Legal aplicable vigente; es decir, se efectuará una comparación entre los sistemas legales.

El análisis de la legislación Comercial en un contexto socio-económico-cultural, posibilitará dilucidar los límites, su estructura y su potencialidad de desarrollo en nuestra sociedad, creando una nueva forma de transacciones comerciales que ayudará a la economía nacional a consecuencia de una mayor fluidez comercial y recaudación tributaria como corolario de un nuevo régimen tributario y una legislación Comercial Internacional.

Deberá determinarse el índice de la cultura y el índice de alfabetización, además de la influencia de estos factores que hacen indispensable la promulgación de Dispositivos Legales “populares” y que de una u otra forma favorezcan a la exportación de productos agroindustriales que se cosecha en Tacna y su industrialización para su posterior elaboración y ejecución de un adecuado Plan de Marketing, para generar valor agregado en las operaciones a realizar a nivel internacional.

De acuerdo al Plan Estratégico Regional Exportador de la Región Tacna del 2005, el diagnóstico competitivo de Tacna, presentó resultados conforme el análisis FODA realizado durante el taller de planeamiento estratégico y validado por los actores regionales, lo siguiente:

FORTALEZAS:

Potencialidades

- Condiciones climatológicas favorables.
- Ubicación estratégica para el desarrollo comercial.

- Potencial para la exportación en los sectores agropecuarios, agroindustrial, pesca, textil confecciones y minería metálica y no metálica.

Infraestructura

- Existencia de infraestructura industrial para los sectores pesquero, metalmecánica, agroindustria y textil y confecciones.
- Riego tecnificado en zonas de potencial productivo para la exportación.
- Transporte multimodal.
- Presencia de ZOFRATACNA, como centro de servicios dinamiza flujo comercial.
- Existencia de represas para asegurar la producción agrícola.
- Existencia del parque industrial en funcionamiento.

Desarrollo empresarial

- Presencia de gremios empresariales representativos.

Desarrollo exportador

- Presencia de empresas comercializadoras de productos de exportación.
- Existencia de servicios logísticos para los exportadores.
- Presencia de instituciones públicas y privadas que promueven las exportaciones.
- Existencia de instituciones de educación superior dispuestas a fomentar el comercio exterior.
- Predisposición de agricultores para la producción de cultivos orgánicos.
- Experiencia empresarial exportadora en algunos sectores.

Sociales

- Existencia de recursos humanos capacitados para sectores agrícolas, minero, pesca, textil y confecciones.
- Mano de obra disponible para cultivos de exportación.

Articulación empresarial

- Existencia de iniciativas de alianzas estratégicas entre el sector público y privado.

DEBILIDADES

Potencialidades

- Producción con reducido valor agregado
- Minifundio y parcelación de tierras, falta de titulación de las tierras.
- Carencia de los recursos hídricos y mala utilización de los mismos para todo uso.
- Salinización de tierras por mal manejo de recursos hídricos en zona de La Yarada.
- Falta planificación de cultivos.
- Escasa investigación y principalmente en biotecnología (genética, hortifruticultura).
- Limitada infraestructura de soporte
- Sobreexplotación de recursos hidrobiológicos.

Oferta exportable

- Desconocimiento de la oferta exportable de la Región.
- Falta de un plan estratégico exportador.
- Altos costos de producción derivados de la escala de producción.
- Escaso valor agregado a los productos de agro exportación.
- Falta de inversión en proyectos orientados al mercado exterior.
- Limitados volúmenes de producción para la exportación.
- Incipiente mercado de servicios especializados para la exportación.
- Falta de estudios de mercado y negocios para los productos exportables y/o susceptibles de exportación.
- Limitado acceso a los sistemas de información comercial externa.
- Inexistencia de un sistema de inteligencia comercial por desconocimiento de mercados y demanda internacional.
- Limitada cobertura para la participación en ferias y exposiciones internacionales.

- Escaso nivel de calificación de intermediarios en materia de negociación y comercialización que conozcan de los productos regionales.
- Escasa cobertura de políticas regionales y nacionales de apoyo y promoción de exportaciones.
- Débil nivel de coordinación interinstitucional para la promoción de exportación, y desconfianza interinstitucional.
- Bajo nivel de capacitación en el tema de exportaciones en universidades e institutos técnicos de la Región.
- Falta de una visión exportadora compartida entre los agentes económicos de la Región.
- Incipiente desarrollo del enfoque de cadenas productivas en el sector exportador.
- Escaso capital en las unidades productivas orientadas al comercio exterior.
- Poco conocimiento y uso de sistemas de aseguramiento de la calidad e inocuidad al interior de las empresas.

Infraestructura y facilitación

- Falta de normas técnicas para los productos regionales para exportación.
- Insuficientes servicios directos para transporte de carga internacional.
- Inexistencia de un sistema de información regional de productos y servicios para la exportación.
- Existencia de proyectos de irrigación sin autorización para su implementación.
- Deficiente infraestructura de riego.
- Poco conocimiento de estándares de calidad de los productos de agroexportación en los mercados de destino.
- Limitado acceso a innovación tecnológica.
- Dificultades para los trámites administrativos ante entidades del Estado.
- Carencia de infraestructura de acopio y almacenamiento.
- Infraestructura vial insuficiente hacia zona altiplánica de Bolivia.
- Altas tasas de interés y limitado acceso al crédito.

- Centralización de servicios y recursos para la promoción de exportaciones en la zona metropolitana.

Desarrollo empresarial

- Débil organización de los productores.
- Desconfianza generalizada en el sector empresarial.
- Divorcio entre universidades y empresariado.
- Informalidad tributaria.
- Escasa cultura de cumplimiento de contratos.
- Resistencia al cambio de los productores y empresas.
- Conformismo y aplicación de prácticas tradicionales productivas.

Articulación empresarial

- Individualismo y falta de asociatividad.
- Débil articulación entre el sector público y privado.
- Débil articulación de los agentes de las cadenas productivas.
- Desarticulación de estrategias y acciones de instituciones, organizaciones y empresas en promoción de exportaciones.

OPORTUNIDADES

Nacional

- Gobierno Regional e instituciones involucradas dispuestos a promover y apoyar las exportaciones.
- Beneficios tributarios en ZOFRATACNA.
- Disponibilidad de suelos, 80,000 has para potenciales cultivos y/o desarrollar cultivos alternativos.
- Proceso de descentralización y regionalización.
- Alta rentabilidad de productos pesqueros.

Externo

- Demanda insatisfecha de productos hidrobiológicos.
- ATPDEA: colocación de productos en el mercado americano.
- MERCOSUR: oportunidad del mercado sudamericano.

- Proyecto IIRSA: carretera interoceánica que permitirá un flujo comercial terrestre para las exportaciones.
- Aprovechamiento de ruta de conexión con Bolivia.
- Interés internacional por nuevos productos orgánicos, naturales y artesanales.
- Demanda creciente de productos con valor agregado.
- Uso de tecnología de punta.
- Creciente demanda en el mercado internacional por productos orgánicos y originarios.

AMENAZAS

Nacional

- Inestabilidad económica y política.
- Cambios climáticos, sequías y presencia de fenómenos naturales.
- Altos costos financieros para la exportación.
- Contaminación fitosanitaria de cultivos y crianzas.
- Comercio informal e Incremento del contrabando.
- Ventajas económicas obliga a las empresas a trasladarse e invertir a Lima y Arica (Chile).

Externo

- Desfavorables condiciones de negociación entre Perú y Chile.
- Implementación plena de Ley Arica II con incentivos a las inversiones.
- Proteccionismo de parte de EEUU y Europa a sus productos agropecuarios.
- Mayores ventajas de puertos chilenos para exportadores peruanos.
- Reducción del apoyo financiero de la cooperación internacional.

Los Corredores Bioceánicos:

Por otro lado, estos corredores serán la estrategia de desarrollo de Sudamérica, donde los cambios tecnológicos, la competitividad y por ende la globalización, harán que el regionalismo se apertura a nuevos mercados,

en esta era del conocimiento, los corredores bioceánicos impulsarán y dinamizarán las economías transfronterizas.

A nivel país y en nuestra región los corredores bioceánicos generarán externalidades positivas, las que significarán oportunidades y riesgos compartidos en términos de Proyecto, empresas y negocios, de ahí que estos retos beneficiarán a nuestra economía y región transfronteriza, a través de los siguientes corredores y futuros ejes de desarrollo:

- Manaus – Porto Belho – Cobija- Puerto Maldonado- Cuzco- Puno- Tacna.
- Santos-Corumba-La Paz-Tacna – Mega puerto Miguel Grau.
- Transoceánica – Bioceánica- Umalzo (Candarave) –Moquegua Ilo- Tacna-Arica. (Gobierno Regional de Tacna, 2012)

En el sector agropecuario, Tacna presenta condiciones favorables para el desarrollo de la agricultura, entre las que destacan su clima adecuado, que permite el cultivo de algunos productos a lo largo del año; la disponibilidad de varios ecosistemas; y condiciones fitosanitarias favorables, debido a que, junto con Moquegua, ha sido declarada zona libre de la mosca de la fruta. (Banco Central de Reserva del Perú, 2013).

CAPÍTULO II FUNDAMENTO TEÓRICO - CIENTÍFICO

2.1. COMPETITIVIDAD: LA PRODUCCIÓN EN EL AGRO PERUANO

El Consejo de Competitividad de los Estados Unidos, país que ocupa el primer lugar en competitividad a nivel mundial, citado por D'Andrea Tyson (1992), *"Who's Bashing Whom? Trade Conflict in High Technology"* define competitividad como *"nuestra habilidad de producir bienes y servicios que superen la prueba de los mercados internacionales, en tanto nuestros ciudadanos disfruten de un nivel de vida sostenible y creciente"*.

El Informe de Competitividad Mundial, del Foro Económico Mundial, (1996), plantea que la competitividad se define por *"La capacidad de un país de alcanzar en forma sostenida altos índices de crecimiento de su PIB per cápita"*.

Porter, (1998) señala que a nivel de cada nación *"La productividad nacional es el único concepto válido de competitividad"*.

En el Anuario de Competitividad Mundial, IMD (2003), se trata la competitividad de las naciones como *"el campo del conocimiento económico que analiza los hechos y políticas que determinan la capacidad de una nación para crear y mantener un entorno que sustente la generación de mayor valor para sus empresas y más prosperidad para su pueblo"*.

En la Tabla II (ANEXOS), tomada del documento Preliminar preparado para el Banco Interamericano de Desarrollo por Andrew Warner, presenta Índices de Competitividad del WEF, del IMD y del Heritage Foundation, en el que se señala que el Índice de competitividad en términos de crecimiento (GCI) del Informe de Competitividad Mundial del Foro Económico Mundial pondera las condiciones macroeconómicas, institucionales y de desarrollo tecnológico, que el "índice de competitividad actual" (CCI) del Informe Mundial de Competitividad tiene dos componentes: la calidad del entorno

empresarial local y la calidad de las operaciones y estrategias empresariales y, que el "índice de competitividad" publicado en el Anuario de Competitividad Mundial del *Institute for Management Development* (IMD) se compone de cuatro subíndices: desempeño económico, eficiencia pública, eficiencia empresarial e infraestructura. El "índice de libertad económica" de la *Heritage Foundation* (EF) integra datos organizados en 10 categorías, incluidas la tasa impositiva, la política monetaria, la inflación, los derechos de propiedad y el marco regulatorio.

La medición de la competitividad se enfrenta a la tarea de cuantificar los factores que intervienen y que pueden disgregarse en varios niveles, índices y subíndices que se dan en contextos complejos que dificultan una formulación matemática.

El Plan Nacional de Competitividad de Perú (2008) define la competitividad como la "interrelación de los diversos elementos que determinan el incremento de la productividad de las empresas y el contexto que las rodea y que les permite utilizar de manera eficiente los factores productivos, tales como los recursos humanos, el capital físico, los recursos financieros y la tecnología". Esta definición "incluye el fortalecimiento de la institucionalidad para crear un clima de negocios favorable, dentro de un marco macroeconómico estable, que permita un adecuado funcionamiento de los mercados de factores, productos y servicios".

Para el ámbito Regional, o Departamental, el Índice de Competitividad Regional mide con indicadores la calidad de vida de sus habitantes y las condiciones para atraer inversión. El Índice del año 2008 se construyó utilizando una combinación de los ocho factores siguientes: 1. Infraestructura; 2. Desempeño económico; 3. Salud; 4. Educación; 5. Clima de negocios; 6. Innovación; 7. Recursos naturales y ambiente; y 8. Institucionalidad y gestión de gobierno.

CENTRUM Católica Graduate Business School, (2014) viene estudiando con metodología propia la competitividad en Perú, (ICRP), sobre 26 regiones

al tratar por separado Lima Metropolitana del Departamento de Lima a la que se conoce como Lima Provincias. La competitividad regional se presenta como la administración eficiente de los recursos de las regiones, para beneficio de esos recursos, de sus pobladores y el incremento de la productividad empresarial.

El estudio identifica cinco pilares determinantes de la competitividad regional, 1) la economía; 2) las empresas; 3) el gobierno; 4) la infraestructura; y 5) las personas, seleccionando para cada pilar cinco variables, en total (25), para medir el comportamiento de esos pilares, y un conjunto de 90 factores para contar con el nivel de detalle necesario para validar los resultados. Para la evaluación de las empresas se procedió con una encuesta nacional de empresarios. El Pilar personas, incluye la educación y la salud, diferenciados en el enfoque del Plan Nacional de Competitividad.

Rojas y Sepúlveda, (1999), señalan que “la competitividad se constituye con el objetivo global de la dimensión económica, cuya interacción con las dimensiones social, ambiental y político-institucional conforman”.

La Figura 3 grafica lo que internacionalmente define lo que es y cómo se mide la competitividad.

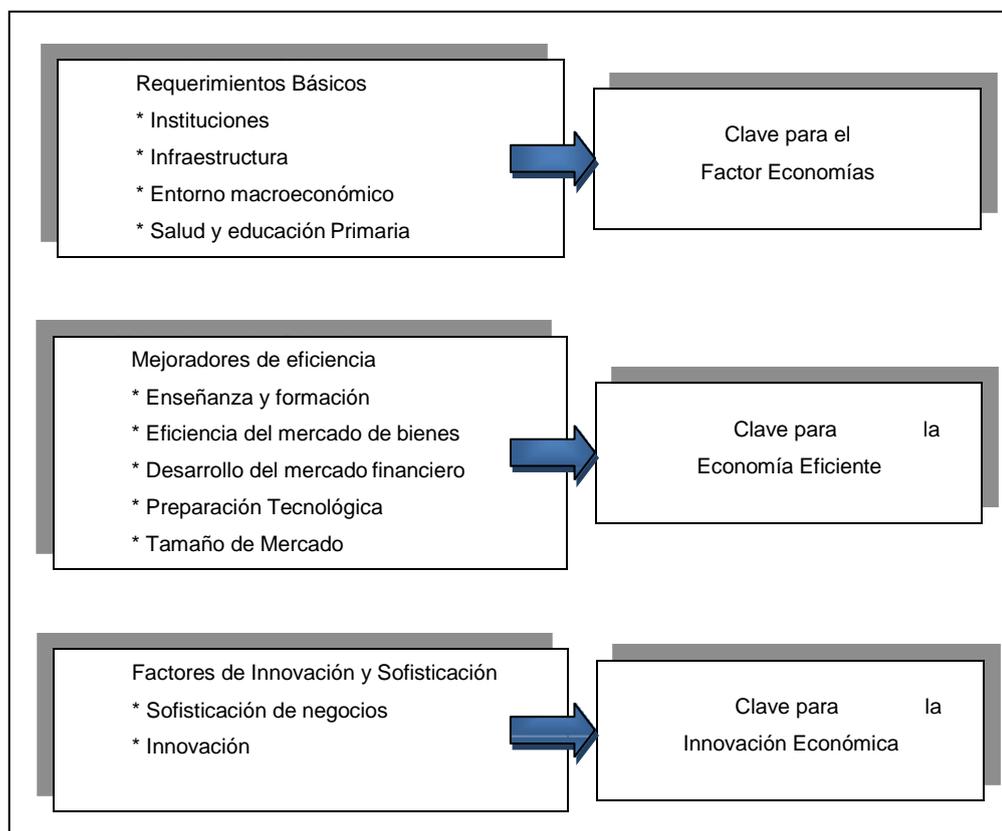


Figura 3. Factores considerados para la medición de la competitividad.

Fuente: Andrew Warner (s.f.)

Santa Cruz, Lizárraga y Rebosio (2006) señalan que las desigualdades territoriales naturales de carácter geográfico, ecológico y topográfico, que se consideran el primer piso de la competitividad, impactan en el desarrollo humano y en la necesidad de estudiar y diseñar políticas públicas que reconozcan la pluralidad de la economía campesina.

Destacan que los departamentos no afectados por la presencia de los Niños extraordinarios y las sequías como aquellos de la Amazonía y Cajamarca y Huánuco mostraron crecimiento del PBI, agregando información sobre los cultivos aclimatados por regiones por ejemplo Costa Norte, Costa Centro, Costa Sur, Sierra Norte, Centro y Sur.

Vela y Gonzales (2011) aplicando el análisis del Diamante de Porter, que considera las condiciones de la demanda, estrategia, estructura y rivalidad de las empresas, industrias relacionadas y de apoyo, Gobierno y otros elementos clasificados al azar, encuentran en su diagnóstico un bajo nivel de competitividad y rentabilidad agraria, un aprovechamiento no sostenible de los recursos naturales, el limitado acceso a servicios básicos o productivos del pequeño productor agrario y un débil desarrollo institucional del sector.

Los diversos trabajos citados de especialistas colombianos, ecuatorianos, mexicanos y peruanos sobre la productividad de los cultivos destacan la influencia del piso ecológico, que incluye el clima y los cultivos naturales o adaptados, de los rendimientos asociados a las características que tipifican esos ambientes y a la tecnología utilizada para las labores de campo y, de los ingresos de los agricultores, sin proponer indicadores específicos que sirvan para clasificar la competitividad de una región.

Así, se considera ilustrativo la mención de los efectos de la práctica agrícola y de los insumos que intervienen o afectan el rendimiento de los cultivos, como la calidad de las semillas, de los fertilizantes y de otros insumos, puesto que se requiere de investigaciones exhaustivas por cultivos en el territorio de cada una de las regiones para establecer su impacto en la productividad y ultimadamente en la competitividad.

En resumen, Perú no cuenta con propuestas que planteen índices cuantitativos que permitan identificar los aspectos a tener en cuenta para orientar políticas de desarrollo del ámbito rural y calificar la competitividad de las regiones.

Indicadores de productividad y competitividad regional

El Modelo para la determinación de la competitividad regional resulta de considerar indicadores de productividad de factores importantes de la actividad agrícola que caracterizan cada región como son la población rural,

la disponibilidad y uso de los recursos naturales fundamentales para el agro como el agua y el suelo, así como el volumen y el valor bruto de la producción agrícola que corresponde al resultado de las prácticas agronómicas y de la tecnología que se utilice.

Indicadores de productividad

Se plantean seis indicadores de productividad, dos relacionados entre la producción e ingresos con el agua, dos relacionados entre el agua utilizada y la producción obtenida con el suelo y dos relacionados entre el poblador rural con los resultados de la práctica agraria, producción e ingresos brutos.

Situación de los recursos naturales y el agro en Perú

Perú, Coronado (2014), presenta una costa estrecha que se ensancha en el norte del país, cruzada por 53 ríos, que descargan un promedio anual de 1 098 m³/s, la cordillera con montañas altas, con ríos que corren paralelos a la costa, dividiendo el territorio en una cuenca occidental, costa, de una cuenca oriental, o selva amazónica, con 63 380 m³/s, a las que se suma la cuenca del lago Titicaca con 323 m³/s, produciendo un total de 64 800 m³/s. El riego de tierras con aptitud para la agricultura se consigue en el caso que sus propios recursos sean insuficientes, con la derivación o el afianzamiento con agua de una cuenca vecina.

La disponibilidad del agua en la costa se caracteriza porque el 70% descarga en el período de lluvias en la sierra, esto es entre los meses de diciembre a marzo, llegando muchos a secarse en el estiaje. El uso del agua que diferencia aquellos consuntivos de no consuntivos en Perú muestra que la agricultura es la que más demanda agua, conforme se demuestra en la Tabla III (ANEXOS).

El agua subterránea aporta unos 1 500 000,000 m³ anuales producidos por unos 5 000 pozos en operación que confronta el poco conocimiento que

se tiene de las fuentes de recarga y las limitaciones de energía que restringe el bombeo.

Como reservorios superficiales con agua en estado sólido, Perú cuenta con el 71% de los nevados y glaciares tropicales de Sudamérica, sobre los que se reporta para el caso de la Cordillera Blanca una reducción del 21,8 % del área ocupada por esos nevados.

Las precipitaciones alcanzan en la sierra y ceja de selva de Perú un promedio anual entre 500 a 800 mm, en la selva baja suben hasta los 2000 a 4000 mm, en tanto que en la costa entre trazas y los 100 mm, aumentando con la elevación de la localidad, dependencia orográfica que se ve afectada por la ocurrencia del fenómeno del Niño extremo.

El total de tierras en Perú alcanzan las 128 000 000 de hectáreas teniendo bajo riego unos 1 500 000, de las cuales corresponden el 56 % a la costa, con un potencial de 10 900 000 de hectáreas aprovechables en un 50% ubicadas en la selva, precisamente donde se dispone de agua (Tabla IV ANEXOS).

El clima en Perú se clasifica, Holdridge (1967), en zonas de vida que se tipifican conociendo la latitud, temperatura y el valor de la evapotranspiración en cada área en estudio. A modo de ilustración puede señalarse que en la costa las temperaturas alcanzan máximos del orden de los 33° C y mínimos de 10° C. son bajo riego. La agricultura hoy en día es fuente principal de ingresos de 2 300 000 millones de familias que representan el 34% de los hogares peruanos; genera aproximadamente el 7.6% del Producto Bruto Interno (PBI). En los últimos años la agricultura ha mostrado gran dinamismo, promovida por el desarrollo de la agro-exportación, la cual creció a un ritmo de 14.5% anual desde el año 2000.

La producción nacional se desarrolla en unos 3.3 millones de hectáreas, de las cuales el 80% se dedica a la producción de cultivos transitorios y el

restante a frutales. Por otro lado, las aves, 45% y la producción de ganado vacuno, 18%, suman el 64% del valor bruto de la producción pecuaria.

La población rural cercana a los 8 000 000 representa alrededor del 28% del total de la población del país, de 28 481 000 de habitantes.

La disponibilidad de tierra por habitante en Perú es del orden de 0,11 ha/habitante y baja a 0,06 ha/poblador rural la relación más baja en Latinoamérica, forzando claramente a mejorar la productividad y a la incorporación de tierras al riego. De otro lado se debe señalar que Perú cuenta con grandes extensiones de tierra con aptitud para el riego en nuestra Amazonía donde asimismo se dispone de abundante agua.

Moquegua y Tacna utilizan más eficientemente los limitados recursos de agua que tienen con alto IPA ocupan el tercer y cuarto lugar, considerando que Moquegua recibe una alta ayuda por parte del Gobierno Nacional.

Las inversiones en incorporación de tierras y para el mejoramiento del riego incluyen la mejora de la tecnología para la producción. El indicador IPA está directamente asociado a la disponibilidad de agua, hasta la fecha relacionada con la inversión estatal.

La gran variación de los valores de todos los indicadores aplicados muestra las también las grandes oportunidades de mejora en los factores con menores calificativos lo que podría alcanzarse con políticas de promoción de inversiones.

Justamente la alta competitividad de las regiones Moquegua y Tacna, a pesar de contar con limitados recursos de agua y suelo, se explica porque mantiene una gestión bastante ordenada de sus actividades económicas y sociales.

2.1.1. La Agro Exportación en el Perú

La economía del país ha estado vinculada a las agroexportaciones durante una parte importante de su historia.

En la década de 1990 se inicia un nuevo periodo en las agroexportaciones, más amplio y diversificado. Entre 1994 y 2014, el valor total de las exportaciones agrícolas pasó de US\$ 476 000 000 a US\$ 5079 000 000. El valor de las exportaciones de los productos agrícolas "tradicionales" se multiplicó por 3,4 veces, y por 9 veces el de los "no tradicionales".

El Estado ha cumplido un papel decisivo al crear, a lo largo de las últimas décadas, condiciones favorables legales (Constitución de 1993; Ley 26505, de tierras; Ley 27360, de fomento de inversiones; entre otras), económicas (menor tasa de impuesto a la renta; importantes inversiones fiscales), sociales (régimen laboral más flexible y menos oneroso) e institucionales (agencias del Estado al servicio de la agroexportación: Prompex; agregados comerciales; ferias internacionales; delegaciones oficiales; tratados de libre comercio). (Fernando Eguren, Ricardo Marapi, 2015).

Perú es un ejemplo en agroexportación, según lo sostuvo la periodista de CNN en español, Gabriela Frías, precisando que América Latina es considerada como fuente de alimentos y cada vez son más las empresas que están volcadas a la exportación de productos agrícolas, siendo Perú un claro ejemplo debido a que los agroexportadores tienen la férrea voluntad de expandirse a nuevos mercados.

El hecho que Moquegua se encuentre libre de la mosca azul, hace que podamos romper las Barreras Fitosanitarias, aunque aún debemos incrementar el desarrollo tecnológico, la Infraestructura y servicios a la exportación, Acceso a supermercados, Diversidad de canasta agro exportadora, incrementar la Cultura agro exportadora, y junto a la inversión, debemos darle prioridad a la innovación y

Desarrollo con el objetivo de que nuestros commodities sean competitivos en calidad y puedan ser tan atractivos como los de otros países, teniendo una oferta exportable.

El 30 de abril del 2015, ADEX indicó a "Perú21" que la Agroexportación creció 14.5% durante el primer bimestre de 2015 con respecto al año previo, lo que significa US\$ 415 500 000.

2.1.2. Características de la Agroindustria

Podemos decir que agroindustrias o empresa agroindustrial es una organización que participa directamente o como intermediaria en la producción agraria, procesamiento industrial o comercialización nacional y exterior de bienes comestibles o de fibra.

Cuando el especialista en Marketing habla de industria se refiere a quienes intervienen en la oferta de un bien. En el lado opuesto a la industria está el mercado, compuesto por los consumidores.

La agroindustria es un conjunto de piezas en equilibrio, desde la fase de producción agrícola propiamente dicha, pasando por las labores de tratamiento post-cosecha, procesamiento y comercialización nacional e internacional, en el trayecto que recorren los productos del campo hasta llegar al consumidor.

La agroindustria es compleja, pues existen muchas variables que influyen permanentemente en el éxito de la empresa, desde el proceso productivo (pre-cosecha), pasando por la cosecha, tratamiento post-cosecha, embalaje, transporte y almacenamiento refrigerado o frigorífico y controles de calidad en diferentes etapas de la distribución.

Las agroindustrias pueden clasificarse según el destino que tendrán sus productos: Orientadas al mercado interno: productos básicos y productos no básicos. Orientadas a la exportación: productos tradicionales y productos no tradicionales.

Antes de los años noventa, nuestro país se encontraba estancada en lo que refiere a la producción de productos agroindustriales de calidad, luego, gracias al cambio de política de gobierno, es que se apertura el mercado e inversión privada, lo que ha hecho posible el desarrollo de nuevas industrias con grandes potenciales para la generación de empleo y consecuentemente de nuestras exportaciones; tal es el caso de las industrias textil, metalmecánica, agropecuaria, entre otras.

"Un primer aspecto a destacar es la descentralización de la industria. Dado que nuestro país presenta una gran diversidad de climas (84 de los 104 climas del mundo), existen áreas geográficas con especialización en determinados productos." (Comexperu, 2017).

2.1.3. La Exportación de Productos Tradicionales y No Tradicionales

Conforme a lo indicado por el INEI, la agricultura en la Región Tacna, sólo el 1,9% de la superficie total viene cultivada (29 798 Has.) de los cuales únicamente el 13,17% son cultivos permanentes (olivo y frutales) y el 58,66% son cultivos forrajeros.

El potencial de área cultivable se localiza en la Yarada-Hospicio y lomas de Sama.

Tabla 3*Superficie**cultivada de la Región de Tacna*

SUPERFICIE CULTIVADA		29 798	HAS.	100%
Forrajeros	=	17 480	HAS.	58,66
Transitorios	=	7 759	HAS.	26,04
Permanentes	=	3 924	HAS.	13,17
Forestales	=	635	HAS.	2,13

Nota: INEI

Tabla 4*Superficies potenciales para el cultivo de la Región Tacna*

POTENCIAL SUPER CULTIVABLE PARA FINES AGRÍCOLAS			
La Yarada - Hospicio	=	36 815	HAS.
Alto Alianza (Pampas)	=	14 376	HAS.
Lomas de Sama	=	54 623	HAS.
Sitana - Ite Sur	=	4 377	HAS.

Nota: INEI

Tabla 5

Tacna: Producción mensual de los productos agrícolas 2011 - 2015

Producto	2014 P1												2015 P1			
	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	Maj.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	
Aceituna	-	-	4,993.0	25,748.0	25,752.0	23,000.0	19,310.0	3,880.0	4,820.0	1,871.0	-	-	-	-	-	1,186.0
Ajif	1,491.0	2,494.0	2,444.0	804.0	160.0	43.0	-	-	-	-	64.0	126.0	1,002.0	14,700.0	816.0	-
Alp	90.0	-	-	-	-	-	-	-	18.0	78.0	12.0	81.0	15.0	-	-	-
Alliaka	21,376.0	19,356.0	18,783.0	18,081.0	16,850.0	15,952.0	16,044.0	16,764.0	17,648.0	18,039.0	18,672.0	18,039.0	17,969.0	21,936.0	23,783.0	-
Apio	17.0	81.0	83.0	74.0	41.0	51.0	10.0	40.0	78.0	188.0	87.0	76.0	90.0	91.0	90.0	-
Arveja Grano Verde	28.0	10.0	10.0	-	-	-	15.0	16.0	51.0	40.0	25.0	14.0	-	14.0	5.0	-
Beterraga	-	29.0	13.0	-	-	27.0	-	-	13.0	-	29.0	16.0	-	-	29.0	-
Camote	-	-	-	154.0	84.0	109.0	47.0	28.0	-	-	-	-	-	-	18.0	-
Cebolla	1,373.0	2,563.0	8,638.0	3,441.0	1,424.0	1,022.0	670.0	357.0	2,182.0	690.0	1,315.0	1,953.0	995.0	1,338.0	3,380.0	-
Col	57.0	81.0	112.0	75.0	77.0	96.0	98.0	44.0	82.0	126.0	106.0	22.0	109.0	124.0	87.0	-
Colliflor	37.0	116.0	109.0	71.0	35.0	94.0	130.0	58.0	76.0	98.0	80.0	59.0	87.0	88.0	51.0	-
Haba Grano Verde	54.0	63.0	182.0	54.0	-	-	6.0	25.0	131.0	173.0	39.0	61.0	66.0	52.0	167.0	-
Higo	41.0	16.0	36.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	15.0	42.0	-
Lechuga	149.0	204.0	188.0	98.0	153.0	180.0	93.0	117.0	139.0	143.0	140.0	177.0	145.0	127.0	115.0	-
Maíz Amatillo Duro	-	-	-	9.0	-	8.0	-	-	-	6.0	9.0	3.0	-	-	18.0	-
Maíz Amiláceo	19.0	57.0	86.0	27.0	43.0	717.0	63.0	12.0	2.0	30.0	12.0	48.0	-	-	6.0	-
Maíz Choclo	164.0	37.0	121.0	142.0	89.0	38.0	27.0	145.0	202.0	117.0	220.0	133.0	243.0	78.0	100.0	-
Mansana	186.0	363.0	86.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	116.0	391.0	146.0	-
Melocotón	172.0	143.0	129.0	-	-	-	-	-	-	-	32.0	102.0	123.0	167.0	210.0	-
Melón	72.0	58.0	23.0	-	-	-	-	-	-	-	55.0	57.0	86.0	112.0	205.0	-
Membillo	-	-	54.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	26.0	34.0	-
Naranja	-	-	-	57.0	92.0	95.0	86.0	11.0	-	-	-	-	-	-	-	-
Orégano	333.0	525.0	551.0	2,444.0	2,227.0	310.0	170.0	220.0	285.0	1,053.0	1,188.0	1,582.0	254.0	327.0	249.0	-
Palta	-	-	-	70.0	151.0	4.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Papa	298.0	791.0	2,238.0	1,659.0	60.0	98.0	188.0	515.0	542.0	306.0	603.0	125.0	584.0	1,128.0	2,201.0	-
Papaja	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pera	55.0	8.0	-	452.0	333.0	-	-	-	-	10.0	50.0	185.0	52.0	5.0	4.0	-
Plátano	-	-	-	-	-	48.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sandia	1,705.0	1,634.0	504.0	-	-	-	-	-	188.0	1,266.0	117.0	840.0	907.0	1,445.0	1,826.0	-
Tomate	941.0	1,045.0	735.0	701.0	620.0	555.0	538.0	560.0	523.0	675.0	779.0	850.0	698.0	1,110.0	1,122.0	-
Tiogo	-	-	-	-	6.0	-	-	-	-	12.0	-	11.0	-	-	-	-
Tuna	-	210.0	251.0	90.0	28.0	-	-	-	-	-	-	-	-	227.0	254.0	-
Uva	463.0	1,988.0	3,817.0	439.0	102.0	-	-	-	-	-	-	-	883.0	2,234.0	3,918.0	-
Zanahoria	-	-	-	-	-	-	-	-	36.0	-	-	-	-	-	-	-
Zapallo	488.0	1,276.0	359.0	133.0	-	-	491.0	537.0	149.0	650.0	730.0	1,109.0	639.0	893.0	414.0	-

Fuente: Ministerio de Agricultura y Riego

Extracto extraído de resultados del INEI (www.inei.gob.pe)

2.1.4. Productos exportables superficie, rendimiento y producción

Tacna viene registrando en los últimos años cierto crecimiento en su sector exportador, esencialmente en algunos productos agrícolas, la mayoría de ellos no tradicionales, los mismos que a su vez por las ventajas comparativas, de su clima y las condiciones que provee Tacna lo convierten en principal productor de estos cultivos, como es el caso del Olivo que se exporta 14 194 TM., la Cebolla en 9 353 TM., y el Orégano en 9 150 TM.

Tabla 6

Principales productos agrícolas cultivados en Tacna

PRODUCTO	SUPERFICIE	Kg./Has.	TM
Olivo	1 979	7 162	14 194
Vid	452	14 589	6 585
Orégano	578	15 830	9 150
Ají fresco	556	7 977	4 435
Ajo	129	9 612	1 240
Cebolla	426	21 995	9 353
Tomate	172	20 134	3 463
Tuna	294	5 444	294

Nota: MINAG

2.1.5. Financiamiento de la Agroindustria

Desde la desaparición del Banco Agrario, se ha hecho más dificultoso obtener préstamos para el sector agrario; sin embargo, la unión de los agricultores a través de Cooperativas, son sujetos de financiamientos a través de Agrobanco, o de la banca de primer piso, segundo piso, Cajas Municipales o entidades financieras que prestan a la pequeña y mediana empresa, así tenemos la información siguiente:

Tabla 7

Evolución de créditos colocados en el sector agropecuario por tipo de institución financiera.

EVOLUCIÓN DE CRÉDITOS COLOCADOS EN EL SECTOR AGROPECUARIO POR TIPO DE INSTITUCIÓN FINANCIERA								
(Miles de US\$)								
AÑO	BANCA MÚLTIPLE	CMACs	CRACs	EDPYMES	AGROBANCO		TOTAL AGROBANCO	SISTEMA FINANCIERO
					(1 piso)	(2 piso)		
1994	206,950	799	2,596	-	-	-	-	210,345
1995	256,113	3,140	10,920	-	-	-	-	270,173
1996	353,184	6,442	23,825	-	-	-	-	383,452
1997	438,376	8,801	32,835	-	-	-	-	480,013
1998	439,748	11,933	36,020	-	-	-	-	487,701
1999	375,983	15,001	34,126	-	-	-	-	425,110
2000	392,352	15,053	34,447	-	-	-	-	441,852
2001	350,613	17,715	35,561	1,502	-	-	-	405,391
2002	331,845	16,752	29,754	1,198	-	398	398	379,549
2003	329,672	18,290	28,660	3,179	2,079	12,245	14,324	381,880
2004	320,210	24,145	28,904	6,560	6,528	18,999	25,527	386,348
2005	357,082	28,870	32,162	7,092	9,896	28,268	38,164	435,102
2006	376,255	35,992	43,083	10,834	17,204	33,675	50,879	483,368
2007	497,785	50,832	55,200	19,350	24,495	42,505	67,000	647,662
2008*	610,393	65,651	64,860	22,293	24,957	44,478	69,435	788,154

* Información al mes de abril 2008

Nota: Extraído de SBS, elaborado por AGROBANCO

Es necesario también un esfuerzo sostenido del Estado en capacitación y asistencia técnica, así como en adoctrinamiento para la creación de una cultura de compromiso que valore los acuerdos y los contratos, así como fortalezca la cultura de pago.

El proceso de inserción al sistema financiero formal requiere, además, de la conformación de fondos de garantía que mitiguen, pero que no cubran totalmente, el riesgo de incorporación de nuevos clientes, sin experiencia crediticia.

El Estado, el sector privado moderno con visión de futuro, la banca y los productores agropecuarios deben propiciar en conjunto las

alternativas que permitan estructurar modelos de gestión en los que todos sumen y todos ganen. Así como se hizo para propiciar el crédito hipotecario a los sectores de menores ingresos, asumiendo el Estado parte del riesgo y favoreciendo la cultura de pagos, es conveniente aplicar los mismos principios, a fin de permitir que la banca participe activamente en el financiamiento al pequeño y mediano productor agrario económicamente sostenible.

2.2. MERCADO PARA LA AGROINDUSTRIA

2.2.1. Los Mercados Futuros

Los mercados futuros se encuentran abiertos a los *commodities*, por lo que nuestro país no se encuentra ajeno a la integración y la necesidad de exportar bajo esta modalidad.

Se hace necesario que el Estado implante una cultura de veracidad y buena fe, de tal forma que los pequeños, medianos empresarios y las cooperativas formadas por los agricultores, tengan el compromiso de pagos de sus cuotas cuando acceden a los créditos agrarios, ya sea en la Banca de primer piso o de segundo piso, haciéndose un historial crediticio y sea cada vez más sencillo acceder a estos créditos y poder exportar sus productos, para lo que es necesario cultivar y cosechar el producto debidamente, conforme a los requerimientos del mercado meta.

2.2.2. La experiencia peruana

El boom de la Agro exportación peruana se da a partir de la mitad de los noventa se comenzó a diversificar la oferta agroexportadora con cultivos como el espárrago, páprika, mango, uva, pimientos, alcachofa, cebolla, tara, entre otros. Esto creó ventajas competitivas en el Perú, gracias al mix de productividad, estacionalidad y costos operacionales. Sin embargo, el suceso determinante para el boom

agroexportador se dio al término del gobierno Fujimorista, en el 2000, al aprobarse la Ley N° 27360, "Ley de Promoción del Sector Agrario". Dicha ley brinda incentivos fiscales para los productores y flexibilización del régimen laboral, dándose inicio al Boom Agroexportador Peruano, tal como lo afirma la Asociación de Agroexportador es (ADEX). Este auge exportador también se dio en respuesta a las políticas de apertura comercial y de negociación por parte del estado, lo que se materializó en la firma de tratados de libre comercio con diferentes países alrededor del mundo.

2.2.3. El desarrollo de las operaciones en el caso peruano

2.2.3.1. Exportación

La exportación está definida como el régimen aduanero que permite la salida legal de las mercancías del territorio aduanero para su uso o consumo en el mercado exterior.

Hoy en día, la exportación cobra mayor importancia en las empresas, quienes toman la decisión de exportar como una necesidad para su supervivencia, crecimiento y rentabilidad en el largo plazo.

Es importante reconocer que la actividad exportadora no es una actividad eventual o de corto plazo que responde a situaciones coyunturales, por el contrario, es una actividad que exige una visión de mediano plazo y una planeación de los recursos.

La empresa que decide exportar debe contar con motivos sólidos para internacionalizarse y buscar mercados externos, haciendo de la exportación una actividad estratégica de la empresa.

La exportación ofrece muchas ventajas a las empresas, algunas de ellas son:

- Generar una fuente adicional de ingresos.
- No depender exclusivamente del mercado local.
- Diversificar el riesgo de operar en un solo mercado.
- Incrementar el volumen de producción y hacer más eficiente la utilización de la capacidad productiva de la empresa.
- Incrementar el volumen de producción para reducir los costos unitarios de fabricación y ganar competitividad en el mercado interno.
- Incrementar la calidad y competitividad de los productos a través de la competencia internacional.
- Aparición de nuevos productos o mejora de los ya existentes.
- Mejorar imagen corporativa ante clientes y proveedores.

La exportación impone nuevos desafíos que deben ser superados de la mejor forma posible para lograr el éxito en los mercados internacionales.

2.2.3.2. Requisitos Básicos para la Exportación

La exportación puede ser realizada tanto por Personas Naturales o Jurídicas. No se requiere ningún registro especial ni tributo alguno para ejercer esta actividad en el Perú.

No obstante, las empresas o las personas que deseen iniciarse en las exportaciones deben considerar los siguientes requisitos básicos para exportar, a fin de evaluar su capacidad de exportación y asegurar el éxito del proceso:

a. Empresa con capacidad de competir en los mercados internacionales.

Para cumplir con este requisito, la empresa debe disponer de los recursos adecuados. Es importante que la empresa incorpore tecnología moderna en el proceso productivo, en la gestión, en la obtención de información y en la forma de promoverse. Por lo tanto, tiene que poseer la infraestructura mínima para comunicarse con los clientes extranjeros, como Internet, correo electrónico y fax, señalando una dirección donde pueda ser ubicado en forma permanente. Actualmente, la disponibilidad de una página web está cobrando mayor importancia para difundir los productos, la información de la empresa y, sobre todo, captar oportunidades de negocios.

Del mismo modo, la empresa debe contar con profesionales que dominen un idioma extranjero, de preferencia el inglés. Alguno de estos profesionales deberá dedicarse a tiempo completo en los aspectos de la exportación, accediendo a través de Internet a información privilegiada de los mercados más importantes del mundo. El conocimiento oportuno de la información permitirá a la empresa perfeccionar el proceso de toma de decisiones, optimizar la comunicación y la colaboración con sus contrapartes, asimismo le permitirá mejorar la visibilidad internacional de la empresa y captar nuevos clientes con bajos costos en marketing.

Las empresas decididas a exportar pueden recurrir a un mecanismo de cooperación entre ellas, a fin de trabajar en conjunto su posicionamiento externo, con una oferta integrada y fortalecida. La Asociatividad les

permite compartir la misma necesidad, cada empresa mantiene su independencia jurídica y autonomía gerencial y decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto para la búsqueda de un objetivo en común.

Las principales ventajas de la asociatividad son la mejora de la productividad y la competitividad, mejora de su capacidad de negociación, reducción de costos, acceso a información de mercados y oportunidades de negocios, etc.

- b.** Contar con productos competitivos en calidad y precio, que cumplan con los requerimientos de los mercados.
- c.** Acceso a información suficiente y oportuna que permita conocer las tendencias de los consumidores, las cadenas de distribución, procedimientos, regulaciones, etc.
- d.** Planeación de la exportación. Es necesario diseñar un plan de mercadeo internacional, el cual establecerá objetivos y metas de exportación, indicando las estrategias y acciones que deberán realizarse para penetrar y/o consolidar el mercado escogido. El Plan deberá contar con información sobre los productos que ofrece la empresa y el mercado objetivo al que se pretende ingresar.

2.2.3.3. Planeación de la Exportación

Es conveniente que toda empresa que intenta iniciarse en las exportaciones cuente con un Plan de exportación, un plan de acción secuencial que defina objetivos, metas,

etapas, tiempos, responsables y un presupuesto determinado. La elaboración de un Plan de Exportación es parte fundamental de la preparación de una empresa para participar con éxito en el mercado internacional.

La planificación es un elemento indispensable para el éxito.

El Plan de exportación sirve a las empresas a focalizar sus objetivos y a definir claramente responsabilidades, les brinda una ayuda efectiva para formular y ajustar su estrategia de exportación. Provee a las empresas un esquema de monitoreo y evaluación de las actividades y sus resultados. Un Plan de exportación, también puede ayudar a la empresa a obtener financiamiento, porque constituye una clara expresión de que la empresa está trabajando de una manera seria para poder exportar.

El Plan de exportación debe ser visto como un instrumento operativo para encarar los negocios. Los objetivos deben ser comparados con los resultados, para medir el éxito de las estrategias emprendidas.

En el desarrollo de un Plan de exportación, es conveniente tener en cuenta las siguientes consideraciones:

- ¿Qué productos han sido seleccionados para exportar?
- ¿Qué modificaciones hay que efectuar para adaptar el producto al mercado meta (si se requiere)?
- ¿Qué países han sido seleccionados como mercado objetivo?
- ¿Cuál es el perfil del cliente en cada mercado objetivo?
- ¿Qué tipo de exportación es el más conveniente (directo o indirecto)?

- ¿Qué canales de distribución son más convenientes utilizar?
- ¿Qué particularidades presentan cada mercado objetivo (nivel de competencia, diferencias culturales, barreras a la importación, etc.) y cómo superarlos?
- ¿Cuál será el precio de exportación del producto y el precio al consumidor final en el país de destino?
- ¿Cuáles son las etapas operativas que se emprenderán (análisis de mercados, participación en ferias, etc.); quiénes lo harán y cuándo?
- ¿Cuál será el costo de cada etapa?
- ¿Cuáles son los tiempos para el cumplimiento del plan y la obtención de los primeros resultados?
- ¿Qué recursos humanos serán dedicados para la actividad exportadora (al interior de la empresa)?
- ¿Quiénes son los responsables de cada actividad?
- ¿Cuál será el método seguido para la evaluación de los resultados?
- ¿Cómo se utilizarán los resultados obtenidos para realizar cambios o ajustes al plan, de ser necesario?

Un Plan de exportación es flexible, sujeto a cambios. Las empresas pueden modificar sus planes, haciéndolos más específicos y ajustándolos a la realidad concreta, a medida que vayan obteniendo mayor información y vayan ganando mayor experiencia en el proceso de la exportación.

2.2.3.4. Actividad Agrícola

El sector agropecuario desempeña un importante papel dentro de la actividad económica del país, su participación sobre el PBI es del orden del 9% y según Conveagro ocupa el 30,5% de la PEA nacional y produce el 70% de los alimentos que consumimos.

Su evolución ha sido a lo largo de la última década buena en relación con el PBI global aun cuando ha debido enfrentar los embates de la naturaleza como son las inundaciones y el Fenómeno del Niño que asestó dos duros golpes al sector en 1993 y en 1998 así como la caída en los commodities agrícolas objeto de comercio exterior. El país se ve favorecido por sus condiciones climáticas debido a que cuenta con una manifiesta y variada biodiversidad o megadiversidad como suelen reclamar los entendidos. En el país existen 24 climas y 84 zonas de vida sobre un total de 104 que existen en el planeta. Es decir, recorrer el territorio peruano uno puede identificar la mayor parte de climas del mundo. Estas características son importantes porque dan lugar a una diversidad biológica que interactúan y son una fuente natural de ventajas comparativas. Según el censo de 1993 la superficie agrícola bordea las 5 476 977 hectáreas que equivalen a 16% del total de la superficie.

Tabla 8*Biodiversidad del Perú*

PERÚ: BIODIVERSIDAD
Perú uno de los doce países considerados de megadiversidad.
<ul style="list-style-type: none"> • De 104 zonas de vida, Perú tiene 84 • De 32 tipos de clima, Perú posee 28 • Cuenta con 25 000 especies de plantas (10% del total mundial) 30% de las cuales son endémicas (sólo se encuentran en el país). • Cuenta con 4400 especies vegetales de propiedades conocidas y utilizadas por la población y primero en especies domesticadas nativas (182 especies) • Es el país con el mayor número de especies de orquídeas y posee la más grande del planeta, que llega a 13 metros de altura y se encuentra en Huachucolpa (Huancavelica). • Cuenta con 2000 especies de peces (10% del total mundial) • especies de aves • 379 especies de anfibios • 462 especies de mamíferos • Cuenta con una altísima diversidad de recursos genéticos • Es el primer país en variedad de papa (3000 especies) • De maíz (3 ecotipos) • Tiene un alto sitio en diversidad de frutas (623 especies) • En plantas medicinales (1408 especies) • En plantas ornamentales (1 600 especies) • Posee 182 especies de plantas nativas domésticas con centenares de variedades

Nota: Prólogo de Antonio Brack Egg al documento de Walter H. Wust. Guía de Especies Útiles de la Flora y Fauna Silvestre.

Tabla 9*Climas y Regiones Naturales*

Región	Características
Costa	<ul style="list-style-type: none"> • Reúne las mejores condiciones para el desarrollo de cultivares para exportación • Cuenta con 53 valles que en conjunto constituyen aproximadamente 260 mil hectáreas. • Posee una fluctuación mínima de temperatura entre la noche y el día • En promedio localiza una temperatura primaveral de 19.2%. • El agua es abundante entre diciembre y abril. El resto del año se usa agua del subsuelo y de los reservorios. • Productos: algodón, café de azúcar, mangos, limón espárragos, uvas, fresas, paltas, mandarinas, naranjas, aceitunas, frijoles entre otros
Sierra	<ul style="list-style-type: none"> • Representa el 30.5% de la superficie del país y su altura varía desde los 800 hasta los 4 800 m.s.n.m. • En la sierra aproximadamente el 70% de la superficie cultivada es bajo régimen de secano y el resto bajo riego. • Los Andes presentan diversos ecosistemas con una variedad de climas y temperaturas con valles interandinos, bajos e intermedios. • Presenta climas templados con temperaturas promedio superiores a 20 grados C; clima frío y boreal con una media anual de 12 grados C, clima frígido o de tundra cuya temperatura media es de 6 grados C, comprende las colinas y mesetas entre 4 000 y 5 000 m.s.n.m. y clima gélido con temperaturas medias de 0 grados C. • Productos: cereales, menestras, legumbres, hortalizas, colorantes naturales, tara
Selva	<ul style="list-style-type: none"> • Cubre el 59% del territorio. Cuenta con una superficie de 76 millones de hectáreas. • Está cubierta por bosques tropicales • Temperaturas de 25 Grados C. • Alturas fluctúan entre 100 m.s.n.m. y 500 m.s.n.m. • Productos: café, cacao, frutas, especies maderables como el cedro, la caoba, nogal, cumala, ishpingo, capirona, congona y otras especies.

Nota: Extraída de la Página web de Prompex (2015)

Tabla 10

Acuerdo bilateral para facilitar el comercio de productos agropecuarios para exportación

PAÍS	TIPO DE CONVENIO	FECHA DE INICIO
CHILE	Plan de Trabajo para la exportación de mangos de Perú a Chile.	1998
	Plan de Trabajo para la exportación de limón sutil del norte peruano.	1999
	Plan de Trabajo para la exportación de palto de Moquegua - Perú hacia Chile.	07/06/2000
	Plan de Trabajo para la exportación fitosanitariamente segura de paprika deshidratada.	06/07/2000
	Plan de Trabajo de Exportación de tomate procedente de cultivos bajo mallas antiáfidos de Perú a Chile.	2001
ARGENTINA	Protocolo para la exportación de melones y sandías de Perú a Argentina.	1998
	Protocolo suscrito para la exportación de mangos (tratamiento hidrotérmico).	1998
	Plan de Trabajo para la Exportación de Mangos de Perú a Argentina.	1999
	Plan de Trabajo para la exportación de frutos de paltos de los departamentos de Lima e Ica a Argentina.	2001
EE.UU.	Protocolo para exportación de mangos (Tratamiento hidrotérmico).	1994
	Requerimiento sanitario para la exportación de llamas y alpacas domésticas.	1994
NUEVA ZELANDA	Protocolo suscrito para la exportación de mangos (tratamiento hidrotérmico).	1998
CANADÁ	Acuerdo sobre las condiciones sanitarias exigidas para la exportación de camélidos sudamericanos (llamas y alpacas).	1997
SUIZA	Condiciones de Cuarentena para la importación de Camélidos del Perú hacia Suiza.	1998
AUSTRALIA	Condiciones de Cuarentena para la importación de Camélidos del Perú hacia Australia.	1996

Nota: Extraído de la Página web de Prompex

2.2.3.5. Exportación Agrícola No Tradicional: Principales Líneas Emergentes

Dada la vasta diversidad peruana distintos productos tienen posibilidades en los mercados internacionales; unos

han evolucionado positivamente y otros no; algunos han encontrado interesantes oportunidades comerciales en los mercados externos aun cuando como conjunto continuamos siendo pequeños abastecedores de alimentos. A continuación, pasaremos revista a algunas líneas de actividad que tienen un potencial de desarrollo tanto para el mercado local como para la exportación.

- Línea de Hortalizas y Legumbres.
- Espárragos.
- Cebollas Frescas y Secas.
- Ajos.
- Aceitunas.
- Páprika.
- Línea de Plantas Medicinales.
- Línea de Frutas Frescas.
- Línea de Menestras.
- Línea de Cultivos Andinos Cereales y Granos Andinos.
- Línea de Cultivos Amazónicos.

Tabla 11

Principales productos de la oferta exportable peruana

Región	Oferta Actual		Oferta Potencial	
Costa	• Espárrago.	• Cebolla amarilla dulce.	• Cítricos.	
	• Algodón.	• Aceite Esencial de Limón.	• Guanábanas.	
	• Mango.	• Pasta de tomate.	• Brócoli.	
	• Uva.	• Azúcar.	• Arroz.	
	• Aceituna.	• Ajo.	• Aceite de oliva.	
	• Frijoles • Marigold.		• Castañas.	
Sierra	• Cochinilla.	• Tara.	• Chirimoya.	• Hierbas aromáticas.
	• Flores.	• Fibra de alpaca y vicuña.	• Sauco.	• Habas.
	• Quinoa.	• Maíz Morado.	• Maca.	• Kiwicha.
	• Habas.	• Maíz gigante del Cusco.	• Frijol ñuña.	• Maca.
	• Orégano.		• Granadilla	• Lúcumá.
				• Alcachofa.
Selva	• Café.		• Camu camu.	• Ajonjolí.
	• Cacao.		• Barbasco.	• Especias.
	• Achiote.		• Sangre de grado.	• Palma aceitera.
	• Nueces del Brasil.		• Nuez de macadamia.	• Cuero de sajino y sachabaca.
	• Palmito.			
	• Uña de gato.			
	• Cúrcuma			

Nota: Ministerio de Agricultura.

2.3. Regímenes Arancelarios que Apoyan la Exportación

El Perú cuenta con diversos regímenes arancelarios que apoyan la exportación, a los cuales puede acogerse el exportador.

De acuerdo a la SUNAT, estos son:

2.3.1. Importación temporal

Es el Régimen Aduanero que permite recibir en el territorio nacional con suspensión de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables a la importación, debidamente garantizados, las mercancías extranjeras señaladas en la Resolución Ministerial N° 287-98-EF/10 del 31.12.98 y modificatorias, destinadas a cumplir un fin determinado en un lugar específico y ser reexportadas en el plazo establecido sin haber experimentado modificación alguna, con excepción de la depreciación normal como consecuencia del uso.

Entre las mercancías que pueden someterse al régimen, se encuentran los artículos que no sufran modificación ni transformación al ser incorporados a bienes destinados a la exportación y que son necesarios para su presentación, conservación y acondicionamiento, material de embalaje, paletas y similares. El Despachador de Aduana, para someter las mercancías al régimen de Importación Temporal ante la Intendencia de Aduana, deberá tener en cuenta lo siguiente:

- Solicitar el régimen dentro del plazo de 30 días computados a partir del día siguiente al término de la descarga o dentro del plazo de Depósito o del destino especial de FERIA.
- Fijar en la Declaración Única de Aduanas (Importación Temporal) el plazo del régimen, que será el mismo de la garantía y será aprobado automáticamente, no debiendo exceder el plazo de doce (12) meses.
- Las mercancías deben estar comprendidas en la R.M. N° 287-98-EF/10 del 31.12.98 y modificatorias.

Base legal:

- **Decreto Legislativo N° 809, publicado el 19.04.96.** Ley General de Aduanas y sus modificatorias.

- **Decreto Supremo N° 121-96-EF, publicado el 24.12.96.** Reglamento de la Ley General de Aduanas y sus modificatorias.
- **Decreto Supremo N° 122-96-EF, publicado el 24.12.96.** Tabla de Sanciones por Infracciones previstas en la Ley General de Aduanas, modificada por los Decretos Supremos Nos. 027-2000-EF del 27.03.2000, 050-2000-EF del 25.05.2000 y 030-2001-EF del 23.02.2001.
- **R.M. N° 287-98-EF/10, publicada el 31.12.98.** Relación de bienes que pueden ingresar bajo el régimen de importación temporal, y modificatorias.
- **RIN N° 001059, publicado el 19.09.99.** Procedimiento de Importación Temporal INTA-PG.04 y sus modificatorias. (Consultar procedimiento en www.aduanet.gob.pe Transparencia / Legislación/ Procedimientos Aduaneros/ INTA).

Requisitos:

a. Para el despacho normal:

- Declaración Única de Aduanas, consignando el código 20 correspondiente al régimen de Importación Temporal.
- Conocimiento de Embarque, Guía Aérea, Aviso Postal o Carta Porte, según el medio de transporte utilizado.
- Factura Comercial o contrato, según corresponda.
- Declaración Jurada, indicando el fin y ubicación de la mercancía.
- Garantía por el monto correspondiente a los derechos arancelarios y demás tributos que afecten la importación.
- Declaración Jurada de porcentaje de merma, cuando se trate de material de embalaje y acondicionamiento, de ser el caso.
- Otros que la naturaleza del régimen o la mercancía requiera.

b. Para el Sistema Anticipado de Despacho Aduanero y de Envíos de Urgencia:

Se acompaña a la Declaración Única de Aduanas la documentación detallada para el despacho normal, con excepción del documento de transporte. Tratándose de envíos de urgencia adicionalmente se presenta copia de la autorización en los casos de mercancías que requieren calificación por el Intendente de Aduana.

2.3.2. Admisión temporal

Es el Régimen Aduanero que permite el ingreso de ciertas mercancías extranjeras al territorio aduanero con suspensión del pago de los derechos arancelarios y demás impuestos que graven su importación, para ser exportadas dentro de un plazo determinado, luego de haber sufrido una transformación o elaboración, debiendo dichas mercancías estar materialmente incorporadas en el producto exportado.

El Despachador de Aduana, para someter la mercancía al régimen ante la Intendencia de Aduanas, tendrá que solicitarlo dentro de los 30 días computados a partir del día siguiente del término de la descarga o dentro del plazo del régimen de Depósito, de ser el caso.

Las mercancías que pueden someterse al régimen son: materias primas, insumos, productos intermedios, partes y piezas materialmente incorporadas en el producto exportado.

Cualquier persona natural o jurídica puede hacer uso de la Admisión Temporal, la que se entenderá concedida automáticamente por el plazo de veinticuatro (24) meses.

Los solicitantes de la Admisión Temporal deberán constituir garantía por los derechos e impuestos suspendidos a favor de SUNAT, la que podrá otorgarse por plazo menor al referido en el párrafo precedente y podrá ser renovada dentro de su vigencia a la sola presentación de la nueva garantía.

Base legal:

- **Decreto Legislativo N° 809, publicado el 19.04.96.** Ley General de Aduanas y sus modificatorias.
- **Decreto Supremo N° 121-96-EF, publicado el 24.12.96.** Reglamento de la Ley General de Aduanas y sus modificatorias.
- **Decreto Supremo N° 122-96-EF, publicado el 24.12.96.** Tabla de Sanciones por Infracciones previstas en la Ley General de Aduanas, modificada por los Decretos Supremos Nos. 027-2000-EF del 27.03.2000, 050-2000-EF del 25.05.2000 y 030-2001-EF del 23.02.2001.
- **RIN N° 001059 publicado el 19.09.99.** Procedimiento de Admisión Temporal INTA-PG.06 y sus modificatorias. (Consultar procedimiento en www.aduanet.gob.pe Transparencia / Legislación/ Procedimientos Aduaneros/ INTA).

Requisitos:

a. Para el despacho normal:

- Declaración Única de Aduanas (Admisión Temporal), consignando el código 21 correspondiente al régimen de Admisión Temporal.
- Conocimiento de Embarque, Guía Aérea, Aviso Postal o Carta Porte, según el medio de transporte utilizado.
- Factura Comercial.
- Garantía que cubra el 100 % de los derechos arancelarios y demás tributos de importación suspendidos.

- Copia de la Resolución de la Intendencia de Fiscalización y Gestión de Recaudación Aduanera, en caso de ser calificado como buen contribuyente.
- Cuadro de Insumo - Producto, transmitido por vía electrónica.
- Otros documentos que la naturaleza del régimen o la mercancía requiera.

b. Para el Sistema Anticipado de Despacho Aduanero y de Envíos de Urgencia.

Se acompaña a la Declaración Única de Aduanas la documentación detallada para el despacho normal, con excepción del documento de transporte. Tratándose de envíos de urgencia adicionalmente se presenta copia de la autorización en los casos de mercancías que requieren calificación por el Intendente de Aduana.

2.3.3. Reposición de mercancías en franquicia

Es el Régimen Aduanero que permite importar con exoneración automática de los derechos arancelarios y demás impuestos que gravan la importación, mercancías equivalentes a las que habiendo sido nacionalizadas han sido transformadas, elaboradas o materialmente incorporadas en productos exportados definitivamente.

Los beneficiarios del régimen son las personas naturales o jurídicas que hubieren exportado directamente o a través de terceros, productos en los que se ha utilizado mercancías importadas.

Podrá ser objeto de reposición toda mercancía que se someta a un proceso de transformación o elaboración, que se hubiera incorporado en un producto de exportación o se hubiere consumido directamente durante su proceso productivo.

No pueden someterse a este régimen las mercancías que intervengan de manera auxiliar en el proceso productivo, tales como los combustibles o cualquier otra fuente energética, cuando su función sea generar calor o energía para la obtención del producto exportado. Tampoco se considerarán los repuestos y los útiles de recambio que se consuman o empleen en la obtención de estos bienes.

Base legal:

- **D. Leg. N° 809 del 19.04.96.** Ley General de Aduanas.
- **D.S. N° 121-96-EF del 24.12.96.** Reglamento de la Ley General de Aduanas.
- **D.S. N° 122-96-EF del 24.12.96.** Tabla de Sanciones por Infracciones previstas en la Ley General de Aduanas, modificada por los Decretos Supremos N° 027-2000-EF del 27.03.2000, 050-2000-EF/del 25.05.2000 y 030-2001-EF del 23.02.2001.

2.3.3.1. Restitución de derechos arancelarios (Drawback)

Es el Régimen Aduanero que permite a las empresas productoras - exportadoras, cuyo costo de producción haya sido incrementado por los derechos de aduana que gravan la importación de materias primas, insumos, productos intermedios y partes o piezas incorporados en la producción del bien exportado, gozar del beneficio de restitución de derechos arancelarios Ad-Valorem.

Para ello, dichas empresas reciben, a través de una Nota de Crédito o Cheque no Negociable, un monto equivalente al 5% del valor FOB del producto exportado, excluidas las comisiones y cualquier otro gasto deducible en el resultado final de la operación de exportación expresado en dólares americanos; además del monto de los insumos importados

y adquiridos de terceros que han ingresado utilizando mecanismos aduaneros suspensivos o exoneratorios de aranceles o de franquicias aduaneras especiales o con cualquier otro régimen devolutivo o suspensivo de derechos y gravámenes aduaneros, o que el exportador no pueda determinar adecuadamente si los mismos fueron importados utilizando dichos mecanismos o beneficios.

Una **empresa productora exportadora**, comprende a cualquier persona natural o jurídica que elabore o produzca mercancía destinada a exportación, sin distinción ni calificación sectorial previa. Asimismo, se entiende como empresa productora - exportadora, aquella que encarga a terceros la producción o elaboración de los bienes que exporta, para lo cual es requisito que la producción adquirida haya sido objeto de un acuerdo o encargo previo entre la empresa exportadora y la empresa productora.

Los **insumos importados** que sustenten el beneficio pueden haberse importado directamente o haber sido adquiridos de importadores ubicados en el país (proveedores locales). Asimismo, se puede acceder al beneficio a través de la adquisición del insumo elaborado con mercancías importadas por terceros, al amparo del Art. 128° del Reglamento de la Ley General de Aduanas.

Base legal:

- **D.Leg. N° 809, publicado el 19.04.96.** Ley General de Aduanas y modificatorias.
- **D.S. N° 121-96, publicado el 24.12.96.** Reglamento de la Ley General de Aduanas y modificatorias.
- **D.S. N° 104-95-EF,** publicado el 23.06.95.

- Reglamento del Procedimiento de Restitución Simplificado de Derechos Arancelarios y sus modificatorias aprobadas por los Decretos Supremos N° 093-96-EF del 27.09.96, N° 072-2001-EF del 25.04.2001, N° 156-2001-EF del 18.07.2001, N° 001-2003-EF del 08.01.2003 y N° 077-2004-EF del 12.06.2004.
- **R.M. N° 127-2002-EF, publicado el 25.8.2002.** Norma que establece la Lista de Partidas Arancelarias excluidas de la restitución arancelaria.
- **R.M. N° 138-95-EF/15, publicado el 03.09.95,** y su modificatoria R.M. N° 195-95-EF del 31.12.95. Norma referida al Procedimiento de Restitución.
- **D.S. N° 122-96-EF, publicado el 24.12.96.** Tabla de Sanciones aplicables a las infracciones previstas en la Ley General de Aduanas, modificado por los Decretos Supremos N° 027-2000-EF del 27.03.2000, N° 050-2000-EF del 25.05.2000, N° 030-2001-EF del 23.02.2001 y N° 076-2004-EF del 12.06.2004
- Artículo 24° del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta aprobado por D.S. N° 122-94-EF, publicado el 21.09.94, y su modificatoria D.S. N° 045-2001-EF del 20.03.2001.
- **Resolución de Intendencia Nacional N° 1195, publicado el 03.10.99.** Procedimiento de Restitución de Derechos Arancelarios - Drawback INTA-PG.07, modificada por las Resoluciones de Intendencia Nacional N° 1566 del 12.06.2000, 2127 del 21.09.2001, 1103 del 09.06.2002 y Resolución de Superintendencia Nacional Adjunta de Aduanas N° 000299-2003-/SUNAT/A del 10.07.2003.

2.3.4. Formas de Exportación

Existen dos formas de exportar: Indirecta y Directa:

En la exportación indirecta, existe un operador que se encarga de alguna o todas las actividades vinculadas a la exportación, asumiendo la responsabilidad de la misma.

En la exportación directa, el exportador peruano trata directamente con el cliente extranjero.

La decisión sobre la forma de exportar que debe emplear una empresa dependerá del nivel de riesgo y las oportunidades que ofrece el mercado, así como de los recursos con los que cuenta la empresa. Al inicio, las empresas procuran asumir los menores riesgos posibles (exportación indirecta), aumentando su compromiso a medida que van ganando experiencia (exportación directa).

2.3.4.1. Exportación indirecta

- a. A través de la venta a **clientes nacionales**, que luego exportan el producto. Es como vender a cualquier otro cliente nacional. En esta situación, es otro el que decide qué producto puede ser vendido en un mercado extranjero, asumiendo las tareas de investigación de mercados y la gestión de la exportación.

Esta es una forma interesante de comenzar a colocar los productos propios en el extranjero.

En esta situación es esencial que el productor (proveedor) identifique con precisión las empresas susceptibles de estar interesadas en sus productos,

estableciendo una estrecha relación con las mismas, pues su éxito comercial dependerá de la capacidad de interpretar las necesidades de la empresa exportadora. Esto permite una integración eficaz del proceso productivo, fortaleciendo la relación comercial. También es importante que el productor se mantenga bien informado sobre las tendencias de los mercados donde la empresa vendedora coloca sus productos, pues ello le permite establecer estrategias relativas a los mismos y a sus clientes exportadores.

Es importante destacar que el productor puede luego encontrar la oportunidad de exportar directamente.

- b. A través de intermediarios.** En este caso la empresa exporta, por ejemplo, a través de una "trading" (sociedad intermediaria) que busca los compradores en los mercados extranjeros.

Esta forma de exportar es utilizada por pequeñas empresas que no se sienten en condiciones de comprometerse con la exportación directa; o bien por empresas que ya exportan, pero que eligen la vía del intermediario para ingresar a nuevos mercados.

La principal ventaja de la exportación indirecta, para una pequeña o mediana empresa, es que ésta es una manera de acceder a los mercados internacionales sin tener que enfrentar la complejidad de la exportación directa.

El principal inconveniente de este tipo de exportación es la necesidad de encontrar intermediarios adecuados que tengan posibilidades concretas de colocar los productos. De esta forma, la selección del intermediario

es crucial, ya que el productor o la empresa dependerán totalmente de la capacidad de venta del mismo.

Una alternativa a tener en cuenta es la creación de un trading común para diversas PYMES productoras. Es un concepto similar al que puede presentar un consorcio de exportación o agrupación para la exportación. Estas organizaciones resultan particularmente útiles para las PYMES, las cuales están, por lo general, limitadas en su capacidad comercial internacional individual.

En estas agrupaciones de comercialización, las diferentes empresas productoras aúnan esfuerzos y recursos, con el objetivo de ingresar conjuntamente a los mercados internacionales. Estas agrupaciones de comercialización pueden también ser sumamente útiles en la resolución de problemas relativos a la producción y el control de la calidad. La agrupación de comercialización es, asimismo, un excelente instrumento "multiplicador" de las capacidades individuales de las empresas que la componen. Las empresas agrupadas podrían organizar, por ejemplo, campañas de publicidad y promoción en un determinado mercado, iniciativa que la mayoría de las empresas no podrían emprender por sí solas.

De esta manera, algunos competidores en el territorio nacional pueden ser paralelamente socios de éxito en el campo de la exportación, situación que es frecuente encontrar en el comercio internacional. Por ello, es necesario que el empresario participe y promueva activamente la constitución de este tipo de organizaciones, donde sus miembros poseen un control más directo sobre las operaciones que el que podrían ejercer sobre un intermediario.

2.3.4.2. Exportación directa

Esta es la modalidad más ambiciosa, donde el exportador debe administrar todo el proceso de exportación, desde la identificación del mercado hasta el cobro de lo vendido.

Las ventajas de una exportación directa son: mayor control ejercido sobre todo el proceso de exportación; potencialmente mayores ganancias; relación directa con los mercados y con los clientes.

Este tipo de exportación es el camino más directo **para aumentar las ganancias y obtener un sólido crecimiento empresarial** a mediano y largo plazo.

Cuando la empresa está por emprender el camino hacia la exportación directa, debe reflexionar acerca de los canales de distribución más apropiados. Estos canales de distribución incluyen: **agentes, distribuidores, minoristas y consumidores finales.**

Agentes:

El agente es un "tomador de órdenes de compra". Presenta las muestras, entrega documentación, transmite las órdenes de compra, pero él mismo no compra mercadería. En general, el agente trabaja "a comisión", no asume la propiedad de los productos, no asume ninguna responsabilidad frente al comprador y posee la representación de diversas líneas de productos complementarios que no compiten entre ellos. Opera bajo un contrato a tiempo determinado, renovable según resultados, el cual debe definir territorio, términos de venta, método de compensación, causas y procedimientos de

rescisión del contrato, etc. El agente puede operar con o sin exclusividad.

Es siempre conveniente establecer claramente en el contrato con el agente si se le otorga autoridad legal o no, para **representar y comprometer** a la empresa.

Distribuidores:

El distribuidor es un comerciante extranjero que compra los productos al exportador peruano y los vende en el mercado donde opera. Es regla general que el distribuidor mantenga un stock suficiente de productos y que se haga cargo de los servicios pre y post-venta, liberando al productor de tales actividades. Los distribuidores -que muy raramente llegan al consumidor final, sirviendo generalmente al mercado minorista- suelen completar su oferta con otros productos y/o marcas complementarias, no competitivas entre sí.

Los términos de pago y el tipo de relación entre el exportador y el distribuidor extranjero están regidos por un contrato entre dichas partes.

Minoristas:

El importante crecimiento comercial de las grandes cadenas minoristas ha creado excelentes oportunidades para este tipo de venta. El exportador contacta directamente a los responsables de compras de dichas cadenas. Se puede apoyar este tipo de venta a través del envío de catálogos, folletos, etc. Se cuenta con nuevos métodos informáticos que facilitan llegar a un público más amplio, reduciendo -en cierta medida- los gastos originados por

viajes y por el pago de comisiones a intermediarios. No obstante, debe tenerse presente que el contacto personal con los potenciales clientes sigue siendo la herramienta más eficaz.

Venta directa a consumidores finales:

Una empresa puede vender sus productos directamente a consumidores finales de otros países. Este es un método utilizado más bien por grandes empresas, puesto que exportar de esta manera requiere grandes esfuerzos de marketing y el exportador asume todas las actividades de envío de la mercadería, de importación en el mercado de destino, de prestación de servicios pre y post-venta, de cobro, etc.

2.4. Transacción, Contrato de Compra Venta

En la parte operativa de la Exportación, si el importador (comprador) o *broker* considera ventajosa la oferta, formaliza la compra a través de un Contrato de Compraventa Internacional.

El contrato es el documento que estipula los derechos y obligaciones de cada una de las partes contratantes (exportador - importador o *broker*), con relación a una determinada mercancía, convirtiéndose en un acto jurídico perfecto y la transacción absolutamente legal.

Es importante que el contrato se ajuste a las necesidades de la empresa exportadora, especialmente las condiciones de pago y de entrega.

Los principales elementos del contrato son:

- Información del exportador e importador.

- Condiciones de entrega – INCOTERMS.
- Ley aplicable al contrato (Ley PACA si se trata de productos perecibles destinados al mercado de Estados Unidos).
- Descripción de la mercancía objeto del contrato, especificándose el peso, embalaje, calidad, cantidad, etc.
- Precio unitario por calidades y precio total.
- Condiciones y plazos de pago.
- Bancos que intervienen en la operación.
- Documentos exigidos por el importador.
- Plazo de entrega o de disponibilidad.
- Modalidad de seguro (si fuera aplicable al producto).
- Modalidad de transporte y pago del flete.
- Lugar de embarque y de desembarque.
- Inclusión de los costos en el precio de la mercancía, para la obtención de documentos requeridos para la exportación.
- Comisión de venta si se trata de un recibidor (*broker*).

Los productos perecibles (frescos o refrigerados) se entregan normalmente a consignación y se pagan al precio del mercado al momento de la recepción.

Esta situación involucra cierto riesgo por tratarse de una relación de confianza, por lo que se recomienda tener información sobre el comprador o *broker*, así como conocimiento de los precios referenciales para el producto en la época de entrega.

Previo al despacho, el importador debe solicitar a su banco (emisor-avisador), la apertura del crédito documentario, que de preferencia debe ser una carta de crédito irrevocable, confirmada y a la vista. Los sujetos que intervienen son:

- Datos del ordenante (comprador).
- Datos del beneficiario (exportador).
- Banco Emisor.

- Banco Pagador.
- Importe del crédito y la condición de compra.
- Lugar y fecha de vencimiento para la negociación de los documentos.
- Forma en que debe ser avisado al exterior.
- Una carta de crédito irrevocable confirmada se constituye en un compromiso del banco y es exigible el desembolso contra la entrega de los documentos de embarque si es a la vista o al cumplirse el plazo en ella fijado.

El banco que emite una carta de crédito generalmente solicita a un banco del país del vendedor que notifique el crédito al beneficiario.

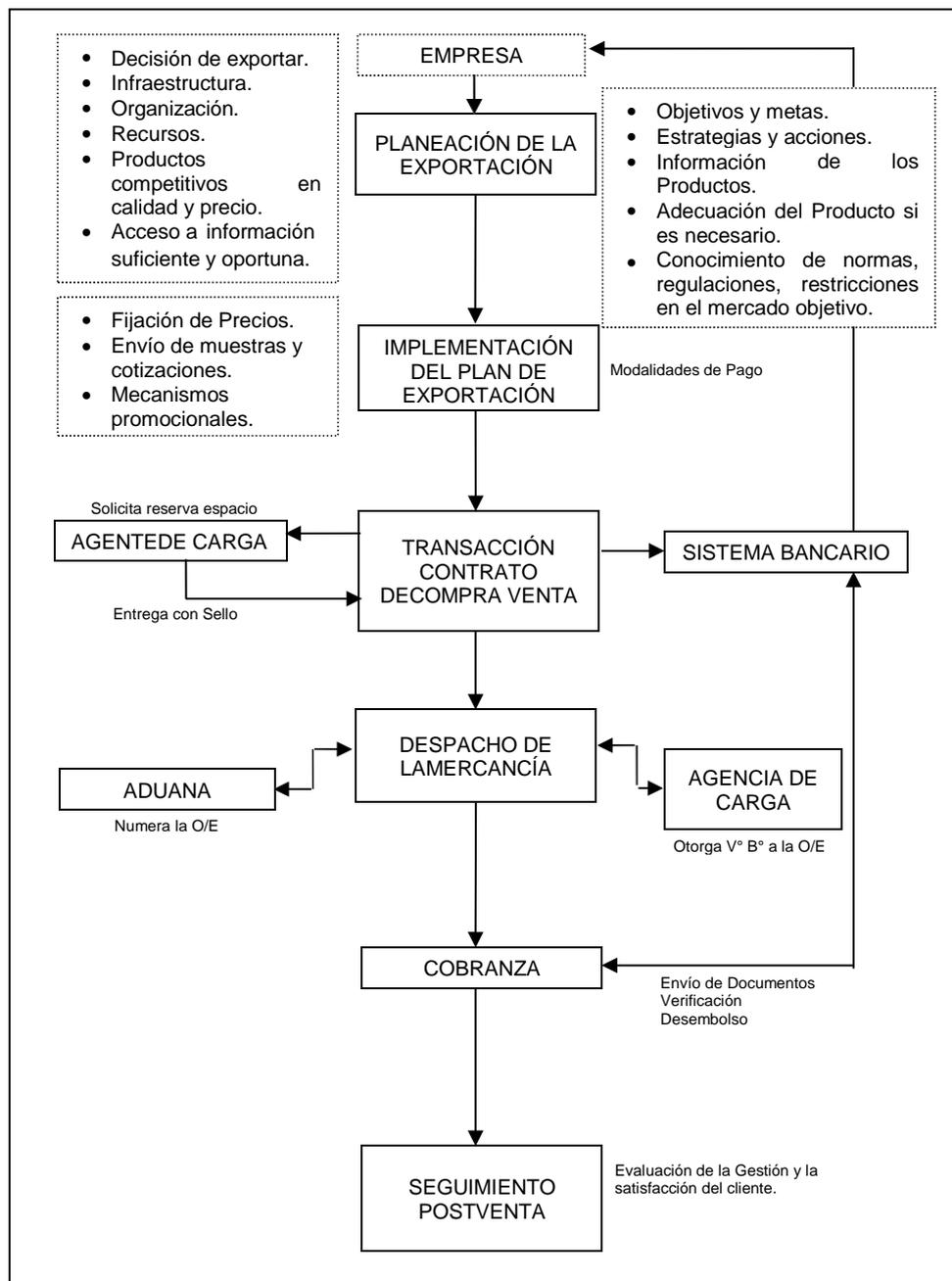


Figura 4. Proceso de exportación

Nota: Philip R. Cateora(s.f.)

Tabla 12*Partida arancelaria según NANDINA*

SECCIÓN:II	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL
CAPITULO:7	HORTALIZAS, PLANTAS, RAÍCES Y TUBÉRCULOS ALIMENTICIOS
7.01	Papas (patatas) frescas o refrigeradas.
7.01	Papas (patatas) frescas o refrigeradas.
0701.10.00.00	- Para siembra
0701.90.00.00	- Las demás
7.02	Tomates frescos o refrigerados.
0702.00.00.00	Tomates frescos o refrigerados
7.03	Cebollas, chalotes, ajos, puerros y demás hortalizas (incluso silvestres) aliáceas, frescos o refrigerados.
0703.10.00.00	- Cebollas y chalotes
0703.20.10.00	- - Para siembra
0703.20.90.00	- - Los demás
0703.90.00.00	- Puerros y demás hortalizas aliáceas

Nota: SUNAT (2015)

Los derivados del Tomate se encuentran en el Anexo G

2.5. IMPORTANCIA DE LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA DE TACNA

2.5.1. El rostro de la agroindustria regional: Caso del Tomate

Con el objetivo de que podamos analizar el caso del tomate en la producción agrícola en Tacna, debemos conocer cuál es su producción en comparación a otros productos que se cultivan, así tenemos en la siguiente tabla:

Tabla 13*Producción agrícola de principales cultivos en Tacna*

PRODUCCIÓN AGRÍCOLA DE PRINCIPALES CULTIVOS: TACNA (En Toneladas Métricas)						
Cultivos	Diciembre		Enero - Diciembre		Variación %	
	2005	2006	2005	2006	Dic. 06/05	Ene - Dic. 06/05
Consumo Humano	784	568	47 395	45 193	-28	-5
Maíz Amiláceo	47	81	2 277	2 310	72	1
Trigo	25	37	115	162	48	41
Ajo	59	16	497	361	-73	-27
Cebolla	218	80	20 992	20 195	-63	-4
Tomate	420	338	4 887	3 779	-20	-23
Arveja grano verde	-	-	358	388	-	8
Haba grano verde	-	-	1 294	1 358	-	5
Camote	-	-	830	258	-	-69
Papa	15	16	11 370	11 715	7	3
Manzano	-	-	464	376	-	-19
Vid	-	-	4 311	4 291	-	0
Consumo Industrial	28	19	38 177	40 279	-32	6
Maíz amarillo duro	28	19	252	164	-32	-35
Olivo	-	-	33 365	35 526	-	6
Orégano	-	-	4 560	4 589	-	1
Pastos Cultivados	24 148	24 712	295 051	304 704	2	3
Alfalfa	24 148	24 712	295 051	304 704	2	3
Otros	15 581	15 211	179 295	164 619	-2	-8
Ají verde	438	1 260	5 131	7 176	188	40
Pimiento páprika	30	42	3 516	2 558	40	-27
Ciruelo	128	129	248	193	1	-22
Maíz Chalero	14 610	11 634	159 625	145 123	-20	-9
Melón	-	-	1 718	837	--	-51
Peral	251	264	883	1 134	5	28
Sandía	-	1 882	4 610	4 854	100	5
Tuna	-	-	321	334	-	4
Zapallo	124	-	3 243	2 410	-100	-26

Nota: Ministerio de Agricultura, Dirección Regional Tacna; elaborado por el BCRP Sede Regional Arequipa

Podemos precisar que la cantidad de toneladas de tomate producidas asciende a 420 en el año 2005, en un espacio de 8 hectáreas, al año siguiente disminuye a 338 toneladas en el mismo hectareaje, mientras que en el año 2006 se sembró en 133 hectáreas y produjo 3 779 toneladas de tomate, lo que nos demuestra la falta de conocimiento y/o tecnología para la siembra y cosecha del tomate por nuestros agricultores; en consecuencia, se denota la ausencia del apoyo del Gobierno a través del Ministerio de Agricultura u otro

estamento que logre una mejor y mayor producción en una misma extensión, incluyendo la hidroponía, sistema que en Arica se utiliza, siendo la gran diferencia que el clima de Arequipa y Tacna hace posible hasta ocho cosechas al año las diferentes variedades de tomate.

A continuación, mostramos, en la siguiente tabla, la superficie sembrada de los principales cultivos en Tacna.

Tabla 14

Superficie sembrada de principales cultivos en Tacna

SUPERFICIE SEMBRADA DE PRINCIPALES CULTIVOS: TACNA (En hectáreas)						
Cultivos	Diciembre		Enero - Diciembre		Variación %	
	2005	2006	2005	2006	Dic. 06/05	Ene - Dic. 06/05
Consumo Humano	291	217	2 817	2 981	-25	6
Maíz Amiláceo	3	3	862	965	0	12
Trigo	13	2	42	30	-85	-29
Ajo	-	-	87	55	-	-37
Cebolla	222	150	552	682	-32	24
Tomate	8	8	178	133	0	-25
Arveja grano verde	-	-	69	86	-	25
Haba grano verde	-	-	217	261	-	20
Camote	3	6	49	13	100	-73
Papa	22	48	690	745	118	8
Manzano	-	-	0	0	-	0
Vid	20	-	71	11	-100	-85
Consumo Industrial	2	2	720	163	0	-77
Maíz amarillo duro	2	2	63	40	0	-37
Olivo	-	-	657	110	-	-83
Orégano	-	-	0	13	-	100
Pastos Cultivados	0	0	242	92	0	-62
Alfalfa	-	-	242	92	-	-62
Otros	271	350	5 393	4 599	29	-15
Ají verde	3	15	666	841	400	26
Pimiento páprika	-	105	662	327	100	-51
Ciruelo	1	-	1	2	-100	100
Maíz Chalero	267	215	3 452	3 113	-19	-10
Melón	-	5	55	19	100	-65
Peral	-	-	1	0	-	-100
Sandía	-	10	110	195	100	77
Tuna	-	-	0	0	-	0
Zapallo	-	-	446	102	-	-77

Nota: Ministerio de Agricultura, Dirección Regional Tacna.- elaborado: BCRP Sede Regional Arequipa (elaborado en el año 2006)

2.6. EL ENTORNO LEGAL INTERNACIONAL

Bases de los Sistemas Legales

La mayoría de los Sistemas Legales del mundo se basan en cuatro herencias comunes: La ley Islámica, ley socialista, ley consuetudinaria y la ley civil o de código. Las diferencias entre estos cuatro sistemas son más de importancia teórica, porque el correspondiente proceso de ley puede variar considerablemente entre estos sistemas legales. Aunque las leyes de un país pueden basarse en uno de éstos cuatro sistemas legales, su interpretación individual puede variar significativamente (desde una interpretación fundamentalista de la ley islámica, como en Pakistán, hasta una combinación de varios sistemas legales, como ocurre en Estados Unidos, donde tanto la ley consuetudinaria y de código se reflejan en el sistema legal).

2.6.1. Leyes Islámica y Socialista

La ley Islámica, es la derivada de la interpretación del Corán y que se encuentra en Pakistán, Irán y otros Estados Islámicos.

Esta ley es conocida como el Shari'ah, Comprende deberes y obligaciones religiosos, así como los aspectos seculares de la ley que regulan los actos humanos. Hablando en general, la ley islámica define un sistema completo que prescribe patrones específicos de comportamiento social y económico para todos los individuos. Incluye problemas como los derechos de propiedad, toma de decisiones económicas y tipos de libertad económica. El objetivo predominante es la justicia social. Entre las singularidades se encuentra la prohibición del pago de intereses. Referente a contratos, estipula que cualquier transacción realizada debe estar libre de *riba*, que se define como el provecho ilegal obtenido por medio del excedente derivado del aplazamiento, es decir, del interés o de la usura. "La prohibición contra el pago de interés repercute severamente sobre las prácticas

bancarias; sin embargo, el pago por el uso del dinero ha sido desarrollado por algunos bancos islámicos a través de un compromiso ingenioso. En lugar de hacerlo con un préstamo que rinda intereses, los bancos financian el comercio a través de la compra de parte del capital comercial del prestatario que vuelve a vender a la empresa a un precio más alto.”⁹

La ley Socialista, derivada del sistema marxista-socialista y que se encuentra en algunas de las Repúblicas de la URSS, China y otros Estados marxistas-socialistas. “...Se agrupan en torno de concepto central de las políticas económicas, políticas y sociales del Estado. Los países marxistas-socialistas son generalmente aquellos que antes tenían leyes derivadas del sistema legal romano o de código. Algunas de las características del derecho romano se han preservado dentro de sus sistemas legales”¹⁰. La premisa básica de la ley socialista es que “la ley, de acuerdo con la doctrina marxista-socialista, está estrictamente subordinada a las condiciones económicas imperantes”¹¹. “Así las palabras *propiedad, contrato y arbitraje* denotan realidades diferentes debido a la colectivización de los medios de producción y a la planificación estatal. Conforme a los países socialistas se comprometen más directamente en el comercio con países no marxistas, las leyes que gobiernan la propiedad, los contratos y otros aspectos empresariales se han desarrollado para reconciliar las diferencias entre la ley socialista y la ley consuetudinaria o de código que prevalece en la mayor parte del mundo industrializado. China, por ejemplo, ha tenido que aprobar leyes que cubren la protección de los derechos de propiedad intelectual, que aclaran los derechos de propiedad en las empresas conjuntas y otros elementos de legislación comercial necesarios para la empresa internacional. Aun con leyes existentes, la interpretación

⁹ Philip R. Cateora, *Marketing Internacional*, novena edición, México, 1997, p. 200.

¹⁰ Philip R. Cateora, *Marketing Internacional*, novena edición, México, 1997, p. 200-201.

¹¹ Ídem.

está influida por las doctrinas básicas del Estado marxista-socialista.”¹²

2.6.2. Ley Consuetudinaria y de Código

La ley consuetudinaria, derivada de la ley inglesa y que se encuentra en Inglaterra, Estados Unidos, Canadá y otros países que en algún momento han estado bajo la influencia inglesa. “Son la tradición, las prácticas pasadas y los precedentes legales establecidos por los tribunales a través de las interpretaciones de estatutos, legislación legal y resoluciones pasadas. La ley consuetudinaria busca “La interpretación a través de los mismos estatutos o aplican los principios de la ley establecidos y de la costumbre a un conjunto de hechos similares.”¹³

La ley civil o de Código, derivada de la ley romana y que se encuentra en el resto de los países no islámicos y no marxistas, está basada en un sistema exhaustivo de todas las reglas escritas (códigos) de ley. “Bajo la ley de código, el sistema legal generalmente se dividen en 3 códigos separados: comercial, civil y criminal. La ley consuetudinaria se reconoce por no ser exhaustiva, mientras que la ley de código se considera acabada como resultado de la inclusión de disposiciones que regulan aspectos que se encuentran en la mayoría de los sistemas de ley de código.”¹⁴

2.7. La Jurisdicción en los Conflictos Legales Internacionales

El error frecuente para la aplicación de un Sistema legal que tenga jurisdicción cuando surge un conflicto, es asumir que se adjudica alguna especie de sistema legal supranacional a los conflictos entre ciudadanos de

¹² Philip R. Cateora, *Marketing Internacional*, novena edición, México, 1997, p. 200-201.

¹³ Philip R. Cateora, *Marketing Internacional*, novena edición, México, 1997, p. 201.

¹⁴ Philip R. Cateora, *Marketing Internacional*, novena edición, México, 1997, p. 201-202.

distintas naciones. “Desafortunadamente, no existe un cuerpo judicial que se ocupe de problemas legales comerciales surgidos entre ciudadanos de distintos países. La confusión probablemente se deriva de la existencia de los tribunales internacionales, tales como el Tribunal Internacional de La Haya y la Corte Internacional de Justicia, el principal órgano judicial de las Naciones Unidas. Estos tribunales operan en conflictos internacionales entre países soberanos del mundo más que entre ciudadanos particulares.”¹⁵

Pueden surgir en 03 situaciones: “(1) entre gobiernos; (2) entre una empresa y un gobierno; y (3) entre dos empresas. Los conflictos entre gobiernos pueden adjudicarse al Tribunal Internacional de La Haya mientras que las otras dos situaciones deben manejarse en los tribunales del país de una de las partes implicadas o a través del arbitraje. Un conflicto comercial no será tratado por la Corte Internacional de Justicia o por algún Tribunal Internacional, a menos que implique un problema nacional entre los Estados. Debido a que no existe una “ley de comercio internacional”, la empresa extranjera debe sujetarse al sistema legal de cada país implicado...”¹⁶

La jurisdicción generalmente se determina por una de tres formas: “...(1) sobre las bases de las cláusulas jurisdiccionales incluidas en los contratos; (2) sobre la base de dónde se celebró el contrato; o (3) sobre la base de dónde se realizaron las condiciones del contrato.

La decisión más acertada puede tomarse cuando los contratos o documentos legales que apoyan una transacción empresarial incluyen una cláusula jurisdiccional...”, por ejemplo: “Que las partes por este medio estipulan que el acuerdo se realiza en Colorado, EUA, y que cualquier cuestión con respecto a este acuerdo quedará sujeta a la ley del estado de Colorado, EUA.”¹⁷

¹⁵ Philip R. Cateora, *Marketing Internacional*, novena edición, México, 1997, p. 203-204.

¹⁶ Ídem.

¹⁷ Philip R. Cateora, *Marketing Internacional*, novena edición, México, 1997, p. 204.

Es necesario mencionar en este acápite la equivocación que se he tenido al creer que el GATT era una norma Internacional imperativa, como si ésta fuera una Ley, cuando en realidad regía sólo para los países contratantes, por lo que en la actualidad, al formarse la Organización Mundial de Comercio (OMC), es la que regirá los destinos a nivel internacional las transacciones comerciales, encontrándose facultados para la solución de cualquier problema que se suscite entre los países miembros.

2.8. El Recurso Legal para Resolver Conflictos Internacionales

Cuando la empresa se encuentra inmiscuida en un conflicto, la empresa extranjera debe recurrir a una acción más firme. Puede tomar la forma de la Conciliación, del Arbitraje o como último recurso, del Litigio.

A. La Conciliación:

La Conciliación es la mejor forma de solucionar los conflictos internacionales con un socio chino, por ejemplo. De hecho, algunas empresas chinas pueden evitar realizar negocios con empresas que van primero al arbitraje cuando surgen las dificultades. Los chinos consideran la conciliación mucho más amistosa que el arbitraje o el litigio cuando se trata de resolver conflictos.

1) Clases de Conciliación:

Puede ser Formal o Informal.

a. La Conciliación Informal:

Puede establecerse por ambas partes acordando que un tercero sirva como mediador.

b. La Conciliación Formal:

Se realiza bajo los auspicios del Centro de Conciliación de Pekín, que asigna uno o dos conciliadores para mediar. Si se llega a un acuerdo, se registra una declaración de conciliación basada en el acuerdo firmado.

A pesar de lo dicho, es necesario incluir una cláusula de arbitraje en el acuerdo de conciliación puesto que no se comprometen legalmente con la conciliación. Para las empresas que realizan negocios en China vgr., la solución de conflictos debe seguir cuatro pasos: primero, negociación informal; si esto no funciona, conciliar, arbitrar y finalmente, litigar.

B. El Arbitraje:

Entre las organizaciones de arbitraje formales están:

- La Inter-American Commercial Arbitration Commission.
- La Canadian-American Commercial Arbitration Commission para conflictos entre las empresas canadienses y estadounidenses.
- La London Court of Arbitration. Las decisiones pueden hacerse cumplir con la ley inglesa y los tribunales ingleses.
- La American Arbitration Association.
- La Cámara de Comercio Internacional.

Los procedimientos en los Tribunales de Arbitraje son similares. El arbitraje con las reglas de la Cámara de Comercio Internacional (CCI) proporciona un ejemplo excelente de cómo operan la mayoría de las organizaciones. Cuando se recibe una solicitud de arbitraje, la Cámara primero trata de lograr una conciliación entre las partes en conflicto. Si esto fracasa, se inicia el proceso de arbitraje. El demandante y el acusado seleccionan cada uno a una persona de entre los árbitros aceptables para defender su caso, y la Corte de Arbitraje de la CCI designa a un tercer

miembro, generalmente elegido de entre una lista de abogados, juristas y profesores distinguidos.

Todos los conflictos que surjan en relación con el presente contrato deberán ser solucionados con las reglas de la conciliación y arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional por uno o más árbitros designados de acuerdo con las reglas mencionadas.

“Las cláusulas de arbitraje requieren un acuerdo en dos sentidos: (1) las partes acuerdan arbitrar en caso de un conflicto según las reglas y los procedimientos de algún tribunal de arbitraje; (2) acuerdan respetar los fallos resultantes del arbitraje. La dificultad surge cuando las partes de un contrato dejan de cumplir los acuerdos. Las empresas pueden negarse a nombrar árbitros, negarse a arbitrar, o después de que se ha dado el fallo de arbitraje, pueden negarse a cumplirlo. En la mayoría de los países, las cláusulas del arbitraje son reconocidas por los tribunales y pueden hacerse cumplir por la ley dentro de esos países.”¹⁸

Más de 80 países han firmado una Convención Estadounidense sobre el Reconocimiento e Imposición de los Fallos de Arbitraje en el Extranjero, también conocida como “La Convención de Nueva York”, que los obliga a mantener los fallos de arbitraje realizado en el extranjero.

Estados Unidos, además es signatario de la Convención Interamericana sobre Arbitraje Internacional, de la que forman parte muchos países latinoamericanos. Estados Unidos también forma parte de algunos acuerdos bilaterales que contienen cláusulas que prevén la imposición de fallos arbitrales.

¹⁸Philip R. Cateora, *Marketing Internacional*, novena edición, México, 1997, p. 205-207.

C. El Litigio:

Se da cuando las partes involucradas en un interés común no se ponen de acuerdo, solicitando a la intervención de un tercero, quien resolverá la controversia suscitada mediante una Resolución que tendrá que ser cumplida por ambas partes.

Sin embargo, es importante, antes de llegar a un **LITIGIO** que se observen otras formas de solución, por lo que a continuación acotamos los factores disuasivos para el Litigio y los pasos a seguir.

2.9. FACTORES DISUASIVOS PARA EL LITIGIO Y PASOS A SEGUIR

- El miedo de crear una imagen pobre y dañar las relaciones públicas.
- El miedo de un trato injusto por parte de un tribunal extranjero. (Aunque sin intención, existe un miedo justificable a que el proceso pueda terminar en un tratamiento injusto debido a que la decisión puede ser tomada ya sea por un jurado o por un juez no muy versado en problemas de comercio ni en la complejidad de las transacciones empresariales internacionales.)
- La dificultad de obtener en un juicio lo que de otra manera pudiera haberse obtenido en una solución acordada mutuamente a través del arbitraje.
- El costo relativamente alto y el tiempo requerido cuando se lleva a cabo la acción legal.
- Pérdida de confidencialidad.
- Un especialista sugiere que la solución de cada conflicto debe seguir tres pasos: Tratar de apaciguar a la parte ofendida, si no funciona, conciliar, arbitrar y finalmente, litigar. El paso final generalmente se toma únicamente cuando todos los otros métodos fallan. De hecho, este consejo es probablemente sabio, ya sea se trate de un conflicto internacional o de uno nacional.

2.10. LA IMPORTANCIA DE LA COMPETITIVIDAD

Para que las empresas puedan aspirar a tener una alta competitividad y un desempeño eficiente que las introduzca a la excelencia, deben atenderse las necesidades de desarrollo del elemento más importante: el personal.

La capacitación es un factor estratégico para que las empresas puedan ser competitivas, por lo que es necesario capacitar constantemente a los colaboradores de confianza y a todos los empleados.

Es conveniente que sean diseñados y puestos en marcha programas de capacitación basados en una investigación de las necesidades de cada individuo, de la empresa y del mercado.

2.10.1. Principios básicos de la capacitación

- 1) Debe ser considerada una inversión y no un gasto ya que su costo es inferior a los beneficios que produce.
- 2) Es un recurso para el mejoramiento de la empresa.
- 3) Tiene que ser diagnosticada, dosificada, administrada y controlada por especialistas en la materia.
- 4) Debe de ser planeada profesionalmente.
- 5) Para ser impartida con éxito, debe determinar las necesidades reales que demanda el puesto.
- 6) La capacitación efectiva es la que responde a una enseñanza específica.
- 7) Debe de enseñarse lo que se necesita y a quien lo necesita.
- 8) La capacitación enfocada a la competitividad debe orientarse a contrarrestar problemas organizacionales y operacionales.
- 9) Debe mantenerse en un proceso de permanente innovación y dinamismo, acorde a los avances científicos y tecnológicos en el mundo.
- 10) Debe ser adecuada para los diferentes niveles de la empresa.

- 11) Sirve para consolidar y potencializar la infraestructura del personal.
- 12) Es el medio más efectivo para generar en el individuo cambios de conducta en forma planeada y conforme a objetivos específicos.
- 13) Sirve para incrementar conocimientos, desarrollar habilidades, modificar actitudes, desarrollar el juicio y el criterio, ser más productivos, actualizar al personal en la aplicación de nuevas tecnologías y ocupar nuevas posiciones.
- 14) Forma ejecutivos, trabajadores y empleados más capaces, más competentes y realizados y con una mejor calidad de vida.
- 15) Es una herramienta que mejora la comunicación y la participación del personal.
- 16) Forma parte de la educación y de la formación integral de las personas.
- 17) Modifica la forma de pensar, actuar y sentir de las personas.
- 18) Es aprendizaje y el aprendizaje es cambio de conducta.
- 19) Constituye uno de los factores más importantes para tener efectividad con calidad.
- 20) Puede ser peligrosa, ya que una capacitación mal dirigida puede ser contraproducente, ya que puede propiciar cambios de conducta no deseados.
- 21) Los resultados de la inversión en la capacitación se aprecian en los procesos de mejora continua, en la solución de problemas específicos y en razón del costo – beneficio.
- 22) Los cursos de un programa de capacitación deben probar su efectividad por la cantidad de conocimientos que una persona adquiere y el cambio que éstos provocan en ella.
- 23) Los contenidos de un curso, su metodología, el tiempo asignado y los materiales deben ser productos del alcance y la profundidad que indiquen los objetivos del mismo.

Ampliar la competitividad a nivel nacional es una condición necesaria para no rezagarse con relación a otros países y mejorar el nivel de bienestar de la población con el incremento de la

productividad y la producción hacia niveles que representen mayor valor agregado.

Actualmente se están haciendo esfuerzos aislados para lograr tener una competitividad nacional integral.

2.10.2. Principios básicos de la competitividad

Participación

- La competitividad no puede ser impuesta.
- Precisa de la participación comprometida de todos los actores autoridades, empresarios, académicos, profesionistas, investigadores e intelectuales.

Compromiso

- Debe haber una ideología básica y un propósito importante.
- Se necesita tener un conjunto de principios éticos y valores.
- Un sueño que se quiera convertir en realidad.
- Organizaciones con espíritu y responsabilidad social.
- Se debe otorgar al personal un lugar preponderante y dar valor a su talento.

Conocimiento

- Las nuevas organizaciones se basan en el conocimiento.
- Están diseñadas para manejar ideas e información.
- Cada integrante del organismo se convierte en un experto conocedor y responsable de sus obligaciones.
- Conocimiento para identificar y resolver problemas en el ámbito de sus funciones.

- La responsabilidad de los dirigentes es crear y fomentar la capacidad de aprendizaje de todo el personal para fortalecer el conocimiento.
- Hay ciertos principios que deben seguirse para tener buenos resultados en cualquier empresa o gobierno, de los cuales destacan la habilidad y el conocimiento.

Tecnología y capacitación

- El ser competitivos y tener productividad implica el desarrollo e implantación de modernas tecnologías.
- Exige la modernización del sistema educativo en todos sus niveles.
- Profundizar en los programas de capacitación.
- Crear nuevos modelos organizacionales.
- Se requieren organizaciones bien administradas.

Políticas públicas

- Se requieren políticas públicas y reformas estructurales que permitan a las empresas públicas y privadas competir a nivel mundial.
- Un sector público innovador y reformador, que fomente las inversiones públicas y privadas y propicie la generación de empleos de calidad en todo el País.
- Un sector público preocupado por apoyar un programa integral nacional de educación y capacitación.
- Se requiere otorgar financiamientos blandos a las MIPYMES para buscar su desarrollo y crecimiento.

Se requiere coordinar y propiciar alianzas y sinergias para impulsar los esfuerzos y recursos que utilizan los organismos públicos, empresas, cámaras, asociaciones regionales e internacionales, institutos, consejos o fondos, para lograr la competitividad del país a nivel mundial.

Para apoyar a las empresas privadas y el gobierno se plantea la necesidad de tener un organismo dedicado específicamente a establecer las políticas, estrategias, condiciones y acciones necesarias para ser más competitivos como Nación.

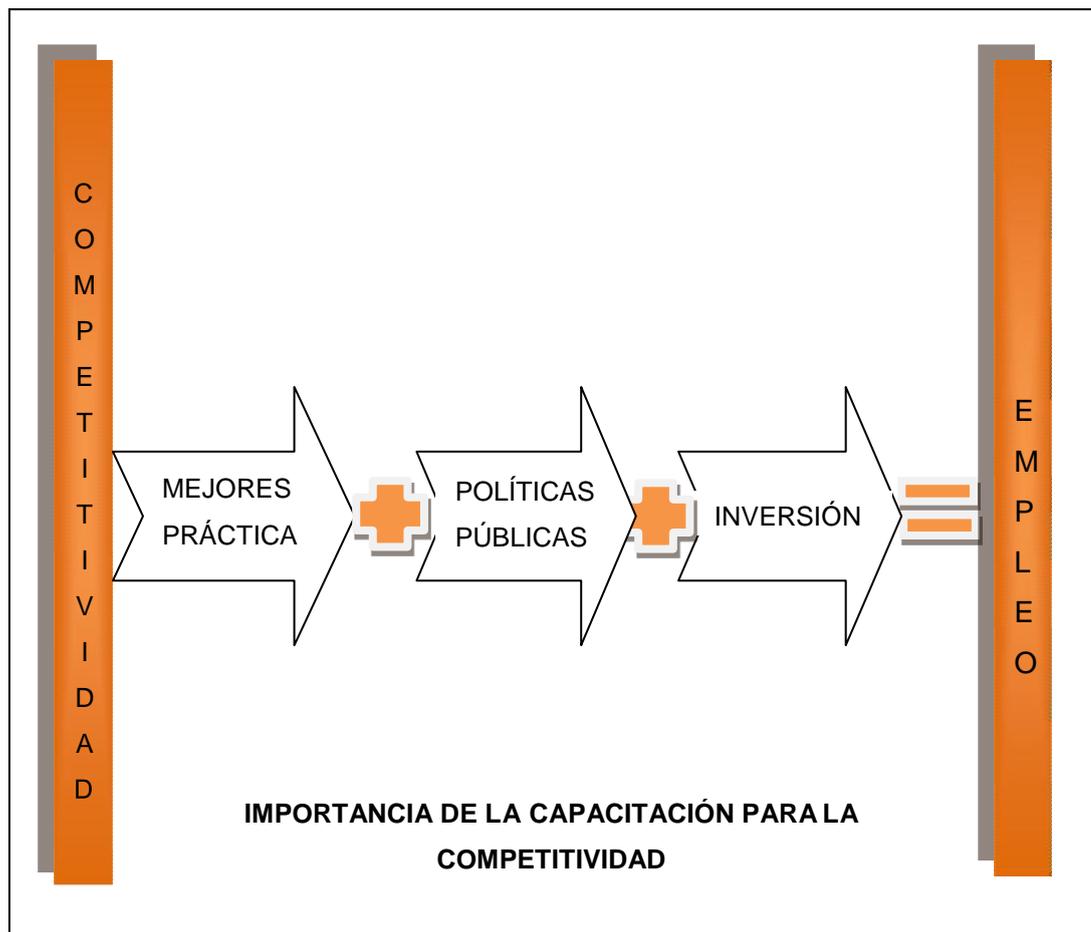


Figura 5. Importancia de la capacitación para la competitividad

Nota: Extraído de GestióPolis, 2012

CAPÍTULO III MARCO METODOLÓGICO

HIPÓTESIS

Hipótesis general

La estructura legal, vigente en el año 2015, para la exportación agroindustrial, como factor competitivo esta relacionada con la exportación agroindustrial del tomate desde Tacna.

Hipótesis específica

- A.** La legislación aduanera, vigente el año 2105, para la exportación es un factor competitivo para la exportación agroindustrial del tomate desde Tacna.

- B.** La legislación fitosanitaria, vigente el año 2105, para la exportación es un factor competitivo para la exportación agroindustrial del tomate desde Tacna.

VARIABLES DE ESTUDIO

Variable Independiente

Estructura legal peruana, vigente en el año 2015, para la exportación agroindustrial, como factor competitivo

A. OPERACIONALIZACIÓN

- a) CONCEPTO DE ESTRUCTURA LEGAL EN EL PERÚ:** Debe entenderse por legislación en el Perú, al conjunto de normas que se promulgan para el beneficio de la industria, comercialización y como simple normatividad para regular las relaciones entre particulares y particulares y el Estado.

- b) DEFINICIÓN DE ESTRUCTURA:** Manera en la que se encuentra dispuesta nuestra legislación.

B. INDICADORES

- a) Leyes.
- b) Decretos.
- c) Temporalidad.
- d) Actualidad.

2.10.3. Variable Dependiente

La exportación agroindustrial del tomate, en el año 2015, desde Tacna al mercado internacional.

A. OPERACIONALIZACIÓN

- a) CONCEPTO DE MERCADO INTERNACIONAL:** Entendamos como Mercado Internacional al ámbito fuera de nuestro país con el que se realizan diferentes transacciones comerciales.

- b) DEFINICIÓN DE MERCADO INTERNACIONAL:** Mercado es la contratación pública de mercancías en un sitio destinado al efecto y en días señalados, por tanto, el Mercado Internacional refiere al conjunto de operaciones de compra y venta que los ofertantes de un país llevan a término con demandantes extranjeros.

B. INDICADORES

- a) Producción.
- b) Calidad
- c) Precio.
- d) Mercado.

2.11. TIPO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación es básica dado que la investigación se basará en base a un marco normativo existente que aportará al conocimiento,

El nivel de investigación es descriptivo y correlacional, puesto que se analizará las características del comportamiento de las variables a analizar, para luego relacionarlas.

El diseño de la investigación es transaccional-descriptivo, por cuanto el estudio de la investigación se mide en un momento determinado.

2.12. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

El diseño de la investigación es transaccional-descriptivo, por cuanto el estudio de la investigación se mide en un momento determinado.

2.13. MÉTODOLÓGÍA DE INVESTIGACIÓN

Descriptiva y exploratoria.

2.14. ÁMBITO DE ESTUDIO

Departamento de Tacna

2.15. TIEMPO SOCIAL

El tiempo de Estudio abarca el año 2015.

2.16. POBLACIÓN Y MUESTRA

2.16.1.Unidad de estudio

Se ha tomado como unidad de estudio al empresario agroindustrial que exporta tomate desde Tacna, en el año 2015, por lo que la investigación se va a realizar encuestando a los empresarios que sostienen transacciones comerciales a nivel Internacional en la ciudad de Tacna.

Siendo el caso que de las 500 empresas registradas, 29 son las que se dedican a la exportación industrial del tomate, es que se trabajará con el 100% de ellas.

2.16.2. Población

Tal como se menciona de las 500 empresas dedicadas a la exportación, 29 empresas son las que se dedican a la exportación agroindustrial. Por lo que se trabajara con todas ellas, las empresas a encuestar constituyen un Universo, y su estudio en la práctica constituye un censo de las mismas.

UNIVERSO:

La investigación se encuentra enmarcada en las 29 Empresas¹⁹ dedicadas a la Agroindustria de Productos no Tradicionales de exportación en la ciudad de Tacna, por lo que, al ser una cantidad susceptible de encuestar, se ha optado por encuestar a todas con una confiabilidad del 100%²⁰:

- 1) Inversiones Fredal S.R.L. (Cascarilla de Arroz)
- 2) Import Export "CRIS" (Choclo, arveja verde)
- 3) Agrocomercial Huanchi E.I.R.L. (Orégano)
- 4) Agroindustrias San Pedro S.A. (Orégano seco en hojas)
- 5) Agroindustrias Naty E.I.R.L. (Orégano)
- 6) Rodríguez Ucedo S.C.R.L. (Orégano)
- 7) APROL-Alimentos Procesados del Olivo E.I.R.L. (Aceitunas)
- 8) Agroindustria Olivarera Perú S.R.L. (Aceitunas)
- 9) C & C S.A.C.(Aceitunas)

¹⁹Limitante de Investigación: La fuente de la información de las empresas se encuentra clasificada por acuerdo entre la Entidad facilitadora y la Candidata, además del compromiso de no revelar información sobre los Gerentes de cada una de las Empresas encuestadas, por acuerdo de confidencialidad, prohibiendo mayor difusión que la determinada en la Tesis, exceptuando el entregarla al jurado en forma verbal, no grabada o escrita, pudiendo utilizar la información para el desarrollo del Trabajo de Investigación.

²⁰ HAIR, Joseph F, Rolph Anderson, *Análisis Multivariante*, quinta edición, Madrid-España, 1997. p. 08: "Si estamos realizando un censo de toda la población, entonces la inferencia estadística no es necesaria, porque cualquier diferencia o relación, por pequeña que sea, es "verdad" y existe."

- 10) INOLSA (Aceite de Olivo)
- 11) Agroindustrias del Sur S.A. (Aceite de Oliva Extra Virgen)
- 12) Agroindustria y Comercializadora GUIVE E.I.R.L. (Aceitunas)
- 13) SILPAY E.I.R.L. (Aceitunas)
- 14) Multiservicio y Agroindustria "Repace" (Aceitunas)
- 15) Empresa Agroindustrial HUCOR E.I.R.L. (Vaina de Pimiento Seco del Género Capsium Annum)
- 16) Virgen Milagrosa E.I.R.L. (Acopio Importación y Exportación de Orégano y otros)
- 17) Biondi y Cía. de Tacna S.A. (Aceitunas)
- 18) Alimentos del Sur S.A.C. (Exportación de Orégano, Páprika, Aceituna)
- 19) Baumann Crosby S. Civ. R. Ltda. (Aceitunas)
- 20) Edgar Uchasara Avendaño (Distribución de Especies, Frutas Secas y productos del Agro-Orégano)
- 21) Estela y Compañía S.C.R.L. (Orégano Seco en Hojas)
- 22) Ernesto Trabuco E.I.R.L. (Aceitunas)
- 23) Comercial SERFER S.R.L.(Exportación de Aceitunas)
- 24) Alimentos Jurado S.A. (Industria de Exportación – Páprika, Orégano)
- 25) Agroindustrias Olivícola La Yarada S.A. (Aceitunas)
- 26) Productos Agrícolas Dimas Medina E.I.R.L. (Pimiento Seco del Género Capsium Annum)
- 27) Agroindustrias San Pedro S.A. (Orégano seco en hojas)
- 28) Rodríguez Usedo S.C.R.Ltda. (Orégano)
- 29) Empacadora Pino SAC.

2.17. Procesamiento, técnicas e instrumentos

2.17.1.Análisis documental

- Para establecer comparaciones.
- Para analizar el marco legal sobre la producción agroindustrial.

2.17.2. Encuesta

- Se aplicó un cuestionario, que permite validar las hipótesis y contrastarlas estadísticamente, con preguntas simples y de fácil respuesta. Se aplicó a los gerentes de las empresas. Que permitió investigar sobre el nivel de desarrollo de exportación.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS DEL TRABAJO

NECESIDAD DE UNA LEGISLACIÓN ALTERNATIVA NACIONAL PARA NEGOCIACIONES INTERNACIONALES

En gran parte, las organizaciones internacionales se basan en un tratado constitutivo firmado y ratificado por sus Estados miembros, y sus objetivos y fines están dirigidos a beneficiar a todos sus miembros. Estas organizaciones son entes sumamente complejos por razones obvias: Primero, siguen la política internacional mayoritaria de sus miembros, la que algunas veces no cuenta con el respaldo de todos aquellos donde las organizaciones tienen presencia. Segundo, son administrados por un personal internacional. Tercero, se financian con fondos internacionales. Cuarto, requieren de la capacidad para ser efectivos y cumplir misiones en distintos países -todos con leyes o, inclusive, con sistemas jurídicos absolutamente diferentes.

Para cumplir con sus funciones y realizar sus objetivos cabalmente, una organización internacional típica requiere de flexibilidad para poder: (1) transferir personal sin dificultades de un país a otro; (2) administrar y convertir sus recursos financieros sin las restricciones impuestas por la política cambiaria y monetaria de cada Estado miembro; (3) tener libre acceso a los medios de comunicación; (4) contratar y poseer bienes muebles e inmuebles; (5) encontrarse libre de obstáculos impuestos por procesos judiciales en un Estado miembro con la finalidad de obstaculizar o frustrar las acciones de la mayoría.

La comunidad internacional, a través del derecho internacional, ha reconocido que estas organizaciones requieren de una serie de privilegios e inmunidades para facilitar sus acciones en el ámbito internacional. Y no es nada insólito que los tratados constitutivos de estas organizaciones contengan artículos que consagren los privilegios e inmunidades necesarios para el cumplimiento de sus fines. Por su parte, la Carta de la OEA y la Carta de la ONU representan la norma general.

EL TRABAJO DE CAMPO

Conforme queda establecido con lo indicado en la presente investigación, que se tiene que el nacionalismo, al no encontrarse debidamente arraigado a nuestro pueblo, se hace difícil la identidad, y en consecuencia la visión de desarrollo conjunta de la población, dirigida a un solo fin, que es el desarrollo de nuestro país, iniciándose el mismo, por el fortalecimiento de valores y el desprendimiento del bien individual a favor del bien común. Dicho con simpleza, el desarrollo de cada uno de los peruanos en sus actividades individuales que redunden en beneficio del Perú, y no solamente de la familia o del individuo.

De igual forma, queda cristalino que la historia es importante en cuanto y en tanto nos sirva para no cometer los mismos errores y seamos conscientes que las coyunturas políticas-económicas-sociales son variables de acuerdo a la evolución no sólo de nuestro país, sino también del extranjero; es decir, que los elementos incontrolables internacionales también tienen influencia en los factores incontrolables nacionales. Queda acreditado con las diferentes políticas de los gobiernos que ha tenido el Perú, y las ideologías que se trataron de implantar en nuestra sociedad, las que de una u otra forma han tenido detractores, y por ello las marchas de protesta, haciendo que no exista estabilidad jurídica ni política y a consecuencia de la inestabilidad económica, que fue altamente creciente desde que fue elegido Alan García en su primer gobierno.

Queda determinado, conforme se verifica en la siguiente gráfica, que la Inversión Extranjera Directa en nuestro país, de por lo menos cinco países son las más notables; sin embargo, debe considerarse, igualmente que estas continuarán y podrán diversificarse en la medida que el factor riesgo-país disminuya y no se incremente con los diferentes escenarios políticos democráticos por los que atraviesa nuestro país y otros países con los que mantenemos relaciones comerciales. Además, es importante, que, así como la seguridad que nosotros proponemos, se tengan en las inversiones en nuestro país, también se obtenga la misma seguridad jurídica en el ámbito Internacional.

Existen algunos sectores, como el de la agroindustria, en el que los británicos han manifestado su interés, así como en el turismo, debido al gran potencial de recursos que tiene el mercado peruano en estas áreas.

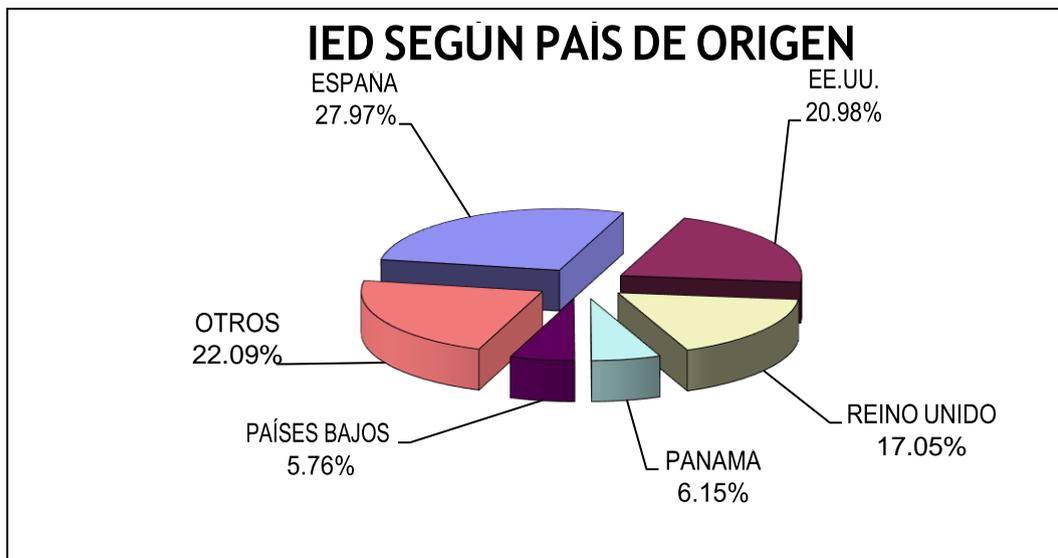


Figura 6. IED según país de origen

Nota: Extraído de documento del BCRP

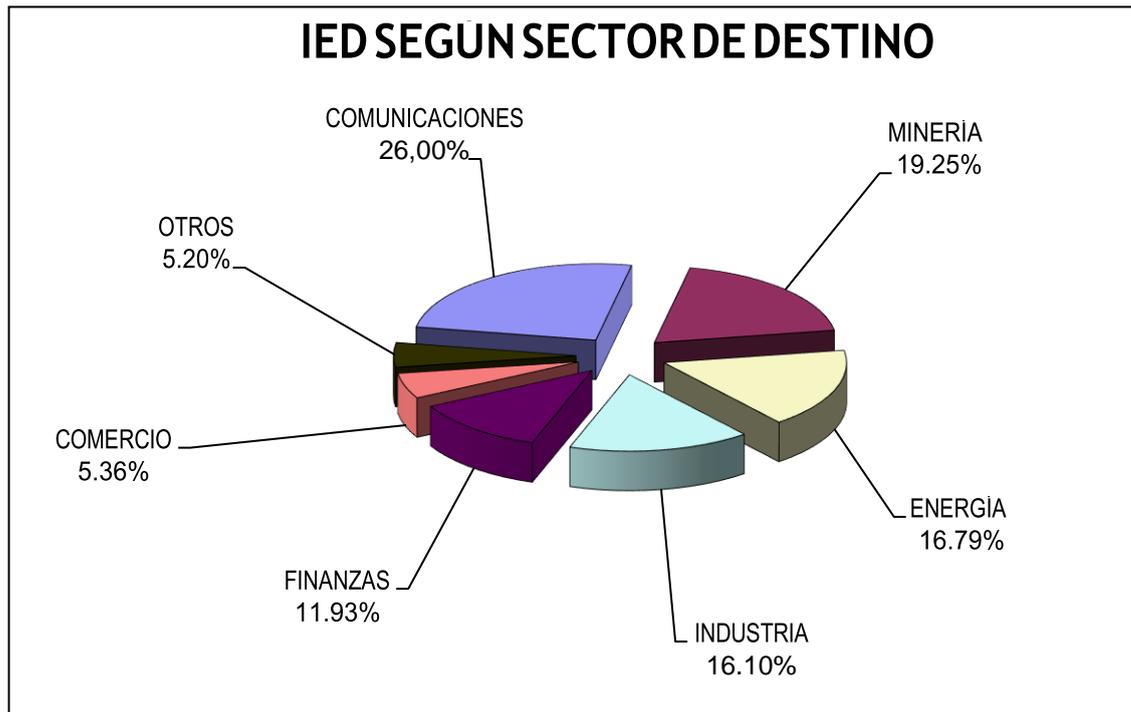


Figura 7. IED según sector de destino

Nota: BCRP

En las figuras demostramos los porcentajes de Inversión Extranjera de Desarrollo en la que cada País se encuentra dispuesto a invertir.

Además de los beneficios y estímulos mencionados, también se tiene que la ciudad de Tacna tiene una legislación preferencial desde el año 1985 en que se creó la ZOTAC (Zona de tratamiento Preferencial), régimen por el que podía importarse insumos o productos no terminados o para consumidor final, dependiendo del giro del negocio de cada uno de los empresarios, pero que daba la oportunidad de que se desarrollara esta ciudad; sin embargo, el mal manejo y difusión de la legislación, hizo que los inversionistas tacneños no pudieran efectuar las transacciones suficientes y establecer los negocios correspondientes como para desarrollar un crecimiento sostenido de la zona en lo que se refiere a industria y agroindustria.

Si son las comunicaciones el más alto porcentaje de inversión extranjera directa, en nuestro país, entonces, debemos propugnar para que se legisle al respecto, así como se hace necesaria la legislación para las exportaciones de determinadas mercancías.

En definitiva, lo que necesita el Perú es de una estabilidad jurídica, que se legisle por tiempos que sobrepasen los periodos presidenciales, y no hacer que al cambio de escenarios, se varíe nuestra legislación, dando inseguridad a los inversionistas y emprendedores.

Es de gran importancia la evaluación de lo que se ha venido haciendo respecto al recurso hidro energético, ya que como es sabido, los trabajos de Kovire se paralizaron desde la firma del ALT entre Bolivia y Perú, con el objetivo de que sea la autoridad binacional formada para efectos del recurso del Lago Titicaca, la que decidiera la mejor forma de dotar de recurso hídrico a ambas poblaciones (Tacna por Perú, y Tarija por Bolivia), por lo que nuestra propuesta, conforme se indica en la página 166, es perfectamente viable y no tendría mayor impacto en el ecosistema, teniendo un costo similar al utilizado y el por ser utilizado en un recurso que finalizará, mientras el agua del mar es inagotable.

INFORMACIÓN SOBRE EL NIVEL DE DESARROLLO DE LA EXPORTACIÓN AGROINDUSTRIAL

Adicionando a lo ya expuesto debemos considerar que la Región Tacna, es la más austral del Perú, se halla situado en el extremo sur del Perú, a 1293 km de Lima, entre las coordenadas 16°58'00", 18°21'34.8" de latitud Sur y los 60°28'00" y los 71°00' 02" de longitud Oeste.

La Región Tacna limita por el Noroeste, con el Departamento de Moquegua, por el Noreste, con el Departamento de Puno, por el Este con la República de Bolivia, por el Oeste con el Océano Pacífico (Mar de Grau).

Está ubicado en la cabecera del segundo desierto más grande del mundo (Atacama) cuya característica esencial es la hiperaridez, que resulta siendo una limitación grave en recursos hídricos para uso agropecuario y consumo humano, y que creemos necesario reiterar para no olvidar el escenario en el que nos desenvolvemos y podemos desarrollar.

La Región Tacna, políticamente está conformada por 4 provincias (Tacna, Jorge Basadre G, Tarata y Candarave) y 27 distritos. Abarca la costa, la sierra con relieve bastante accidentado y estrechas quebradas.

DIVISIÓN POLÍTICA

Provincia: Tacna.

Distritos:

- Tacna.
- Alto de la Alianza.
- Ciudad Nueva.
- Gregorio Albarracín Lanchipa.
- Pocolay.

- Calana.
- Pachía.
- Palca.
- Sama Las Yaras.
- Sama Inclán.

Provincia: Jorge Basadre G.

Distritos:

- Locumba.
- Ilabaya.
- Ite.

Provincia: Tarata.

Distritos:

- Tarata.
- Estique.
- Estique Pampa.
- Chucatamani.
- Sitajara.
- Susapaya.
- Tarucachi.
- Ticaco.

Provincia: Candarave.

Distritos:

- Candarave.
- Cairani.
- Camilaca.
- Curibaya.
- Huanuara.
- Quilahuani.

POBLACION

La población de la Región Tacna ha venido incrementándose aceleradamente a una tasa de crecimiento de 3,04% anual, muy superior al promedio nacional del 2,1%, según lo indica el INEI al año 2016. La población actual es de 341 838 habitantes, de los cuales el 3,04 % (316 914) corresponde al área urbana y el - 8,07 % (27 656) al ámbito rural, con un índice de crecimiento anual de -8,07%. (24 874)

Tabla 15

Población del Departamento de Tacna

	2014	2015	TASA DE CRECIMIENTO
TACNA	337 276	341 838	1,35%
TACNA	307 608	316 964	3,04%
CANDARAVE	8 323	8 095	-2,74%
JORGE BASADRE	9 437	9 034	-4,27%
TARATA	7 828	7 745	-1,06%

Nota: Extraído del Compendio Estadístico Departamental 2000-2015. INEI – TACNA.

Flujos Migratorios:

Flujo migratorio, se entiende como el desplazamiento de la población del interior a la ciudad capital, se origina a partir de la existencia de causas impulsoras y/o atractivas.

Causas Impulsoras y/o atractivas:

La carencia de fuentes de trabajo, las limitadas perspectivas de desarrollo y deficientes o inexistentes servicios sociales; todo lo cual nos pone en evidencia los bajos niveles de producción y productividad, la predominancia del minifundio, la mala calidad de agua y suelos, una topografía accidentada, una insuficiente

infraestructura vial y la carencia de servicios de sanidad, educación y recreación, sobretodo, la falta de tecnificación y tecnología para obtener mejores productos que sean competitivos, más aún cuando queda demostrado que tenemos ocho cosechas al año del tomate, y sin embargo, no sabemos utilizar este beneficio climático y la variedad de la hortaliza.

Por su parte la ciudad capital no obstante experimenta desgarradoramente una compleja problemática de orden estructural, mantiene el atractivo del mejoramiento del nivel de vida ante la posibilidad de empleo en las diversas ramas de la actividad urbana, fundamentalmente en el comercio y los servicios.

En cuanto a las oleadas migratorias provenientes de la región altiplánica, se observa que estas acontecen en mayor proporción e intensidad respecto a otras del territorio nacional.

Entre 1981 y 2000, la variación porcentual de los inmigrantes de Puno hacia Tacna fue el 55% sobre el 57%. Las causas que originan estas migraciones, son las prolongadas sequías y otros factores de orden climático que han contribuido a acentuar el fenómeno en los últimos años.

SUPERFICIE AGRICOLA

La Región Tacna, ocupa un espacio territorial de 16 071 km², que representa a 1 607 573 has de los cuales el 1.9 % (30 383 has) corresponde al área cultivada, como se observa en la tabla siguiente:

Tabla 16*Distribuciones de la superficie territorial de Tacna 2002*

DISTRIBUCIÓN	HECTÁREAS	PROPORCIÓN
Cultivos Agrícolas	30 383	1,9 %
Forestales	3 047	0,2 %
Pastos Naturales	124 538	7,7 %
Área Potencial Cultivable	79 556	5,0 %
Área no Cultivable	1 370 049	85,2 %
TOTAL	1 607 573	100 %

Fuente: Dirección Regional Agraria Tacna, 2001.

En la Región Tacna, sólo se cultivan 30 383 hectáreas que representan el 1,9% del área total, de los cuales el 13% son cultivos permanentes (olivos y frutales), el 29% cultivos transitorios y el 58% son cultivos forrajeros.

Existe una importante área de 81 700 hectáreas para el desarrollo de cultivos, que representa el 5,1% del área total y puede permitir casi triplicar la actual área cultivable. El potencial del área cultivable se localiza principalmente en las Lomas de Sama (54 623 has), la Yarada Hospicio (36 815 has).

A 2001 el 60% de la producción agrícola del departamento de Tacna se centra en cultivos forrajeros que no corresponden a la vocación productiva del Valle de Tacna por ser altamente exigentes en consumo de agua, situación que no es coherente con una zona desértica como Tacna.

En este sentido en el campo agrícola y agroindustrial se necesita trabajar los temas siguientes: renovación de infraestructura de riego (pozos), cambio de sistema riego y planificación de cultivos, transferencia tecnológica, capacidad e investigación, inteligencia de mercados, financiamiento, marco jurídico establece clasificación de suelos.

OFERTA POTENCIAL DE TIERRAS

Distrito de Riego Tacna:

Superficie cultivable: 36900 has, con un requerimiento de agua aproximadamente de 13654 m³/seg.

Tabla 17
cultivable de Tacna

Superficie

SECTOR	PAMPAS	HAS
CAPLINA	• Cruz Verde	2600
	• Alto de la Alianza	1500
UCHUSUMA	• San Francisco	100
	• Arunta	1500
	• Magollo	300
LA YARADA - LOS PALOS	HOSPICIO	30000
TOTAL		36900

Nota: Datos obtenidos del Ministerio de Agricultura - Tacna

Distrito de Riego Sama- Locumba:

Superficie cultivable: 12100 has con un requerimiento de agua aproximadamente de 7970 m³/s.

Tabla 18
cultivable Sama - Locumba

Superficie

PAMPAS	HÁS
Sama - Las Yaras	8000
El Eslagonal	1500
Cruz Verde Cerrillos	2600
TOTAL	12100

Nota: Datos obtenidos del Ministerio de Agricultura de Tacna

Locumba:

Existe una superficie cultivable de 12700 has y se requiere incrementar los recursos hídricos en 3 041 m³/s.

Tabla 19*Demanda de agua*

PAMPAS	HÁS	DEMANDA DE AGUA POTABLE (m³/seg.)
Tacna	36900	13654
Sama	12100	7970
Locumba	12700	3041
TOTAL	61700	24665

Nota: Datos obtenidos del Ministerio de Agricultura

ESTRUCTURA Y TENENCIA DE LA PROPIEDAD AGRARIA:

La tenencia de la tierra en la Región Tacna, está distribuida en mayor proporción (57,60%) para los pequeños propietarios, con superficies no mayores a 10 ha lo que nos autoriza a afirmar la presencia del minifundio, los medianos propietarios (23,51%) poseen superficies entre 10 y 50 ha y los grandes propietarios (12,89%) con fundos con más de 50 ha. Esta situación constituye una gran dificultad para el desarrollo de economías de escala tanto en la compra de insumos como en la producción y la comercialización de sus productos.

REGIONES NATURALES:

La Región Tacna cuenta con dos regiones, la costa tiene un clima seco, con variaciones de temperaturas de 12°C a 30°C, y afluencia de cuatro ríos costeros que condicionan la formación de 3 valles aislados entre sí, facilitando para el caso de la sanidad agraria la aplicación de programas de control y erradicación de

plagas y enfermedades. Presenta grandes ventajas para el cultivo de frutas y hortalizas y otros con un gran potencial de exportación.

La sierra se caracteriza por la baja fertilidad de sus suelos y topografía accidentada, dependiendo básicamente de las precipitaciones pluviales, influyendo en los bajos niveles de productividad agrícola. Esta región presenta un gran potencial de desarrollo agrícola en los valles interandinos y un potencial pecuario en las zonas altoandinas. Presenta grandes para el desarrollo de los cultivos andinos y de mejoramiento de pastos naturales, así como necesidades de reforestación.

CLIMA:

La Región Tacna se encuentra ubicada en las zonas de vida: desierto desecado Templado cálido (ds-tc).

Su clima es templado entre 25°C y 28°C en el verano y entre los 6 °C y 13°C en el invierno con una temperatura media anual es de 17°C y la precipitación total anual está por debajo de los 100 mm, con una humedad relativa de 75%.

RECURSO HÍDRICO – POR PROVINCIAS:

Provincia de Tacna:

En la Agencia Agraria Tacna, se encuentran las cuencas y/o microcuencas hidrográficas, que se detalla:

La cuenca del río Maure ubicada en la parte altoandina en la zona altiplánica, tiene su nacimiento en la cordillera occidental y comprende el límite con el departamento de Puno, donde tienen presencia las comunidades altoandinas de Alto Perú, Ancomarca.

La cuenca del río Uchusuma, cuyo origen es la parte Este del nevado Barroso, y su derivación a través del canal del mismo nombre, pasando por las comunidades campesinas de Vilavilani e Higuerani, éste último en la cabecera del valle viejo de Tacna.

La cuenca del río Caplina, cuya naciente es en la parte Sur del nevado Barroso y del nevado Anchacollo, en la jurisdicción de la comunidad campesina Caplina; constituye la cuenca más importante en este ámbito, cuya cobertura comprende a las comunidades de Ancoma, Challaviento, Toquela, Ataspaca y todo el valle Viejo desde Calientes hasta los sectores circundantes de la ciudad de Tacna.

La cuenca del río Sama, que se origina en la provincia andina de Tarata, con la confluencia de los ríos Salado y Pistala; dando lugar al valle de Sama en toda su extensión, con una cobertura de 3,100 has de cultivos.

Asimismo, en el ámbito de esta Agencia, está considerado las irrigaciones de Magollo, Copare, La Yarada y Los Palos, que en su conjunto abarcan la parte Sur Oeste de Tacna , con aproximadamente 6,500 has de cultivos irrigados con aguas superficiales y subterráneas, donde predomina principalmente el cultivo del olivo.

Provincia J. Basadre G.:

Esta Agencia cuenta con la cuenca del río Locumba nace de la confluencia de los ríos Curibaya e Ilabaya en la zona andina de dicha provincia. La cuenca del río Curibaya tiene su origen en la Laguna Aricota, y la cuenca del río Ilabaya nace con los afluentes de los ríos Tutupaca, Huanuara, Tacalaya , Camilaca y Carumbraya ; donde tienen presencia las comunidades andinas de Borogueña, Cambaya, Carumbraya, Chululuni, Coraguaya, Santa Cruz y Toco Grande.

En el ámbito de esta Agencia se encuentra la irrigación Ite en la parte de costa, que abarca una cobertura de 1,500 ha cultivadas principalmente con los cultivos de Alfalfa, Maíz Chala, Ají.

Provincia de Tarata:

Las cuencas de los ríos Salado y Pistala, y sus afluentes, se originan en la zona de cordillera en el nevado Barroso y el cerro Tuipecollo; donde tienen presencia las comunidades campesinas de Chiluyo, Coracorani, Maure, Pampa Huyuni, Tarucachi, Challaguaya, Kovire Chilicollpa, Ticaco, Yabroco, Sitajara, Susapaya, Chipispaya, Chucatanani, Estique, Estique Pampa y Talabaya.

Provincia de Candarave:

Esta Agencia cuenta con la cuenca del río Salado se inicia en el nevado Cancave y termina en la laguna Aricota como su afluente. La cuenca del río Callazas tiene su nacimiento en la laguna Vizcachas e igualmente termina en la laguna Aricota; donde tienen su presencia las comunidades campesinas de Ancocala, Cairani, Calacala, Tacalaya, Turunturo, Camilaca, Calientes, Calleraco, Huaytire, San Pedro, Huanuara, Pallata y Quilahuani.

La Región Tacna enfrenta en los últimos 20 años, un serio proceso de deterioro en el balance entre la oferta y demanda. Esta extrema deficiencia de agua se ve reflejada por una oferta del líquido elemento de 12.04 m³/s y la demanda de 22.54 m³/s con un déficit de 10.50 m³/s.

La cantidad de agua que se tiene son obtenidas de las cuencas hídricas del Caplina, Uchusuma, Sama y Locumba, además se cuenta con el recurso hídrico subterráneo que es de 2.89 m³/s en el sector de La Yarada a través de 92 electrobombas.

El déficit en el balance hídrico complementado con el deficiente manejo de restringe el crecimiento de la actividad agropecuaria, agroindustrial, minero, de consumo y de demanda turística.

AGUAS SUBTERRÁNEAS:

El recurso más importante a corto plazo con que cuenta el valle de Tacna para su desarrollo agrícola es el constituido por el agua subterránea, por ello en base a la información existente, se presenta un diagnóstico preliminar de su uso actual.

El inventario realizado a permitido establecer que en el valle de Tacna existen 116 pozos ubicados en la zona comprendida entre Calana y el Litoral, de los cuales 18 son tubulares, 68 mixtos, con profundidades que varían entre 11 y 135 m. y 30 son de tajo abierto, con profundidades de 6 a 40 m. del total mencionado 92 se encuentran en explotación.

El rendimiento de los pozos tubulares varía entre 20 y 85 lts/s y el de los pozos abiertos entre 2 y 33 lts/s. El volumen total anual explotado ha sido estimado en 39 680 000 de m³ destinándose 23 620 000 de m³, para uso agrícola, 1 610 000 de m³ para uso pecuario, 420 000 de m³ para uso doméstico y el volumen restante 14 030 000 de m³ para usos no especificados.

En general, estudios de la napa acuífera efectuados por la firma japonesa MITSUI en la pampa de la Yarada, hacen prever que la disponibilidad del manto subterráneo puede ser utilizado para incorporar aproximadamente 7,000 hás. sin mayores problemas que tener cuidado en los controles piezométricos para todos los pozos en funcionamiento; sin embargo aún falta realizar estudios de las napas más profundas (más de 150 m.) que se supone existan por filtraciones del lago Titicaca.

Tabla 20

Recursos

hídricos en Tacna - 1999

RECURSOS HÍDRICOS 1999	
DEMANDA HÍDRICA	22,54 m ³ /s
OFERTA HÍDRICA	12,04 m ³ /s
DÉFICIT HÍDRICO ACTUAL	10,5 m ³ /s
DÉFICIT HÍDRICO 2010	18,1 m ³ /s

Nota: Datos obtenidos del Proyecto Especial Tacna-INADE (1 999).

PRODUCCIÓN AGRÍCOLA:

La base productiva de la Región Tacna está sustentada fundamentalmente en el sector agropecuario, para la actividad agrícola cuenta con aproximadamente 30,383 has cultivadas con diversos cultivos dentro de los que destacan: el maíz amiláceo, el maíz amarillo duro, papa, olivo, vid, peral, orégano, ají, manzano, zapallo y tomate; y dentro los forrajes cultivados se cuenta con la alfalfa y el maíz chalero.

La actividad agropecuaria presenta bajos niveles de producción y productividad debido a:

- La estructura de propiedad de minifundio, no permite tener volúmenes de producción acorde con el mercado nacional e internacional.
- A la idiosincrasia del agricultor que responde a arquetipos culturales de sus lugares de origen y se manifiesta en la aversión al riesgo, al individualismo que limita la organización de productores y a una baja productividad por unidad de medida.
- A uso de sistemas de cultivo y riego no acordes con la vocación productiva de las zonas agrícolas específicas.
- El efecto de la política económica recesiva que ha deprimido los precios, no ha superado los problemas de sobre costos y limitado acceso al crédito

bancario y financiamiento, falta de maquinaria agrícola, limitaciones a las inversiones privadas por la normatividad vigente y por último la sanidad agrícola que es deficiente no hace competitivos a nuestros productos restringiendo el ingreso al mercado internacional, por incumplimiento de la actividad fitosanitaria por parte de los agricultores.

Producción agrícola por Provincias:

Provincia Tacna:

Cultivos Permanentes:

- Olivo (4,809 has).
- Vid (360 has).

Cultivos Semi-Permanentes.

- Alfalfa (2,692 has).

Cultivos Transitorios:

- Ají (206 has)
- Cebolla (184 has)
- Maíz Amarillo Duro (708 has)
- Melón (127 has)
- Sandía (140 has)
- Zapallo (123 has)
- Maíz Chala (3,456 has)

Provincia J. Basadre G.:

Cultivos Semi –Permanentes:

- Alfalfa (1,479 has).
- Orégano (274 has).

Cultivos Transitorios.

- Ají (541 has).

- Cebolla (102 has).
- Maíz Chala (1,164 has).

Provincia de Tarata:**Cultivos Semi-Permanentes :**

- Alfalfa (1,594 has)
- Orégano (165 has)
- Cultivos Transitorios
- Maíz Amiláceo (667 has)
- Papa (185 has)
- Ajo (74 has)

Provincia de Candarave:**Cultivos Semipermanentes:**

- Alfalfa (5,980 has)
- Orégano (488 has)

Cultivos Transitorios

- Maíz Amiláceo (693 has)
- Papa (544 has)
- Ajo (167 has)

CAPÍTULO V

CONTRASTACION Y VALIDACION DE HIPÓTESIS

Mediante los resultados obtenidos en la encuesta, los cuales han sido analizados e interpretados, se procedió a la contrastación estadística y Validación del Sistema de Hipótesis²¹., Asi mismo, se elaboró la prueba de Chi cuadrado para establecer si existe relacion entre las variables estudiadas.

Existen motivaciones socio-culturales y económicas que influyen en la determinación de la Estructura Legal del Perú, mismo que es considerado como elemento incontrolable en el entorno remoto próximo en la Dirección y Administración Estratégicas para la exportación de productos agroindustriales en este particular, siendo más confusa la estructura legal para nuestra ciudad, que por encontrarse en zona de frontera tiene dos regímenes, uno General y el otro de ZOFRATACNA, anteriormente CETICOS, antes ZOTAC, existiendo, por lo tanto dos formas de tributar dependiendo al régimen tributario al que se haya acogido la empresa agroindustrial.

2.18. COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

2.18.1. HIPÓTESIS ESPECÍFICA a)

Contrastacion estadística de la hipótesis:

Se aplicó la prueba de Chi cuadrado para establecer si existe relación entre la dimensión uno de la variable independiente (V1D1), legislación aduanera, y la dimensión uno de la variable dependiente (V2D1), percepción de la legislación aduanera en la exportación.

²¹ VALIDACIÓN DE HIPÓTESIS: Se da cuando los resultados obtenidos confirman o niegan las hipótesis. En cambio, la CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS: Se da cuando se comparan dos o más afirmaciones.

El resultado fue el siguiente:

Prueba Chi Cuadrado : Independencia

<i>Prueba</i>	<i>Estadístico</i>	<i>GL</i>	<i>Valor-P</i>
Chi-Cuadrada	79.194	64	0.0356

El resultado de la prueba de hipótesis ejecutada muestra que el valor-P es menor que 0.05, Por lo tanto, el valor observado de la dimensión uno de la variable independiente, legislación aduanera (V1D1), está relacionado con la dimensión uno de la variable dependiente: percepción de la legislación aduanera de exportación (V2D1).

Validacion de la hipótesis:

Esta hipótesis establece que la normatividad aduanera para la exportación agroindustrial alcanzado en Tacna del 2015 fue un factor competitivo para la exportación agroindustrial del tomate desde Tacna. En relación a la producción de productos agroindustriales de 2 000 a 2 015 fue ineficiente, inestable e insuficiente.

Debe considerarse que el 85,71% de los encuestados se consideran agroindustriales en la ciudad de Tacna, quedando convalidada esta hipótesis conforme se demuestra con los Gráficos 04 y 05 (ANEXO F, ANEXO G), en la que la respuesta de los encuestados es consecuente, ya que a la pregunta: ¿Cree usted que el entorno legal del Perú es incontrolable? El 57,14% respondió que sí, mientras que el 42,86% respondió lo contrario, además de significar el 45,45% que cree que la normatividad legal es cambiante y/o contradictoria, el 21,21% que no se apoyó a la agricultura, el 6,06% que no se apoyó a las exportaciones, el 3,03% que se apoyaron otras actividades, que faltó apoyo en créditos respondió en un porcentaje del 3,03%, que existió una apertura total del mercado el 3,03%, otro 3,03% respondió que los gobiernos fueron proteccionistas hasta 1989, el 15,00% que no contestó o que no

conocía de la normatividad legal, mientras que inauditamente el 57,14% de los encuestados piensa que el entorno legal del Perú es controlable, conforme queda acreditado con los resultados del Gráfico 04 (ANEXO F); sin embargo, el 57,14% piensa que el mayor problema frecuente que se presenta para las exportaciones desde Tacna desde 1 963 a 2 015, según se demuestra con el Gráfico 08 (ANEXO J).

Asimismo, del Gráfico 01 (ANEXO C) tenemos que el 35,71% de los encuestados efectúa exportaciones no tradicionales cultivadas por ellos mismos, mientras que un alarmante 64,29% no lo hace; es decir, y conforme a lo graficado en el ANEXO D, el 85,71% se dedica al procesamiento de Productos Agroindustriales para la exportación desde Tacna, mientras que el 14,29% efectúa las exportaciones del producto sin valor agregado.

2.18.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICA b)

Contrastación estadística de la hipótesis:

Se aplicó la prueba de Chi cuadrado para establecer si existe relación entre la dimensión dos de la variable independiente (V1D2), legislación Fitosanitaria y la dimensión dos de la variable dependiente (V2D2), percepción de la legislación Fitosanitaria en la agro exportación.

El resultado fue el siguiente:

Prueba Chi Cuadrado : Independencia

<i>Prueba</i>	<i>Estadístico</i>	<i>GL</i>	<i>Valor-P</i>
Chi-Cuadrada	133.763	6	0.0000

El resultado de la prueba de hipótesis ejecutada muestra que el valor-P es menor que 0.05, Por lo tanto, el valor observado de la dimensión dos de la variable independiente legislación Fitosanitaria (V1D2), está

relacionado con la dimension dos de la variable dependiente:
percepción de la legislación fitosanitaria de exportación (V2D2).

Validacion de la hipótesis:

Esta hipótesis indica que la normatividad fitosanitaria en relación a la producción de productos agroindustriales del 2015 fue un factor competitivo para la exportación agroindustrial del tomate desde Tacna.

Queda validada esta hipótesis con los Gráficos 06, 07, 08, 09, 10 y 11 (ANEXOS H, I, J, K, L y M) en que los encuestados respondieron que hacía falta una planificación de cultivos en Tacna en un porcentaje de 82,14%, así como que el acuerdo de que se presentan problemas a consecuencia de los productos que exportan desde Tacna equivale al 85,75% considerando, además que los problemas más frecuentes presentados para la exportación desde Tacna desde 1 963 a 2 015 son los legales con un 57,14%; sin embargo, el 71,43% respondió que tiene conocimiento suficiente para el cultivo del producto que exporta, y el 80,58% dice conocer de las plagas, malezas, enfermedades y otros que pudieran adolecer sus cultivos, siendo el más conocido el Barrenillo con un 19,44%.

El 89,29% se dedica a acopiar el producto susceptible de industrializar en Tacna, como queda demostrado con el Gráfico 12 (ANEXO N), y el Gráfico 13 (ANEXO O) demuestra que el 85,71% de los encuestados se dedican a labores Agroindustriales en nuestra ciudad.

Un importante 82,14% de los encuestados se encuentra dispuesto al cultivo, cosecha, industrialización y exportación del Tomate desde Tacna, cifra alentadora, toda vez que el tomate cultivado por el método de la Hidroponía se cosecha el 1000% más de lo que se cosecha en tierra por métodos naturales, es decir, mientras que en tierra se obtiene de 25,00 a 30,00 toneladas por hectárea, en Hidroponía se obtiene entre 200,00 a 700,00 toneladas por hectárea, existiendo la siguiente diferencia en el cultivo:

Tabla 21*Diferencias entre cultivos del tomate por Hidroponía y Geoponía*

HIDROPONÍA	GEPONÍA
a. Cultivo sin Tierra	a. Cultivo con tierra como sostén
b. Se sostiene con perlita y/o arena.	b. No necesita que el hombre nutra a la planta: los minerales que están en la tierra se ocupan de eso, por lo cual sólo debe agregarse agua.
c. Necesita la ayuda del hombre para alimentarse: su riego es con sales minerales y agua.	c. Ocupa más espacio y dedicación.
d. No ocupa mucho espacio ni tiempo.	d. Necesita un lugar y un clima específico.
e. No produce tanto desgaste físico en las personas que lo hacen.	
f. No es tan estricto en cuanto a lugar y clima.	

Nota: Extraído de varios textos sobre la materia

2.19. COMPROBACIÓN DE LA HIPÓTESIS PRINCIPAL.**Contrastacion estadística de la hipótesis:**

Se aplicó la prueba de Chi cuadrado para establecer si existe relación entre la variable independiente Estructura legal: Legislacion Aduanera y Fitosanitaria.(V1) y la variable dependiente: Exportación agro industrial (V2)

El resultado fue el siguiente

Prueba Chi Cuadrado : Independencia

<i>Prueba</i>	<i>Estadístico</i>	<i>GL</i>	<i>Valor-P</i>
Chi-Cuadrada	188.448	43	0.0065

El resultado de la prueba de hipótesis ejecutada muestra que el valor-P es menor que 0.05, Por lo tanto, el valor observado de la variable independiente Estructura legal: Legislación Aduanera y Fitosanitaria (V1), está relacionado con la variable dependiente: exportación agro industrial. (V2).

Validacion de la hipótesis:

La Legislación peruana como factor competitivo influye en la exportación agroindustrial del tomate desde Tacna, año 2015.

Esta Hipótesis se valida con el Gráfico 03 (ANEXO E), ¿Cree usted que la Estructura Legal del Perú perjudica a las exportaciones? En el que apreciamos que el 64,29% responde afirmativamente y un 35,71% en forma negativa; sin embargo, este resultado debe concordarse con el Gráfico 05 (ANEXO G) en el que el 46,00% de los encuestados aprecia que la normatividad legal en el Perú desde 1 963 a 2 015 es cambiante y/o contradictoria, siendo el más alto porcentaje a la pregunta: ¿Cómo aprecia la normatividad legal del Perú en los diferentes gobiernos asumidos desde 1 963 a 2 015?

De esta manera queda comprobado que la Estructura Legal del Perú es un factor que influye para el desánimo de la inversión para la agroindustria; sin embargo, no existe un conocimiento cabal por parte de los agroindustriales sobre el comportamiento de la estructura legal del Perú.

UNIVERSO

UNIVERSO:

La investigación se encuentra enmarcada en las 29 Empresas²² dedicadas a la Agroindustria de Productos no Tradicionales de Exportación en la ciudad de Tacna, por lo que al ser una cantidad susceptible de censar, se ha optado por este método estadístico, mismo que tiene una confiabilidad del 100%²³:

- 1) Inversiones Fredal S.R.L. (Cascarilla de Arroz)
- 2) Import Export "CRIS" (Choclo, arveja verde)
- 3) Agrocomercial Huanchi E.I.R.L. (Orégano)
- 4) Agroindustrias San Pedro S.A. (Orégano seco en hojas)
- 5) Agroindustrias Naty E.I.R.L. (Orégano)
- 6) Rodríguez Ucedo S.C.R.L. (Orégano)
- 7) APROL-Alimentos Procesados del Olivo E.I.R.L. (Aceitunas)
- 8) Agroindustria Olivarera Perú S.R.L. (Aceitunas)
- 9) C & C S.A.C.(Aceitunas)
- 10) INOLSA (Aceite de Olivo)
- 11) Agroindustrias del Sur S.A. (Aceite de Oliva Extra Virgen)
- 12) Agroindustria y Comercializadora GUIVE E.I.R.L. (Aceitunas)
- 13) SILPAY E.I.R.L. (Aceitunas)
- 14) Multiservicio y Agroindustria "Repace" (Aceitunas)
- 15) Empresa Agroindustrial HUCOR E.I.R.L. (Vaina de Pimiento Seco del Género *Capsium Annum*)

²²Limitante de Investigación: La fuente de la información de las empresas se encuentra clasificada por acuerdo entre la Entidad facilitadora y la Candidata, además del compromiso de no revelar información sobre los Gerentes de cada una de las Empresas encuestadas, por acuerdo de confidencialidad, prohibiendo mayor difusión que la determinada en la Tesis, exceptuando el entregarla al jurado en forma verbal, no grabada o escrita, pudiendo utilizar la información para el desarrollo del Trabajo de Investigación.

²³HAIR, Joseph F, Rolph Anderson, *Análisis Multivariante*, quinta edición, Madrid-España, 1997. p. 08: "Si estamos realizando un censo de toda la población, entonces la inferencia estadística no es necesaria, porque cualquier diferencia o relación, por pequeña que sea, es "verdad" y existe."

- 16) Virgen Milagrosa E.I.R.L. (Acopio Importación y Exportación de Orégano y otros)
- 17) Biondi y Cía. de Tacna S.A. (Aceitunas)
- 18) Alimentos del Sur S.A.C. (Exportación de Orégano, Páprika, Aceituna)
- 19) Baumann Crosby S. Civ. R. Ltda. (Aceitunas)
- 20) Edgar Uchasara Avendaño (Distribución de Especies, Frutas Secas y productos del Agro-Orégano)
- 21) Estela y Compañía S.C.R.L. (Orégano Seco en Hojas)
- 22) Ernesto Trabuco E.I.R.L. (Aceitunas)
- 23) Comercial SERFER S.R.L.(Exportación de Aceitunas)
- 24) Alimentos Jurado S.A. (Industria de Exportación – Páprika, Orégano)
- 25) Agroindustrias Olivícola La Yarada S.A. (Aceitunas)
- 26) Productos Agrícolas Dimas Medina E.I.R.L. (Pimiento Seco del Género Capsium Annum)
- 27) Agroindustrias San Pedro S.A. (Orégano seco en hojas)
- 28) Rodríguez Usedo S.C.R.Ltda. (Orégano)
- 29) Empacadora Pino SAC

INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

Para el presente Trabajo de Investigación se ha confeccionado una encuesta sobre los factores que influyen en las exportaciones desde Tacna de productos no tradicionales, el conocimiento que tiene de nuestra legislación, los problemas más frecuentes que les presenta a los exportadores agroindustriales y que redundan en la competitividad. La encuesta tiene como instrumento de recolección de datos un cuestionario que permite validar las hipótesis y valorar estadísticamente mediante escala de Likert, si la estructura legal se relaciona con la agro exportación..

Asimismo, se ha entrevistado personalmente a los gerentes de las Empresas Agroindustriales, a fin de captar sus apreciaciones y sugerencias.

Consideramos que este método es el más acertado por cuanto permite acercarnos a la realidad de la situación en que se encuentran las Empresas Agroindustriales en nuestra ciudad.

TRATAMIENTO DE DATOS

La obtención de datos para la realización del presente Trabajo de Investigación es mediante encuestas, las mismas que fueron graficadas para un mejor entendimiento de la Influencia de la Legislación Peruana como Factor Competitivo para la Exportación Agro Industrial del Tomate desde Tacna 2015, en nuestra ciudad, plasmando los resultados en cuadros estadísticos, los que podrán encontrarse en los Anexos de este Trabajo de Investigación.

Asimismo, las entrevistas realizadas a cada uno de los propietarios para conocer su apreciación sobre la aplicación e influencia de la normatividad legal, ayudó favorablemente y en gran parte contribuyó para que el presente tenga la realidad y objetividad necesaria para la realización de un trabajo serio, el mismo que podrá ser utilizado como fuentes para futuros trabajos de Investigación.

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

3.1. CONCLUSIONES

Primera. Al contrastar estadísticamente la valoración dada por los empresarios a la estructura legal y sobre la exportación agro industrial, se obtuvo que estas variables están relacionadas, lo que permite inferir que toda empresa que desee ingresar a competir en el sector tendrá como barrera de entrada la estructura legal existente,.

Segunda. Al contrastar estadísticamente la valoración dada por los empresarios a la legislación aduanera componente de la estructura legal como una dimensión relevante y su percepción en relación con la exportación agro industrial, se obtuvo que estas dimensiones están relacionadas, lo que permite inferir que específicamente la legislación aduanera será una barrera de entrada para toda empresa que desee ingresar a competir en el sector.

Tercera. Al contrastar estadísticamente la valoración dada por los empresarios a la legislación Fitosanitaria componente de la estructura legal como segunda dimensión relevante y su percepción en relación con la exportación agro industrial, se obtuvo que estas dimensiones están relacionadas, lo que permite inferir que específicamente la legislación fitosanitaria será una barrera de entrada para toda empresa que desee ingresar a competir en el sector.

Cuarta. El Perú era un País de campesinos, pero no era un País agrícola. Pese a su importancia estratégica para el desarrollo, el sector agropecuario ha estado en constante declinación. En consecuencia, en el momento que la Fuerza Armada, había

asumido el poder el 03 de octubre de 1968, a pesar de la honda crisis económica consiguiente a la devaluación provocada por el gobierno anterior, promulgó la más radical Reforma Agraria de América Latina, hecha sin vacilaciones y sin interesarle los intereses creados. El programa de Reformas se desarrolló básicamente durante la “primera fase” del gobierno de la Fuerza Armada, el “septenato” de 1968-1975. El eje de las mismas fue intensificar el masivo traspaso de la propiedad de los principales recursos productivos hacia el estado, lo que dio paso a la política de las estatizaciones. Quienes fueron beneficiados con la aplicación de la Ley de Reforma Agraria, obtuvieron, en los primeros años buenos resultados económicos. Más tarde, las cosas empeoraron, ya que se dio poca importancia al uso de tecnologías modernas y apropiadas y a la apertura del crédito bancario, elemento esencial para el desarrollo agrícola comercial.

Quinta. La legislación antimonopólica es favorable para el País que la aplica, puesto que lo que prima en la economía en los precios, es precisamente la Oferta y la Demanda, ya que existe más de un proveedor u oferta que ofrezca el mismo producto, tendiendo a abarataarse o encarecerse según sea el caso. Por ello, la dimensión comunicativa de la globalización conlleva el potencial de erosión de las culturas nacionales y valores, reemplazándolos con los valores culturales de los países más avanzados económica y tecnológicamente, particularmente de los Estados Unidos y la Unión Europea.

Sexta. Existen tantas razones para la vulnerabilidad política de un producto como filosofías políticas, variaciones económicas y diferencias culturales, lamentablemente, no existen pautas absolutas que una empresa pueda seguir para determinar si un producto estará o no sujeto a la atención política, que al final es lo que prevalece para identificar la vulnerabilidad política, y en consecuencia la inestabilidad de la misma para la recepción de

un bien o su exportación, por ello se hace indispensable identificar y resolver factores que producen inseguridad, tanto en el interior de nuestra sociedad como en nuestra relación con el mundo. Entre ellos no puede obviarse los relacionados con el grado de pobreza de parte de la población, los niveles de salud, educación, nuestra situación de ser el primer productor de hoja de coca en el mundo, la corrupción y lo que se deriva de este comercio ilícito y otros.

Setima. La puesta en marcha del transporte multimodal reducirá el tiempo de tránsito de las mercancías y traerá la consiguiente disminución de los costos de almacenaje y de inventarios, y, lo que es más importante, se acortarían los periodos de rotación del capital.

Octava. El Departamento de Tacna tiene 16 062 km² de superficie, una población aproximada de 341,838 habitantes y una densidad de 21.28 hab./Km². Limita con Bolivia y Chile, con los departamentos de Moquegua y Puno y al Oeste, con el Océano Pacífico. Su capital es la ciudad de Tacna. El territorio departamental se encuentra accidentado por la cordillera Occidental y es parte de un vasto campo volcánico, aunque su relieve fue suavizado por el posterior proceso de erosión. La parte noreste corresponde a la Provincia de Tarata, presenta alturas que superan los 5 000,00 metros, como es el caso de Tutupaca (5 806,00 metros) y Yucamani (5 497,00 metros). El resto del territorio es desértico, excepto el valle de Tacna. Los ríos más caudalosos son el Locumba y el Sama que desembocan en el Pacífico. En este contexto, radica la importancia de la importación de semillas de tomate, mismas que es conveniente efectuarla por cuestiones de costos arancelarios, a través de CETICOS-Tacna, por lo que sólo se cancela el 8,00% como arancel a comparación del 12,00% que se cancela en el Régimen General, con la finalidad de propulsar

la cosecha, cultivo e industrialización de la hortaliza para su exportación desde Tacna.

Novena. La pobreza es la incapacidad de satisfacer las necesidades mínimas de vida.

Debemos recordar, también que el peruano, dentro de sus habilidades, está la de sobrevivencia, por ello, y en gran parte, el gobierno de Alberto Fujimori Fujimori contribuyó de una u otra forma a la ociosidad y la mendicidad en el peruano, aprovechando precisamente el ingenio criollo, de ahí que se creó, entre otras, en 1991 *Foncodes*: El Fondo Nacional de Compensación y Desarrollo, para coordinar los esfuerzos del gobierno en el combate de la pobreza, encargándose de financiar proyectos planteados por la propia población en las áreas de asistencia social, infraestructura social (educación, salud, nutrición y saneamiento) e infraestructura económica (agropecuario y transporte). Igualmente, a través del *PRONAA*: Programa Nacional de Asistencia Alimentaria, que es una Institución gubernamental que acostumbró al peruano a recibir sin trabajar, por cuanto atiende a diversos grupos de la población a través de asistencia directa y programas de emergencia. Por ejemplo, proporciona productos a los comedores populares, siendo su objetivo principal el elevar el nivel alimentario y nutricional de la población de la extrema pobreza y en emergencia temporal; sin embargo, este objetivo ha sido desnaturalizado y tergiversado, haciendo al poblador más dependiente de las “limosnas” de gobierno, creando en gran parte un país de “limosneros” más que un país de trabajo y trabajadores que ayuden al desarrollo del mismo; es decir, se le acostumbró a no trabajar y ganarse el pan de cada día con trabajo o capacitación.

En consecuencia ha quedado demostrado que la legislación en el Perú es inestable y en consecuencia incontrolable perjudicando las inversiones en nuestro país, especialmente en Tacna, en donde se dan avances y retrocesos en la legislación tendiente a coadyuvar al desarrollo de la región. Asimismo, ha quedado demostrado que existe una falta de control de calidad de productos agroindustriales sea por falta de tecnología o por dejadez por parte de los empresarios, abusando de su ingenio criollo haciendo que el mercado internacional generalice el comportamiento de uno de los exportadores instalados en Tacna como que fuera de la misma conducta que los demás, no sólo en calidad sino que también es de influencia el tiempo en que se comprometió a entregar la mercancía.

Por tanto, debemos indicar que existe una falta de planificación de cultivos para solucionar los problemas que puedan presentarse por fenómenos naturales u otros incontrolables como es nuestra legislación o marco jurídico. Quedando demostrado que existe un desconocimiento de las enfermedades, malezas, plagas por parte de los acopiadores como de los que cultivan los productos agroindustriales que exportan, por lo que no existe una adecuada prevención con la finalidad de anular el desarrollo de las mismas en sus etapas iniciales y mejorar sus cosechas disminuyendo considerablemente el daño financiero.

Debido a que la estructura del mercadeo tradicional (particularmente en casos de poco desarrollo mercantil del agro, como es el de Tacna) se caracteriza por poseer una multiplicidad de intermediarios. El proceso completo de mercadeo comprende no menos de siete eslabones: 1) el productor, que normalmente mercadea un escaso volumen de producción; 2) el acopiador, comerciante local; 3) el transportista, que frecuentemente actúa como rescatista; 4) el mayorista; 5) el distribuidor, que reparte el producto a través de sus canales de minoristas; 6) el minorista;

y, 7) el consumidor. En general, puede afirmarse que el sector de mercadeo interno enfrenta altos costos, problemas de escala, altas mermas, carencia de infraestructura, todos factores que lo tornan relativamente ineficiente. Tanto el mayorista como el minorista se han desarrollado sin los beneficios de la organización, servicios o asistencia técnica.

Décima. Debe considerarse que la Política Tributaria del Estado Peruano se basa en los principios de **Simplicidad**; es decir, un número reducido de impuestos que permitan una recaudación importante; **Equidad**; es decir, que todos deben pagar impuestos pero de acuerdo a sus posibilidades, no debiendo de existir privilegios ni tratamientos especiales para ningún contribuyente; **Neutralidad**; que es lo que se busca para que los impuestos no generen distorsiones en la economía, es decir, no afecten las decisiones de los agentes económicos, y la **Facilidad Administrativa**, lo que permite a la administración tributaria recaudar de manera rápida y eficiente. A pesar de lo mencionado, se hace necesario que en zona de frontera, específicamente para Tacna, se den incentivos y motivaciones especiales como las analizadas en esta tesis para que pueda desarrollarse el Departamento y coadyuvar al desarrollo del país con la Agro exportación de Commodity como el Tomate con Valor agregado, hacia el MERCOSUR y la Comunidad Europea, específicamente hacia España, que es uno de los principales países que consumen este producto en todas sus presentaciones.

3.2. RECOMENDACIONES

Primera. Iniciar un negocio, para ello se necesita una “idea de negocio”. Esta idea consiste en este caso, la exportación del Tomate con Valor Agregado desde Tacna, tanto por el clima como por la ecología y topografía que ofrece este Departamento, además de existir un mercado en el que puede entrarse a competir, en consecuencia, es sugerible que la Empresa a constituir sea una Sociedad Anónima, ya sea abierta, Cerrada o la Tradicional, puesto que la oferta que realice ésta ante los países objetivo de la mercancía, tendrá mayor credibilidad y soporte económico para efectuar las transacciones comerciales.

Segunda. La instalación de una planta desalinizadora que lo que realizará es no sólo la desalinización del agua del mar convirtiéndola en potable para consumo humano, permitiendo la perforación de pozos adicionalmente para el regadío de las siembras; sino que también proporcionará electricidad, animando al inversionista a instalar sus empresas agroindustriales en Tacna, siendo empresarios que cuiden incluso desde el cultivo, cosecha y procesamiento del tomate para darle un valor agregado con calidad de exportación, por lo que hay que promover la Invención, Desarrollo e Innovación (I+D+I) .

Tercera. Debido a la coyuntura económica se hace necesario efectuar contratos tipo Joint Venture, con la finalidad de lograr la transferencia de tecnología y mejorar nuestras industrias, el cultivo y la cosecha inclusive, de productos agroindustriales, sobretodo del tomate, que como ya ha quedado dicho, es un producto que reditúa ganancias a corto plazo.

Cuarta. Considerando que el cultivo hidropónico tiene mayor producción y productividad, en un 1000% a comparación del de tierra o el conocido como de cultivo normal y frecuente, se hace necesaria

la utilización de nueva tecnología y software para su mantenimiento, como el conocido como “Agrocon”, mismo que es un Programa de Gestión de Parcelas, Proveedores, Ingresos, Gastos y Almacén.

Quinta. Para que los inversionistas se animen a invertir en nuestra ciudad y ser considerados como buenos exportadores agroindustriales se hace necesario dar mayor énfasis en tener conocimiento del mercado internacional, lograr clientes permanentes, tener una buena base productiva, incidir en la calidad de productos y servicios de exportación, los incentivos tributarios, promoción, planificación, organización, créditos a intereses mínimos, con la finalidad de que se creen medianas empresas para el marketeo de la marca a través de INTERNET, Revistas Especializadas y otros medios, tratando de evitar los *broker* de modo que se llegue al mercado objetivo a precios competitivos.

Sexta. De igual forma, es importante que las empresas cuenten con asesoría ya sea administrativa y legal o específicamente de mercadeo, publicidad y ventas, toda vez que es éste el rubro en el que las empresas deben incidir para colocar su producto a nivel nacional e internacional, creando estrategias de introducción, mantenimiento y expansión del producto. Esta asesoría debe ser permanente.

Séptima. En lo que se refiere al aspecto tributario, debemos indicar que el Gobierno, a través del Ministerio de Economía, debe de propulsar en nuestra ciudad, la eliminación del Impuesto Mínimo a la Renta, por ser un impuesto confiscatorio antitécnico, dado que grava, además de las utilidades los activos netos, debiéndose, en todo caso, de regular equitativa y justamente con la finalidad de no crear una brecha fiscal, creando alícuotas o

tramos para el pago de dicho impuesto por las Empresas que exportan el Tomate industrializado desde Tacna.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

Actualidad Jurídica. Perú, 1999-2001.

AICO XXIV Asamblea General (1997): “Los Organismos Empresariales en Iberoamérica ante el nuevo Milenio”. Ediciones, México. AICO-Cámara Nacional de Comercio de la ciudad de México.

ANDRADE, Simón (1997): Planeación Estratégica. Segunda Edición. EDITORIAL Y LIBRERÍA LUCERO S.R.LTDA., Perú

Aquino, V., & Berleine, I. D. (2015). Estrategias para el fortalecimiento de la competitividad nacional en relación con la visión geopolítica nacional.

Asociación Internacional de Comercio, Compendio N° XXVIII. Consejo Directivo de AICO. Arequipa-Perú, 1999.

AYASTA GONZALEZ, Julio. (1991): El Derecho Comparado y los Sistemas Jurídicos Contemporáneos. Ediciones RJP. Lima-Perú.

Banco de Crédito del Perú. (1997 a 1999). Revista Pronegocios Internacional. Edic. Top Print, Lima-Perú.

Barrantes, R., Fiestas, J., & Hopkins, Á. (2015). Patrones de localización de las empresas agroindustriales en el Perú. *Lima: IEP. Manuscrito no publicado*.

BEAUMONT CALLIRGOS, Ricardo. (1998): Comentarios a la Nueva Ley General de Sociedades. Gaceta Jurídica Editores. Lima-Perú.

BELLIDO SÁNCHEZ, Pedro Alberto. (1989): Administración Financiera. Editorial Técnico Científica S.A. Volumen I-II. Lima-Perú.

Benzaquen Jorge, Del Carpio Luis A., Zegarra Luis A., & Valdivia Christian A., “*Un Índice Regional de Competitividad para un país*”, CEPAL Revista 102, diciembre 2010.

BERNALES BALLESTEROS, Enrique. (1995): Comentarios a la Constitución Política del Perú, Editorial Mesa Redonda Editores. Lima-Perú.

Boletín Informativo Convenio ADEX-USAID.

Boletín Sociedad Nacional de Industrias.

CAEN- Centro de Altos Estudios Nacionales: 50 Aniversario. Perú, 2000.

Canje de Deuda por Naturaleza: Financiamiento de la gestión Ambiental en el Perú. CONFIEP-Proyecto PAPI, CONFIEP, 1996.

CANNOCK, Geoffrey y Alberto GONZALES-ZÚÑIGA. (1994): Economía Agraria. Universidad del Pacífico. Lima-Perú.

Castillo María J. “Consultoría sobre productividad del sector agropecuario ecuatoriano con énfasis en banano, cacao, arroz y maíz duro”, Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural. RIMISP, Ecuador. 2013.

CATEORA, Philip R. (1997): Marketing Internacional, Ediciones McGraw-Hill.

CENTRUM, “*Índice de Competitividad Regional del Perú*” Universidad Católica del Perú, Graduate Business School, Lima, 2014.

CHACHOLIADES, Miltiades. (1990): Economía Internacional. Edigrafos S.A., España.

CHIRINOS SOTO, Enrique. (1995): Constitución de 1993. Nerman S.A. Lima-Perú.

CLAVIJO HERNÁNDEZ, Francisco. (1994): "Impuestos Aduaneros", 10ª. Edición, Marcial Pons, Ediciones Jurídicas, S.A., Madrid.

Comercio y Producción. Revista de la Cámara de Comercio de Lima. Perú.

Compendio de Legislación Tributaria. Ministerio de Justicia. WG Editores. Perú, 1994.

CONFIEP (1998 a 1999). Revista Presencia. Editorial CONFIEP.

Consejo Nacional de la Competitividad, "Índice de Competitividad Regional, Análisis de los últimos cinco años", Lima, abril 2013.

Coronado Francisco, "Las Irrigaciones, Planteamiento y Guía para el Diseño Hidráulico de las Obras Mayores", Facultad de Ingeniería Civil, UNI, Lima, 2014.

CORTEZ CUMPA, Jorge. (1994): Técnicas estadísticas de predicción aplicables en el campo empresarial. Universidad del Pacífico. Lima-Perú.

COSIO JARA, Fernando. (1997): Comentarios a la Ley General de Aduanas. Librería y Ediciones Jurídicas, Perú.

Crespo Rodriguez A., G. Pérez, R. Segura C. "*Indicadores de Competitividad: la Importancia de la Asignación Eficiente de los Recursos*", Banco de España Boletín Técnico 31, Dic 2011. CENTRUM Católica's Working Paper No. 2015-08-0010

D'Andrea Tyson Laura, "*Who's Bashing Whom? Trade Conflict in High Technology*", Institute for International Economics, Washington DC, 1992.

Del Águila, F. C. Indicadores de Productividad y Competitividad Regional
Relacionados al Agro.

DE SOTO, Hernando. (2000): El Misterio del Capital. El Comercio, Lima-Perú.

Diario Correo. (1988-2000), Tacna-Perú.

Diario Comercio. (1997-1999), Lima-Perú.

Diario El Peruano. (1963-2000), Lima-Perú.

Diario Expreso. (1998-2000), Lima-Perú.

Diario Gestión. (1998-1999), Lima-Perú.

DOCAFE Enrique. (1972): Historia General de los Peruanos: El Perú de 1900 a
1968, Primera Edición, Perú, T-III.

El Pequeño Larousse Ilustrado, Diccionario Enciclopédico, Perú, 1996.

Emanuel Carlos, Jorge Escurra, "*Informe Nacional sobre Gestión del Agua en
Perú*", Minag Lima, 2010.

Encuentro Empresarial: Diagnóstico y Propuestas de Solución a la Crisis
Económica. CONFIEP, 1988.

FAO, "*Los Índices de la producción Agrícola*", Estudio Desarrollo Económico y
Social 63. Roma 1987.

FAO-MEXICO, "*Competitividad de cadenas agroalimentarias*" Secretaría de
Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación
(SAGARPA), México, 2008.

FERRERIRO LAPATZA, Jasé Juan. (1994): Curso de Derecho Tributario: Parte Especial. Marcial Pons, Ediciones Jurídicas, S.A..Madrid.

Galarza, E., Gómez, R., & Gonzales, L. Á. (2002). *Ruta hacia el desarrollo sostenible del Perú* (No. 47). Universidad del Pacífico, Centro de Investigación.

Galvis Aponte Luis Armando, “¿Qué determina la productividad agrícola departamental en Colombia?”, Serie: Documento de Trabajo sobre Economía Regional, Número: 19, Editorial Banco de la República, Marzo 2001, Cartagena.

Gallup John, Jeffrey Sachs, and Andrew Mellinger, “*Geography and Economic Development*”, Annual World Bank Conference on Development Economics, Washington, 1998

Gavin Michael and Ricardo Hausmann, “*Nature, Development and Distribution in Latin America. Evidence on the Role of Geography, Climate, and Natural Resources*”, Office of the Chief Economist Working Paper No 378, Inter-American Development Bank, August, 1998.

Holdridge Leslie, “*Life Zone Ecology*”, Tropical Science Center, San José, Costa Rica, 1967

INEI, “Censos Nacionales de Población y Vivienda” 1961, 1972, 1981, 1993, 2007, Lima.

INEI, “Censo Agropecuario” 2012, Lima

INEI – Perú. Censo 1998.

Informativo Caballero Bustamante: Revista de Asesoría Especializada. Perú.
Distribuidora de Publicaciones N.C.S.A.

Informe Estadístico Ministerio de Agricultura

International Institute for Management Development, IMD, "*Informe de Competitividad Mundial*", Foro Económico Mundial, Lausana, Suiza 1996.

IMD "Anuario de Competitividad Mundial", 2003.

La Cámara la Revista de la CCL, recuperado el 13 de diciembre del 2016;
<http://www.camaralima.org.pe/RepositorioAPS/0/0/par/EDICION650/Edici%C3%B3n%20650.pdf>; Año 2, N° 650, del 10 al 16 de noviembre del 2014.

La Constitución de 1993: Análisis Comparado. RAO EDITORA, 1998

La Revista Agraria, Artículo: "Mesa Redonda La agroexportación en el Perú".
Fernando Eguren / Ricardo Marapi. Mayo 2015. Perú Págs.7 - 14

Ley General de Aduanas y su Reglamento. Superintendencia Nacional de
Aduanas: Escuela Nacional de Aduanas. Lima-Perú, 1992

LÓPEZ JIMÉNEZ, Sinesio. (1996): "Una Pista de Doble Vía". La transición entre
el autoritarismo y la Democratización (1992-1995) En Cuestión de Estado
(documentos) IDS. Perú.

MALPARTIDA CASTILLO, Víctor. (1998): Conociendo el Código Civil. RAO
EDITORIA.

MAYORGA, David y Patricia ARAUJO. (1994): Introducción a los negocios Internacionales. Universidad del Pacífico. Lima-Perú.

MC CARTHY, Jerome y William PERREAULT. (1993): Marketing Teoría y Práctica.

Ministerio de Agricultura y Riego, “*Producción Agrícola 2012*”, Lima, octubre 2013

MORENO DE LA CRUZ, Lorgio. (1999): Compendio de Legislación Tributaria. Gaceta Jurídica, Segunda Edición, Perú.

Ohlin Bertil, “*Interregional and International Trade*” Cambridge, Harvard University Press, 1933

Organización Mundial de Comercio. (1999). Forum de Comercio Internacional, Centro de Comercio Internacional, Ginebra-Suiza.

ORMACHEA CHOQUE, Iván y Rocío SOLÍS VARGAS. (1998): Retos y Posibilidades de la Conciliación en el Perú. Consejo de Coordinación Judicial. Lima-Perú.

Panorama Empresarial. Cámara de Comercio y Producción de Lambayeque.

Perú El Dorado. Revista Internacional del Perú. PROM Perú.

Perú Exporta: Economía y Negocios. ADEX.

Pieri Christian, et.al., “*Land Quality Indicators*”, World Bank Discussion Papers , No 315, Washington, 1995, p.16.

Porter Michael, “*The Competitiveness Advantage of Nations*”, Free Press, 1998

Publicación Informativa: Comercio Exterior. Instituto Boliviano de Comercio Exterior.

RAMACCIOTTI DE CUBAS, Beatriz. (1991): Derecho Internacional Público.

Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima-Perú, 1991.

Reinoso, A. F., De La Sotta, S. Q., & Albitres, M. R. (2006). *Tratado de Libre Comercio Perú-EEUU: un balance crítico*. LATN, Red Latinoamericana de Política Comercial.

Rojas Patricia, Sergio Sepúlveda, “*Qué es la Competitividad*”. Competitividad de la Agricultura, IICA Serie Cuadernos Técnicos No 09, San José, 1999.

ROSENBERG, J.M. (1992): Diccionario de administración y finanzas. Océano / Centrum.

RUBIO CORREA, Marcial y Enrique BERNALES BALLESTEROS. (1985): Constitución y Sociedad Política. Mesa Redonda Editores, 1985.

Ruiz Hidalgo, R. M. (2015). La influencia liberal en el pensamiento constitucional peruano y en las constituciones del siglo XX.

SACHA, Jeffrey D. y Felipe LARRAÍN B. (1993): Macroeconomía en la Economía Global. Prentice Hall Inc.

Sachs Jeffrey, John Gallup, and Andrew Mellinger, Op.Cit. 1998; “*Geography and Economic Transition*” mimeo, HIID, November, 1997

SALINAS ORTIZ, José. (1998): Análisis estadísticos para la toma de decisiones en administración y economía. Universidad del Pacífico. Lima- Perú.

Sánchez Fabio y Jairo Núñez, “La geografía y el desarrollo económico en Colombia. Una aproximación municipal”, Desarrollo y sociedad, No. 46, Bogotá, 2000.

Santa Cruz Francisco, Raúl Lizárraga, Guillermo Rebosio, “*Competitividad y Desarrollo Humano en el Sector Agropecuario*”, Seminario permanente de Investigación Agraria, SEPIA XI, PNUD Perú, Trujillo Enero 2006

Segundo Congreso Nacional de la Empresa Privada: Empresa Privada es presente y Futuro. CONFIEP, 1989.

Semanario Comexperu
<https://semanariocomexperu.wordpress.com/agroindustria-para-el-desarrollo/>. recuperado en línea el 23 de abril del 2017.

SIERRALTA RÍOS, Aníbal y Luiz OLAVO BAPTISTA. (1993): Aspectos Jurídicos del Comercio Internacional. Pontificia Universidad Católica del Perú – Academia Diplomática del Perú, Perú.

THOMPSON, Arthur A. y A. J. STRICKLAND III. (1995): Dirección y Administración Estratégicas. IRWIN, México.

Vela Melendez Lindon, José Gonzales Tapia, “*Competitividad del Sector Agrario peruano, problemática y Proyectos de Solución. Una Primera Aproximación*” Cámara de Comercio y producción Lambayeque, Perú, octubre 2011.

Warner Andrew “*Definición y evaluación de la competitividad: consenso sobre su definición y medición de su impacto*”, Banco Interamericano de Desarrollo, National Bureau of Economic Research Cambridge, Massachusetts y Center for Global Development Washington, D.C

Webb Richard, Graciela Fernández Baca “*Perú en Números 2014*”, Instituto Cuánto, Lima, octubre 2014. www.perugobierno.gob.pe

http://www.adexperu.edu.pe/investigacion/images/perx/10_Tacna_PERX.pdf
 recuperado en línea (23/04/2017)

<http://www.bcrp.gob.pe/docs/Proyeccion-Institucional/Encuentros-Regionales/2013/tacna/ies-tacna-2013.pdf> recuperado en línea (23/04/2017)

<http://www.elperuano.com.pe/noticia-peru-es-un-ejemplo-agroexportacion-41430.aspx>

<https://www.gestiopolis.com/importancia-de-la-capacitacion-para-la-competitividad/>

http://www.peruopportunity.org/uploads/posts/34/Diagno_stico_de_la_Agricultura_en_el_Peru_-_web.pdf

http://www.regiontacna.gob.pe/pagina/grt/documentos/2011/personal/Perspectivas_de_Developmento_Regional_al_2021x.pdf recuperado en línea (23/04/2017)

ANEXOS

TABLA I:

Agricultura, ganadería, caza y silvicultura: Valor Agregado Bruto por Años, según Departamentos Valores a Precios Constantes de 2007

DEPARTAMENTOS	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013P/	2014P/	2015E/
Miles de nuevossoles:									
Amazonas	676,232	729,685	746,233	781,302	727,210	848,815	868,115	902,717	922,484
Ancash	518,225	561,166	531,852	581,763	592,336	614,332	627,138	622,142	665,219
Apurímac	260,818	272,342	283,287	302,258	321,851	363,315	368,739	380,179	393,297
Arequipa	1,296,368	1,430,241	1,386,861	1,374,603	1,415,362	1,528,671	1,539,470	1,598,489	1,551,462
Ayacucho	572,045	653,750	674,869	640,648	614,517	713,576	675,637	613,378	622,340
Cajamarca	1,260,057	1,303,761	1,322,345	1,361,611	1,380,041	1,396,103	1,382,326	1,345,882	1,335,903
Cusco	908,163	970,631	1,001,799	1,008,142	1,102,533	1,115,502	1,093,655	1,005,076	979,694
Huancavelica	186,797	234,394	251,981	250,182	304,479	370,655	319,002	305,497	297,664
Huánuco	736,288	767,285	759,510	716,685	759,137	791,356	856,413	890,491	920,028
Ica	1,359,513	1,423,570	1,462,209	1,510,089	1,669,429	1,796,520	1,825,174	1,939,557	1,955,374
Junín	898,497	1,077,874	1,019,080	1,116,788	1,252,364	1,266,535	1,205,944	1,108,100	1,198,014
La Libertad	2,157,076	2,271,551	2,346,322	2,463,598	2,639,154	2,681,068	2,761,143	2,798,962	2,824,697
Lambayeque	755,879	875,268	915,673	902,003	861,423	933,796	852,134	850,342	925,885
Lima	2,930,353	3,166,890	3,168,945	3,276,594	3,462,142	3,593,336	3,697,081	3,868,083	4,017,739
Loreto	525,853	543,825	547,552	592,532	584,538	675,664	713,513	725,446	755,261
Madre de Dios	100,040	112,010	121,319	132,752	124,301	132,554	149,433	139,917	152,526
Moquegua	70,949	84,376	79,572	81,596	88,823	86,217	98,186	89,191	92,374
Pasco	234,185	271,642	258,356	261,586	299,225	319,566	337,461	323,256	355,609
Piura	1,081,344	1,118,573	1,117,843	1,315,866	1,234,777	1,454,625	1,632,072	1,443,001	1,611,126
Puno	965,370	987,243	1,078,200	1,122,882	1,139,077	1,146,450	1,220,764	1,276,574	1,366,295
San Martín	875,807	960,742	1,017,084	1,077,496	1,139,344	1,257,282	1,202,942	1,317,154	1,456,548
Tacna	240,620	302,065	182,261	268,036	276,242	291,152	292,066	424,753	286,880
Tumbes	119,031	127,156	145,740	161,138	181,240	187,450	162,552	204,887	184,192
Ucayali	344,818	354,070	365,077	355,818	347,068	379,350	335,040	358,926	387,389
Valor Agregado Bruto	19,074,328	20,600,110	20,783,970	21,655,968	22,516,613	23,943,890	24,216,000	24,532,000	25,258,000

Nota: Instituto Nacional de Estadística e Informática con información disponible al 15 de agosto de 2016

TABLA II:
Índice de Competitividad

Foro Económico Mundial (WEF) ¹		Institute for Management and Development (IMD) ³	The Heritage Foundation ²
Índice de competitividad en término de Crecimiento (GCI)	Índice de competitividad actual (CCI)	Índice de Competitividad (IMD)	Índice de Libertad Económica (EF)
Índice de tecnología	Índice de operaciones y estrategia de las empresas	Desempeño Económico	
Índice de Instituciones Públicas		Eficiencia pública	
Índice de entorno macroeconómico		Eficiencia empresarial	
Subíndices			
	* Infraestructura física * Infraestructura administrativa * Recursos humanos * Tecnología * Mercados de capital * Condiciones de la demanda * Industrias complementarias * Competencia	Infraestructura	Política comercial Carga fiscal pública Intervención pública en la economía Política monetaria Flujos de capital e Inversión extranjera Banca y finanzas Salarios y precios Derechos de propiedad Marco regulatorio Actividad del mercado informal

Notas:

1. Informe de Competitividad (ICM) o www.weforum.org

2. Heritage Foundation or www.heritage.org/research/features/index/

3. World Competitiveness Yearbook o www.01.ind.ch/wcy/

TABLA III:
Uso de agua en el Perú

Uso	Volumen	%	Tipo de uso	Escurrimiento Total Anual
	MMC		(%)	MMC
Consumitivo	Agrícola	23,059.00	94.4	
	Pecuario	87.7	0.4	
	Industrial	946.9	3.9	64.5
	Minero	206.6	0.8	
	Energético	13,352.70	100	35.5
Total	37,652.90		100	

Relación Uso - Volumen escurrido, 1.80

Nota: Datos recolectados de ANA hasta el 2015

TABLA IV:
Recursos de suelos en Perú (millones de Ha)

Región y superficie	Riego	Secano	Total	Potencial
Costa	0.9		0.9	3.5
Sierra	0.5	1.3	1.8	1.9
Selva	0.1	0.5	0.6	5.5
Superficie agrícola			3.3	10.9
Pastos naturales			27.6	
Superficie agraria			30.6	
Superficie total del país			128.02	

Nota: Datos recolectados de ANA hasta el 2015

ANEXO A

Tomates latinos

MADURACIÓN	PESO MEDIO	COLOR	FIRMEZA DEL FRUTO
MAXI – RIO VFF ASC			
MEDIO – TARDÍO	105 g	MUY ROJO	
Esta es la variedad de tomate, tipo saladette de tamaño más grande de todas, 100 – 110 g MAXI-RIO es resistente a la alternaria, al verticillium, fusarium raza 1 y 2. La variedad es muy productiva y la planta es de muy buena cobertura.			
RIO RESISTANT VFF Bsp			
MEDIO – TARDÍO	95 g	ROJO	
Planta vigorosa pero determinada. De fruto duro, ovoide de gran calidad y resistencia al transporte, buen tamaño 90-100 g RIO RESISTANT es aceptada en lugares de clima húmedo y también de clima con primaveras frías, por su resistencia a la mancha bacteriana.			
RIO FUEGO VFF			
MEDIO	90 g	ROJO	
Una selección del río grande, con fruto idéntico pero de ciclo vegetativo más precoz. RIO FUEGO es ya popular en todas las áreas donde se cultiva el RIO GRANDE.			
RÍO PLATA VFFN Bsp (PVP EN TRÁMITE)			
MEDIO – TARDÍO	100 g	MUY ROJO	
Una variedad nueva, superior a todas por su tamaño, su producción, su resistencia a las enfermedades más importantes de un tomate para el mercadeo fresco. El RIO PLATA, fue creado específicamente para el mercado del saladette mexicano y es protegido por las leyes americanas como variedad no reproducible .			
RÍO GRANDE VFF			
MEDIO	90 g	ROJO	
El RIO GRANDE es la variedad más popular para industria y mercado fresco del tipo saladette. Tiene una productividad muy alta y actualmente es cultivado en muchas áreas de Latinoamérica, países del Mediterráneo y Africanos.			

Los mejores híbridos de tomate

MADURACIÓN	PESO MEDIO	COLOR	FIRMEZA DEL FRUTO
HÍBRIDO F-1 BIG RÍO VFF Bsp			
MEDIO – PRECOZ	120 g	ROJO INTENSO	
El más popular híbrido tipo saladette. El BIG RÍO tiene una planta vigorosa y de gran productividad. Puede ser cultivada rastrera o en tutores. El tomate es de gran tamaño 110-130 g, y muy firme.			
HÍBRIDO F-1 RIO ORO VFFN Bsp			
MEDIO	115 g	ROJO VIVO	
Un híbrido muy productivo con resistencia a los nematodos. El RIO ORO tiene una planta fuerte, de muy buena cobertura. Los frutos tienen muy buen tamaño 110-120 g, son muy fuertes y tienen la forma ovoide típica de los ríos.			
HÍBRIDO F-1 TRES REYES VFF Bsp			
MEDIO-PRECOZ	105 g	ROJO	
La precocidad de este híbrido de tomate es bastante acentuada, dando posibilidad a los cultivadores de llegar al mercado antes que los otros. TRES REYES es un híbrido de gran producción, calidad y con buen tamaño: 100-110 g.			
HÍBRIDO F-1 RÍO MILAGRO VFFN Bsp			
MEDIO	115 g	ROJO INTENSO	
Este nuevo híbrido de tomate, tiene un fruto de gran tamaño: 110-120 g, una planta vigorosa, muy productiva y de muy buena cobertura. El RÍO MILAGRO de tipo saladette, es firme, de larga conservación, resiste a los nematodos y a la mancha bacteriana.			
HÍBRIDO F-1 SAN ISIDRO VFFN Bsp			
MEDIO	100 g	ROJO VIVO	
Este híbrido es de doble uso: proceso y mercado fresco. Se acepta a ser cultivado en condiciones climáticas extremas. SAN ISIDRO produce tomates duros de alto color, de alta viscosidad y con peso aproximado de 100 g.			

Variedades de tomate según su ciclo desde trasplante hasta maduración

PRECOCES 65-80 DÍAS	INTERMEDIAS 75-90 DÍAS	TARDÍA 85-100 Y MÁS DÍAS
EARLIANA	STOKESDALE	RUTGERS
BOUNTY	PRITCHARD	ACE
PUCK	BONNY BEST	MARGLOBE
FIREBALL	ROMA (**)	HOMESTEAD 24
EARLY SALAD FI (*)	RED TOP	CULIACÁN 1
GARDENER	SAN MARZANO	HEINZ 1370

(*) Tipo Cereza

(**) Tipo San Marzano

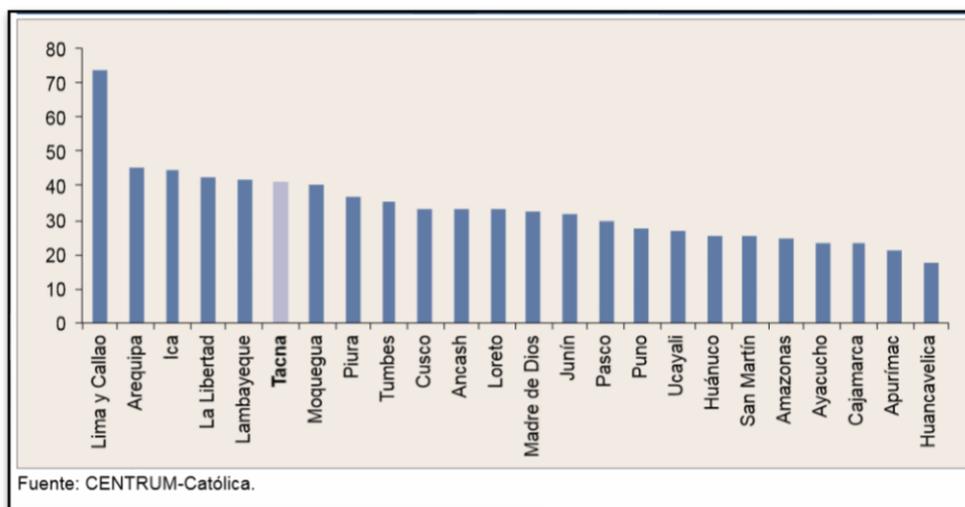
Calendario de cosecha regional

MES DPTOS.	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC
ICA	X	X	X			X		X		X		X
AREQUIPA	X			X	X	X	X	X	X			
CUZCO									X	X	X	X
MOQ.-TACNA	X	X	X			X	X			X	X	X

Nota: Datos obtenidos del Ministerio de Agricultura

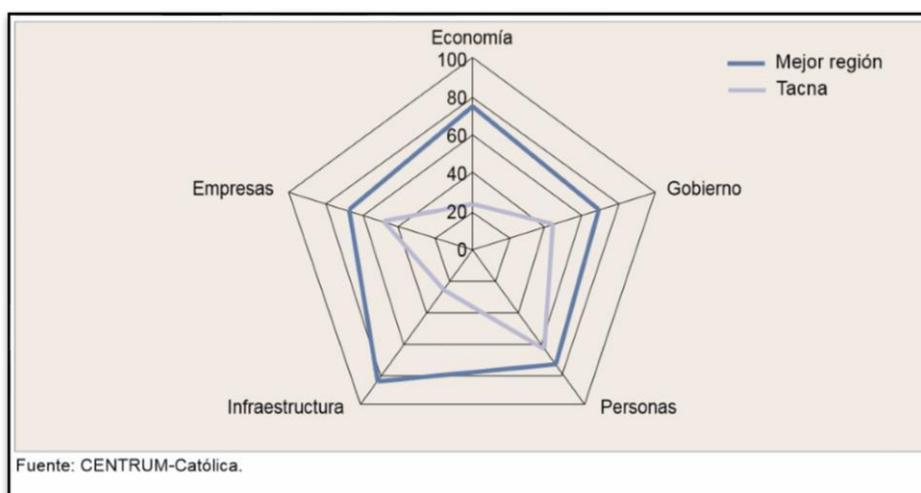
ANEXO B

Gráfico 01.
Índice de competitividad Regional 2011



Se denota que Tacna a nivel nacional, se encuentra en el sexto lugar de competitividad a nivel nacional, según CENTRUM de la Católica.

Índice de competitividad regional 2011



En este gráfico, podemos apreciar que Tacna, económicamente obtiene el 20%, mientras que en empresas aporta aproximadamente el 30%, en Infraestructura llega al 10% aproximadamente, el 63% en personas y en el gobierno participa en 43% aproximadamente, lo que nos demuestra que su competitividad se da básicamente por el propio esfuerzo de sus empresarios.

"Anexo VII del acuerdo SMC".

- 1 211 SICE - TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO- GUATEMALA, HONDURAS Y EL SALVADOR INDICE .
- 2 196 SICE - WTO - Comunidades Europeas - Medidas que afectan a la carne (hormonas) /K.
- 3 173 Tratado Comercial México-Bolivia - Índice
- 4 166 SICE - Mercosur - Mercosul - Decisiones - Decisões
- 5 160 SICE Solución de Controversias Informe de la OMC WT/DS76/AB/R /A
- 6 159 SICE Solución de Controversias Informe de la OMC WT/DS98/R /A
- 7 153 SICE - Mercosur - Mercosul - Dec.an0897s
- 8 152 SICE - Mercosur - Mercosul - Decisions
- 9 140 SICE - Mercosur - Mercosul - Decisions
- 10 138 SICE - Mercosul - Mercosul - Decisiones - Decisões
- 11 137 SICE - Mercosul - Mercosul - Decisiones - Decisões
- 12 134 SICE - Mercosur - Mercosul - Decisions
- 13 131 SICE - Mercosur - Mercosul - Decisions
- 14 128 SICE - Mercosur - Mercosul - Resolutions
- 15 128 Acuerdo Comercial Chile-Centroamérica
- 16 128 SICE - WTO - Comunidades Europeas - Medidas que afectan a la carne (hormonas) /J
- 17 126 SICE Solución de Controversias Informe de la OMC WT/DS99/R /1
- 18 124 SICE - OMC - GATT | Acta Final de la Ronda Uruguay
- 19 121 SICE - Mercosur - Mercosul - Resolutions
- 20 121 SICE Solución de Controversias Informe de la OMC WT/DS99/R /32
- 21 115 SICE - WTO - Estados Unidos - Restricciones Aplicadas a las Importaciones de Ropa Interior /A
- 22 115 SICE - WTO - WT/DS54/R /71
- 23 114 SICE - Mercosul - Mercosul - Decisiones - Decisões
- 24 111 SICE - Mercosur - Mercosul - Decisions
- 25 111 SICE - Mercosul - Mercosul - Decisiones - Decisões
- 26 111 SICE Solución de Controversias Informe de la OMC WT/DS75/AB/R WT/DS84/AB/R /A
- 27 110 SICE - Índice del TLCAN - NAFTA

- 28 110 SICE - WTO - WT/DS54/R /20
- 29 109 SICE - WTO - WT/DS26/R/USA - A
- 30 109 SICE Solución de Controversias Informe de la OMC WT/DS70/R /1
- 31 108 SICE - Mercosul - Mercosur - Decisiones - Decisões
- 32 108 SICE - Solución de Diferencias de la OMC: India /A
- 33 106 Mercosur - Protocolo de Ouro Preto, Capítulo 2 ao 12
- 34 105 SICE - Solución de Diferencias de la OMC: Brasil
- 35 104 SICE Solución de Controversias Informe de la OMC WT/DS18/AB/R
/12
- 36 104 SICE Solución de Controversias Informe de la OMC WT/DS46/R /R
- 37 103 Australia - Medidas que Afectan a la Importación de Salmón /A
- 38 98 SICE - TLC - México - Costa Rica / Decisiones
- 39 98 SICE Solución de Controversias Informe de la OMC WT/DS76/AB/R /E
- 40 98 SICE - WTO -WT/DS69/AB/R /H
- 41 97 Mercosur - Anexo IV
- 42 97 SICE - Mercosur - Mercosul - Resolutions
- 43 97 Belo-El papel del sector privado
- 44 97 SICE Solución de Controversias Informe de la OMC WT/DS70/AB/R /F
- 45 97 SICE - WTO - WT/DS54/R /18
- 46 96 SICE - Solución de Diferencias de la OMC
- 47 96 SICE - Solución de Diferencias de la OMC
- 48 95 SICE - Mercosur - Mercosul - Decisions
- 49 95 Resumen del TLCAN - Anexo 300-B
- 50 94 Acuerdos Sectoriales sobre Servicios en el Hemisferio Occidental
- 51 93 ACE No. 24 Chile & Colombia - Protocolos Adicionales
- 52 93 SICE - WTO - WT/DS54/R /1
- 53 92 SICE - OMC - GATT | ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES
ADUANEROS Y COMERCIO (GATT de 1947)
- 54 92 GATT-Uruguay Round - Table of Contents
- 55 92 SICE Solución de Controversias Informe de la OMC WT/DS99/R /28
- 56 91 Protocolo al Tratado General de Integración Económica de
Centroamérica
- 57 91 SICE - OMC - GATT | Acta Final de la Ronda Uruguay
- 58 91 SICE - Mercosur - Mercosul - Resolutions

- 59 91 SICE - Mercosur - Mercosul - Resolutions
- 60 91 SICE - Mercosur - Mercosul - Decisions
- 61 91 SICE - Mercosul - Mercosur - Decisiones - Decisões
- 62 91 Resumen del TLCAN - Capítulo 8
- 63 90 SICE - Mercosur - Mercosul - Resolutions
- 64 90 Canadá - Cobertura proporcionada por SICE -Recomendaciones en Solución de Controversias
- 65 90 SICE Solución de Controversias Informe de la OMC WT/DS76/AB/R /C
- 66 90 SICE - WTO - Solución de diferencias de la OMC: EEUU-India, Tejidos /A
- 67 90 SICE Solución de Controversias Informe de la OMC WT/DS103/R WT/DS113/R /34
- 68 89 SICE - OMC - GATT | Acta Final de la Ronda Uruguay
- 69 89 SICE Solución de CoAntroversias Informe de la OMC WT/DS34/R /P
- 70 88 SICE - Indice del TLCAN - NAFTA
- 71 88 SICE - Mercosur - Mercosul - Resolutions
- 72 88 G3 - INDICE
- 73 88 Acuerdos Sectoriales sobre Servicios en el Hemisferio Occidental | Prefacio
- 74 88 SICE - OMC Solución de Controversias OMC Reporte WT/DS46/R
- 75 88 SICE Solución de Controversias Informe de la OMC WT/DS99/R /30

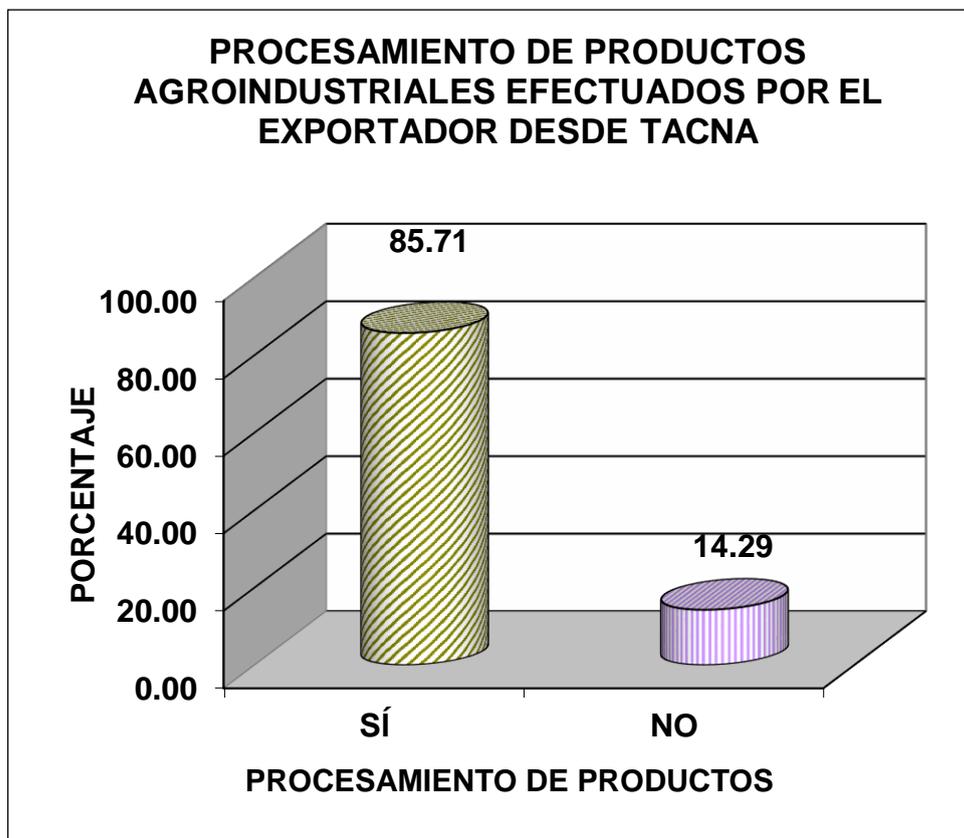
ANEXO C**Gráfico 01.****Exportaciones no tradicionales cultivadas por el exportador en Tacna**

En el Gráfico 01 del Anexo C, se observa que de los gerentes de las Empresas dedicados a la actividad agroindustrial en la ciudad de Tacna, el 35,71% efectúa Exportaciones No tradicionales cultivadas por ellos mismos, mientras que un significativo 64,29% exporta productos agroindustriales desde Tacna pero que no son cultivadas por las Empresas.

ANEXO D

Gráfico 02

Procesamiento de productos agroindustriales efectuados por el exportador desde Tacna

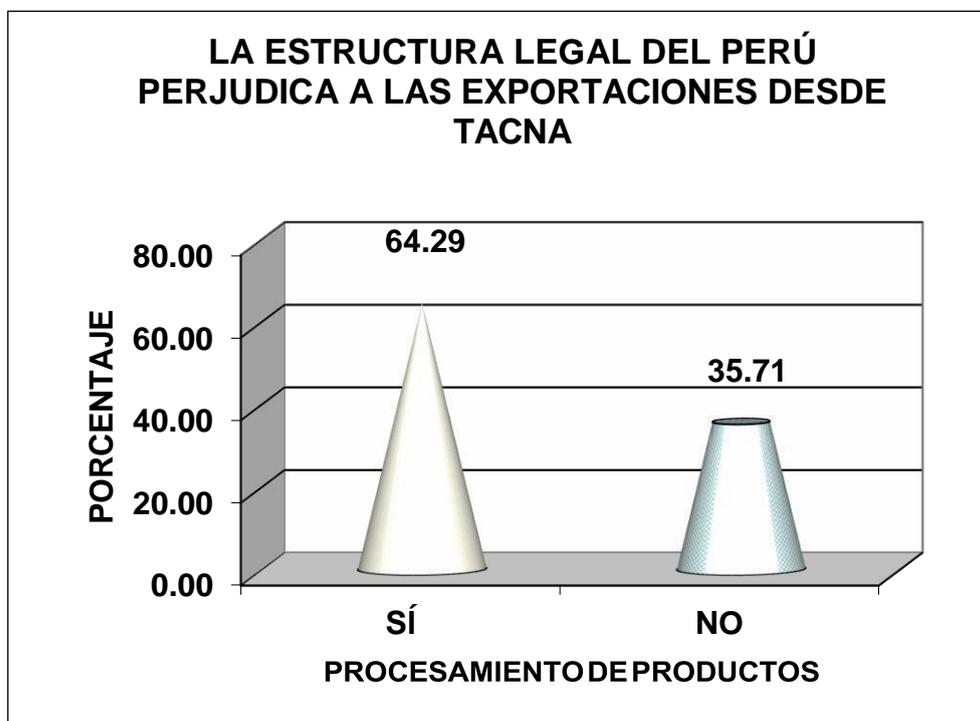


El Gráfico 02, del Anexo D, refleja un importante 85,71% de los agroindustriales encuestados que admite el procesamiento de Productos Agroindustriales efectuados por el exportador desde Tacna, mientras que el 14,29% admite no procesar productos agroindustriales.

ANEXO E

Gráfico 03

La estructura legal del Perú perjudica a las exportaciones desde Tacna



Del análisis del Gráfico 03 del Anexo E, conforme a las encuestas efectuadas, se tiene que el 64,29% piensa que la Estructura Legal del Perú perjudica a las exportaciones desde Tacna, y el 35,71% piensa lo contrario.

ANEXO F
Gráfico 04
El entorno legal del Perú es incontrolable

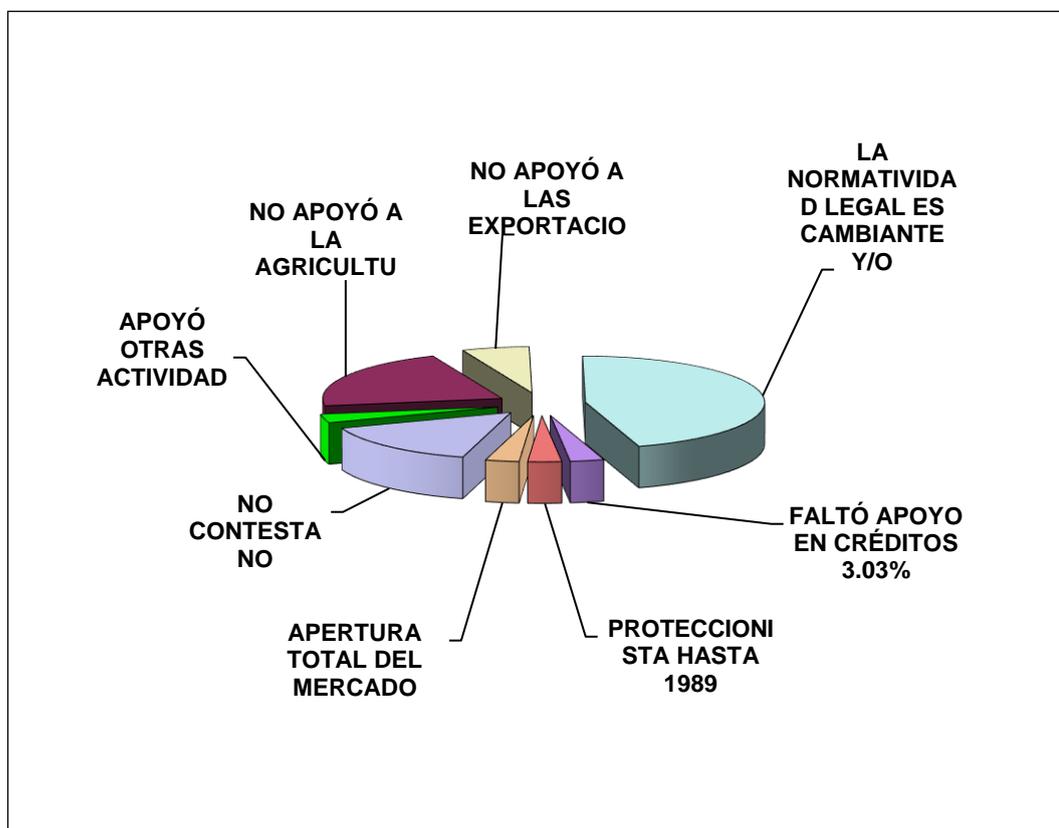


Del Gráfico 04 del Anexo F, se infiere que el 57,14% de los encuestados piensa que el entorno legal es incontrolable, mientras que el 42,86% piensa que no es incontrolable.

ANEXO G

Gráfico 05

Apreciación de la normatividad legal en el Perú desde 1963 a 2015.



Del Gráfico 05, del Anexo G, se denota el 21,21% de los encuestados piensa que en los gobiernos de turno no se apoyó a la agricultura, 6,06% que no se apoyó a las exportaciones, el 45,45% piensa que la normatividad legal es inestable y/o contradictoria, 3,03% que se apoyaron otras actividades, 3,03% que los gobiernos fueron proteccionistas hasta el año 1989; 3,03% que faltó apoyo a en créditos, 3,03% que existió una apertura total del mercado y un 15,00% que no contesta o no conoce sobre el tema.

ANEXO H

Gráfico 06

Hace falta una planificación de cultivos en Tacna



El Gráfico 06, del Anexo H, es significativo y claro al demostrar que el 82,14% de los encuestados piensa que hace falta una planificación de cultivos en Tacna, mientras que un 17,86% piensa lo contrario.

ANEXO I**Gráfico 07**

Se presentan problemas a consecuencia de los productos que exportan desde Tacna

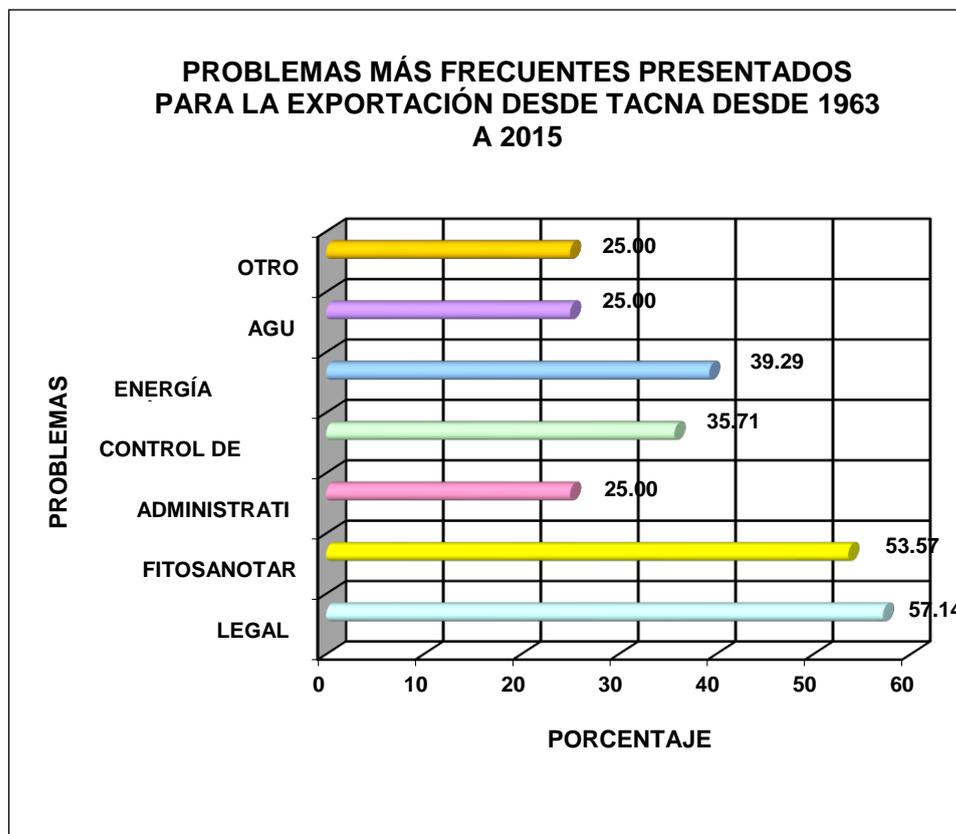


En el Gráfico 07, del Anexo I, aparece que de los encuestados el 14,29% acota que no se le presentan problemas con los productos que exporta, mientras un significativo 85,71% responde que sí tiene problemas a consecuencia de los productos que exporta.

ANEXO J

Gráfico 08

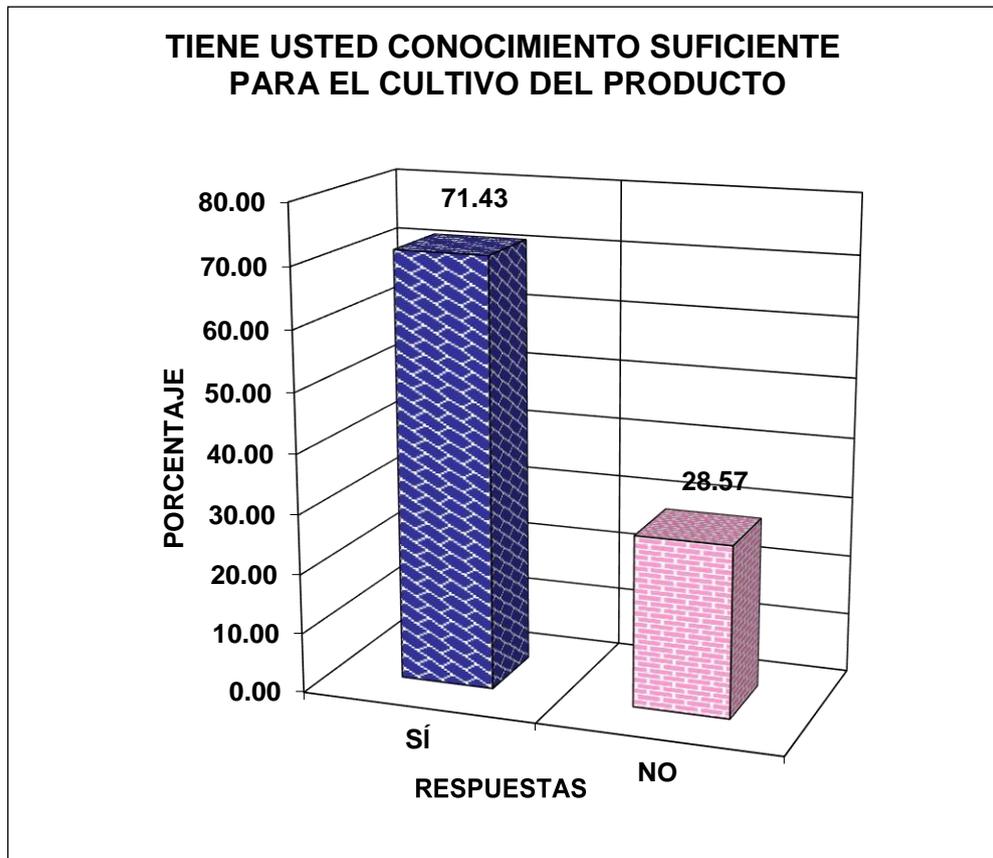
Problemas más frecuentes presentados para la exportación desde Tacna desde 1963 a 2015



Del Gráfico 08, del Anexo J, se infiere que el problema de mayor frecuencia presentado para la exportación desde Tacna desde 1963 a 2015 es el legal con un significativo 57,14%, mientras que los problemas Fitosanitarios alcanza el 53,57%; el 25,00% son de problemas administrativos, 35,71% por control de calidad, el 39,29% por Energía eléctrica, el 25,00% por problemas de agua y otros problemas que significan el 25,00%.

ANEXO K**Gráfico 09**

¿Tiene usted conocimiento suficiente para el cultivo del producto que exporta?

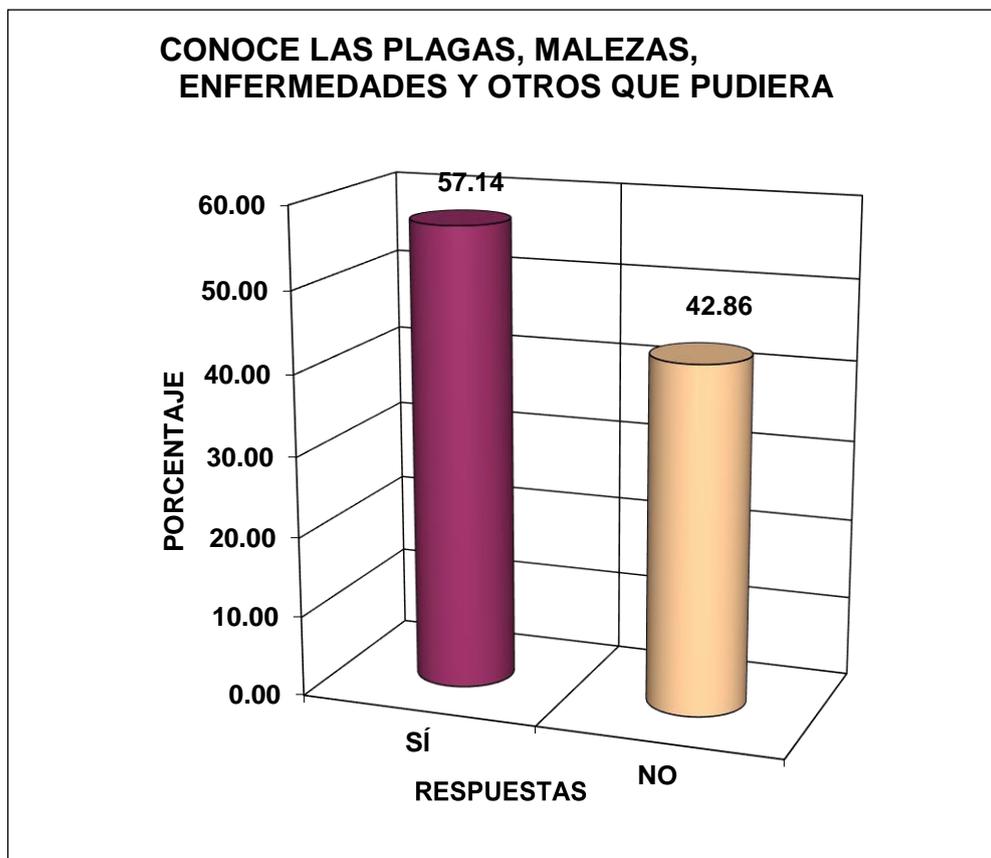


Según el Gráfico 09, del Anexo K, el 71,43% tiene conocimiento suficiente para el cultivo del producto que exporta, mientras que sucede lo contrario en el 20,57% de los encuestados.

ANEXO L

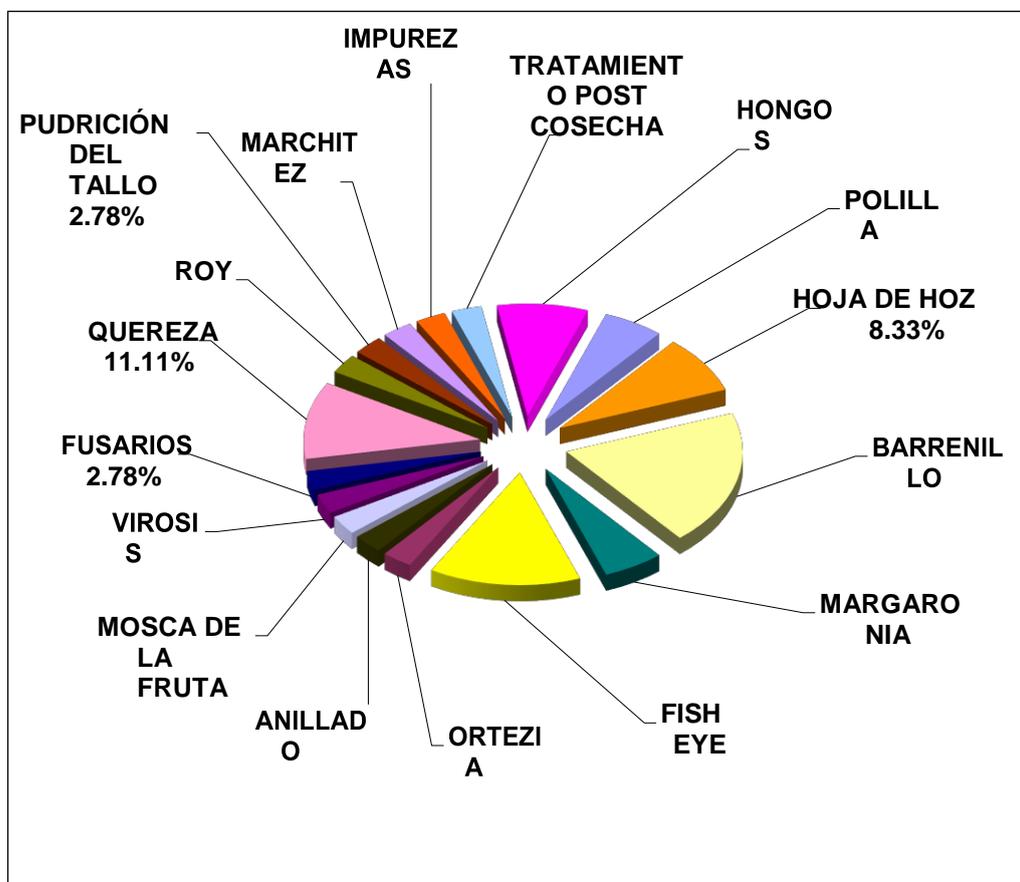
Gráfico 10

¿Conoce las plagas, malezas, enfermedades y otros que pudiera adolecer sus cultivos?



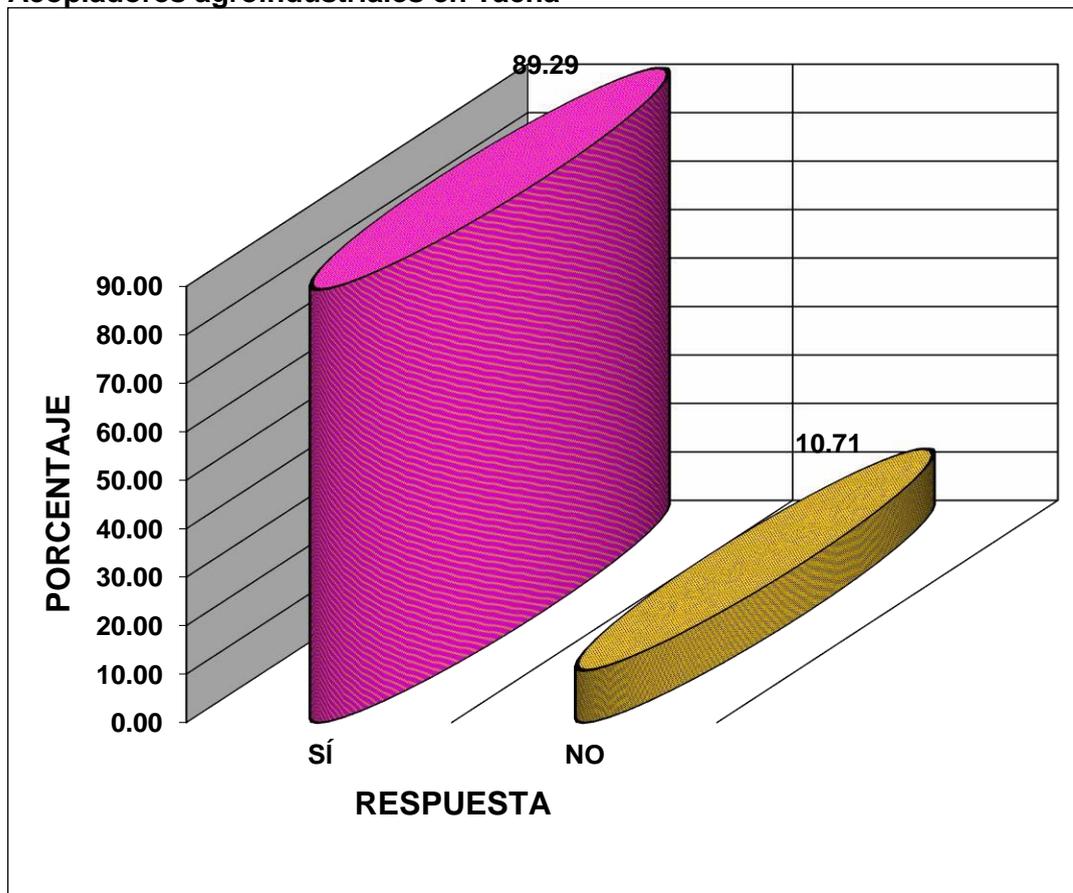
El Gráfico 10, del Anexo L, muestra que el 57,14% de los encuestados conocen de las plagas, malezas, enfermedades y otros que pudieran adolecer los cultivos que exportan, mientras que sucede lo contrario con el 42,86% de los agroindustriales.

ANEXO M
Gráfico 11
Plagas conocidas por los agroindustriales de Tacna



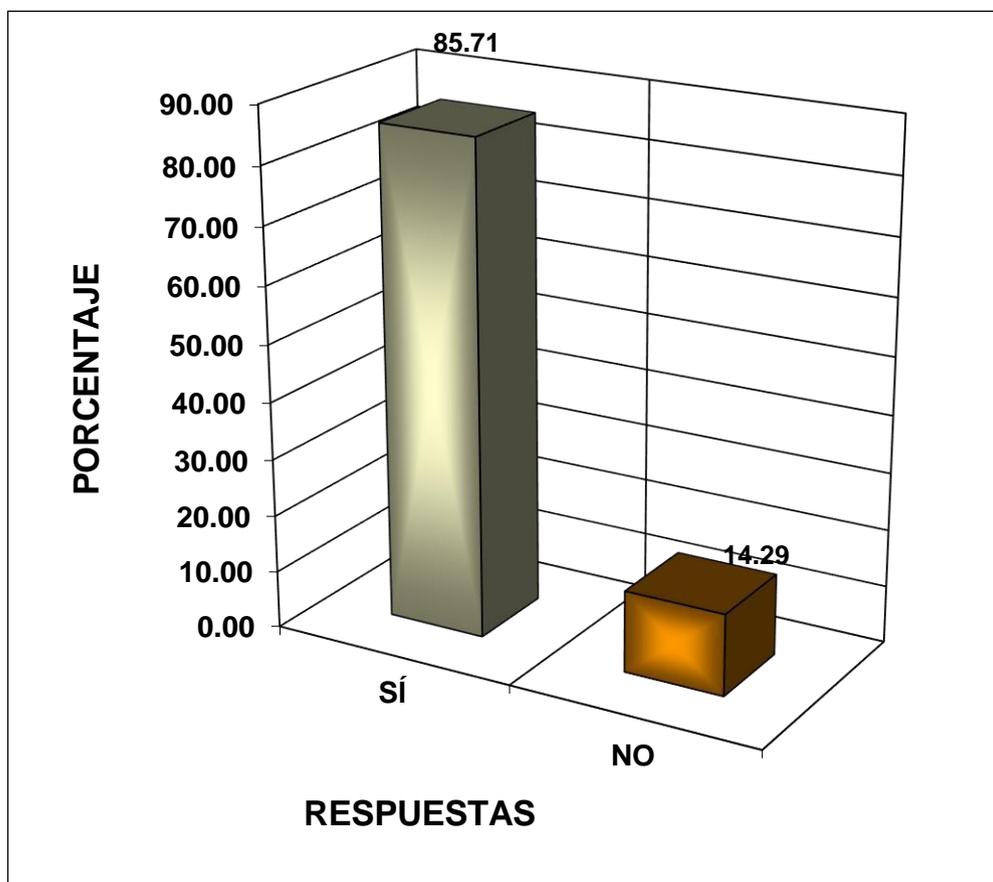
Conforme al Gráfico 11, del Anexo M, tenemos que las Impurezas, Tratamiento Post Cosecha, Marchitez, Pudrición Del Tallo, Roya, Fusarios, Virosis Mosca de la Fruta, Anillado y la Ortezia alcanzan, cada una el 2,78%, mientras que el 19,44% conoce el Barrenillo, el 11,11% la Quereza, el 13,89% el Fish Eye, a los Hongos el 8,33% y a la Polilla y a la Margaronia el 5,56% cada una.

ANEXO N
Gráfico 12
Acopiadores agroindustriales en Tacna



Del Gráfico 12, del Anexo N, se tiene que el 89,29% son agroindustriales que se dedican a acopiar el fruto o producto para su exportación desde Tacna, mientras que el 10,71% no es acopiador agroindustrial en Tacna.

ANEXO O
Gráfico 13
Agroindustriales en la ciudad de Tacna

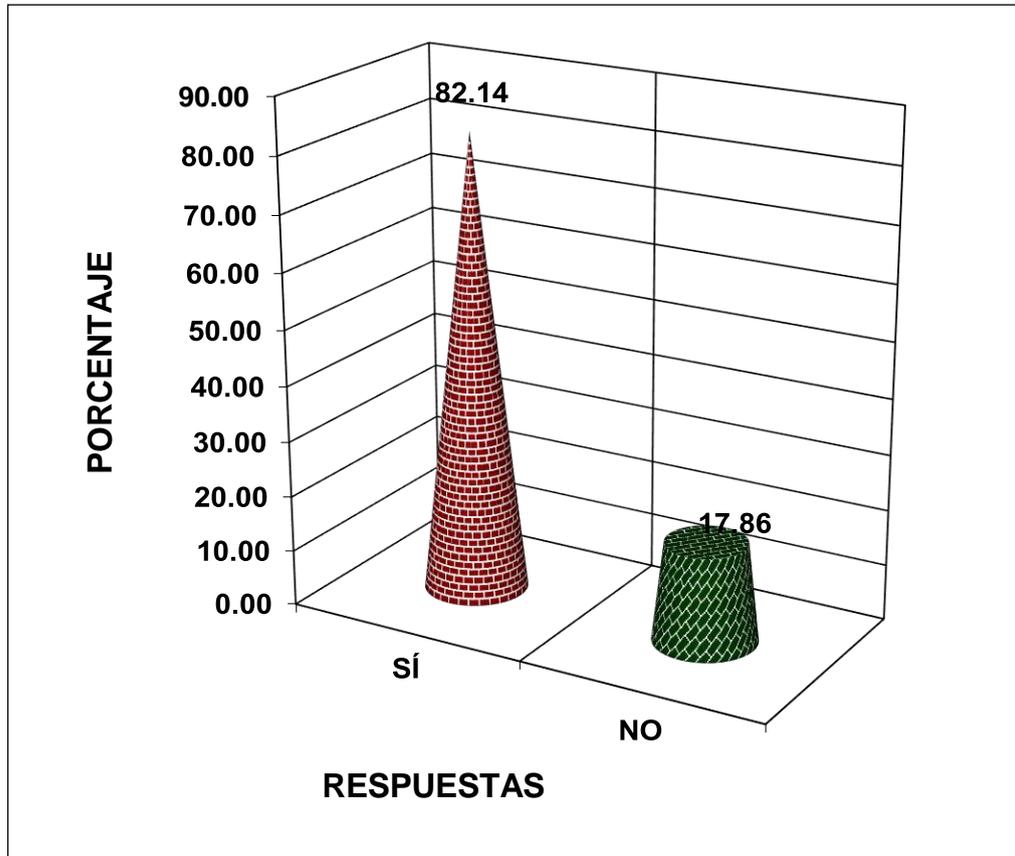


Del Gráfico 13, del Anexo O, se infiere que el 85,71% de los encuestados se dedica a la Agroindustria mientras que el 14,29% no; es decir que exporta la mercancía sin industrializar.

ANEXO P

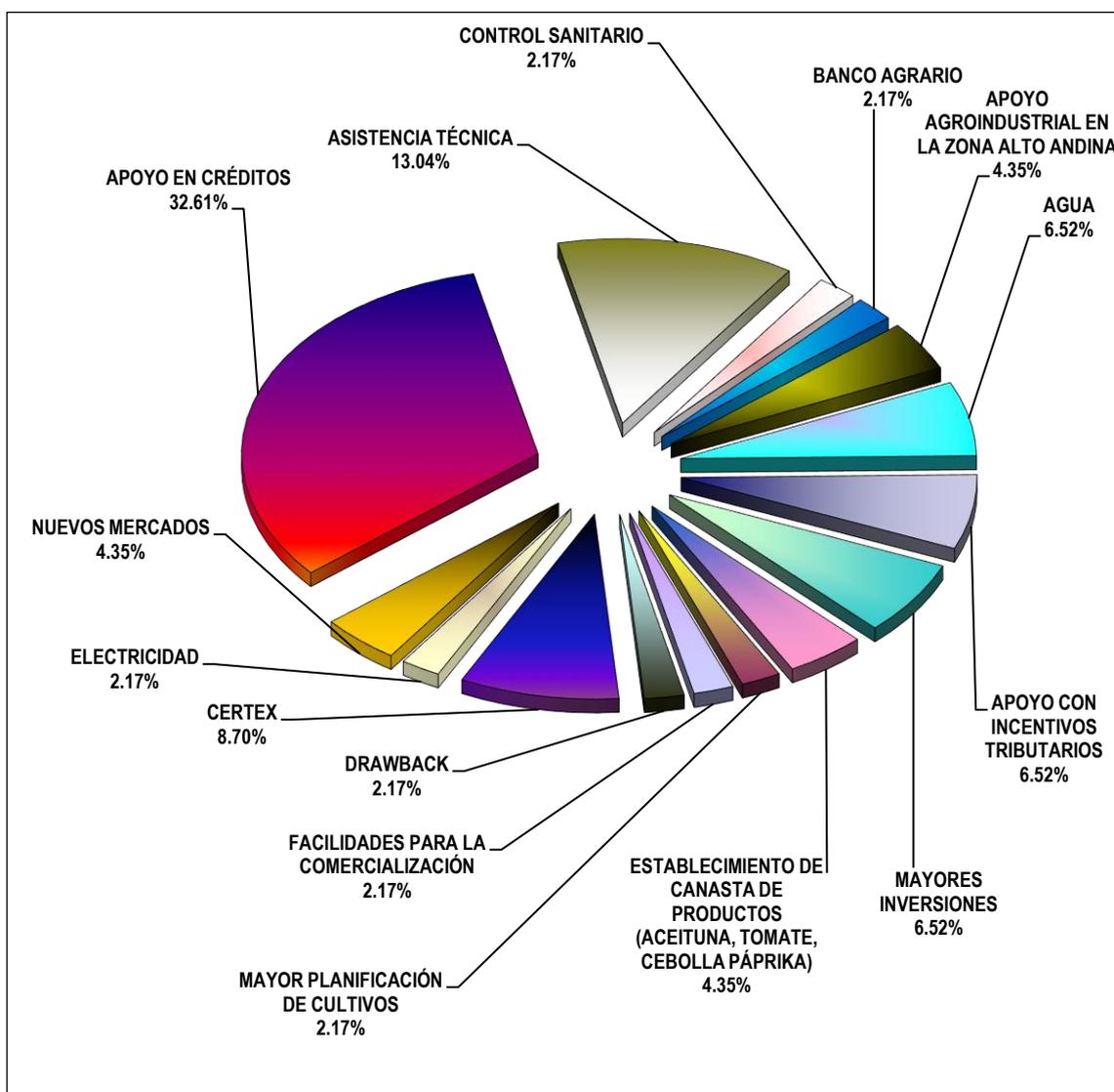
Gráfico 14

¿Estaría dispuesto al cultivo, cosecha, industrialización y exportación del tomate desde Tacna?



El Gráfico 14, del Anexo P, muestra que el 82,14% de los encuestados muestra una disponibilidad al cultivo, cosecha, industrialización y exportación del Tomate desde Tacna, mientras que el 17,86% no muestra la misma disponibilidad.

ANEXO Q
Gráfico 15
Sugerencias para el fomento de la agroindustria de exportación desde Tacna



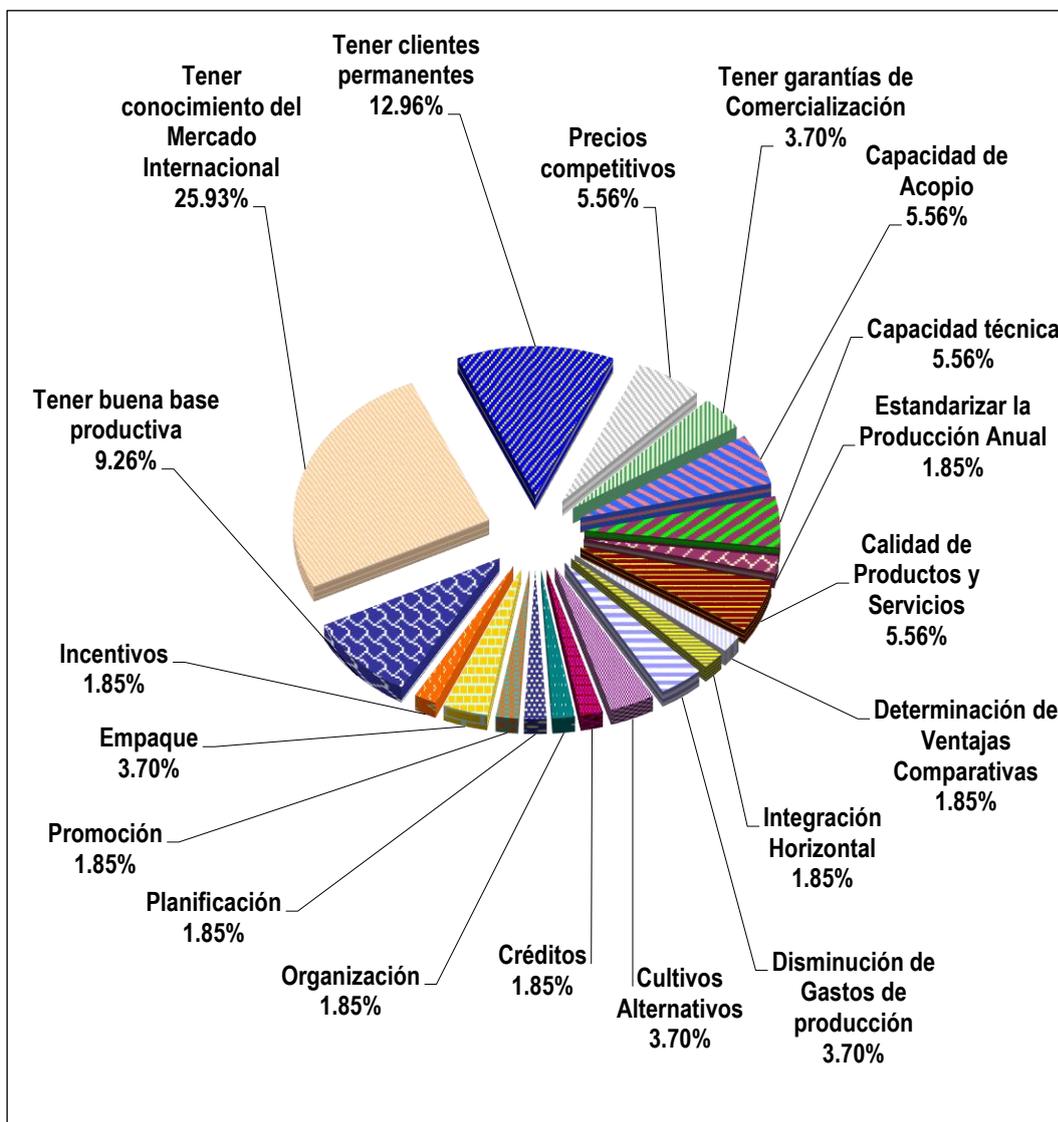
Del Gráfico 15, del Anexo Q, se han cuantificado las sugerencias efectuadas por los encuestados, mismas que en un 32,61% solicita para el fomento de la Agroindustria de Exportación desde Tacna el Apoyo en créditos, mientras que el 13,04% solicita la Asistencia Técnica, el 8,70% reclama el CERTEX, mientras que para fomentar la agroindustria de exportación en Tacna, los encuestados sugieren que se le facilite mayor cantidad de agua, Apoyo con incentivos tributarios y mayores inversiones significando el 6,52% por cada uno de estos últimos rubros; la sugerencia del Establecimiento de Canasta de Productos que contenga Aceituna, Tomate, Cebolla y Páprika, así como nuevos mercados y Apoyo

Agroindustrial en la Zona Alto Andina significa cada uno de estas sugerencias el 4,35%, el 2,17% sugiere un mayor Control Sanitario, el 2,17% solicita la creación del Banco Agrario, el 2,17% sugiere que se de prioridad a la electricidad que es un problema que los aqueja para la industrialización del producto que exporta, el 2,17% sugiere la aplicación del Drawback (8,00%), las facilidades para la comercialización también significa el 2,17% e igual porcentaje sugiere una Mayor Planificación de Cultivo.

ANEXO R

Gráfico 16

¿Qué haría falta para ser considerado como un buen exportador agroindustrial en Tacna?



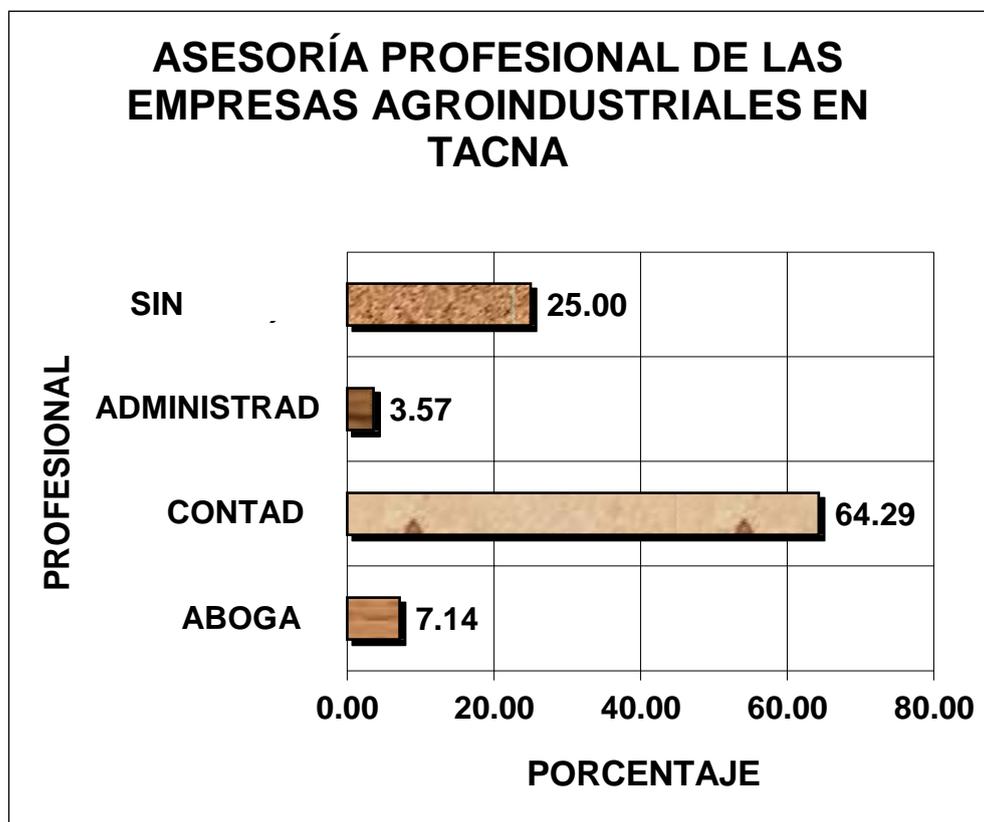
Los encuestados, conforme se aprecia del Gráfico 16, del Anexo R, cree que para ser considerado un buen exportador agroindustrial necesita tener conocimiento del mercado internacional en un significativo 25,93%, mientras que el 12,96% cree que es suficiente tener Clientes Permanentes, el 9,26% tener una buena base productiva; la Calidad del Producto y servicios, Precios Competitivos, capacidad de acopio y capacidad técnica significa el 5,56% cada uno de estos rubros; tener garantías de comercialización, Empaque, Disminución de gastos de

Producción y Cultivos Alternativos el 3,70% cada uno, y el 1,85% de cada uno de Estandarizar la producción Anual, los incentivos, la determinación de ventajas comparativas, las estrategias de integración vertical y horizontal, Promoción, Planificación, Organización y Créditos.

ANEXO S

Gráfico 17

Asesoría profesional de las empresas agroindustriales en Tacna

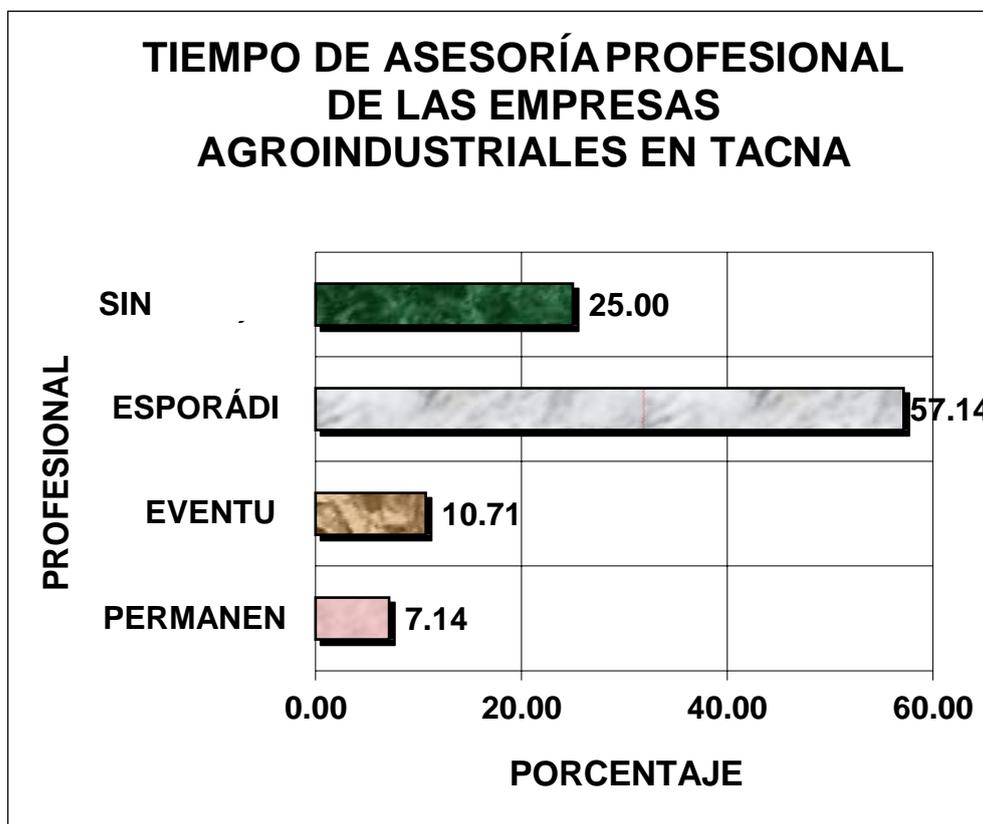


En este Gráfico 17, del Anexo I, se configura que de los encuestados, el 64,29% cuenta con asesoría de un Contador, mientras que de un administrador el 3,57%, el 7,14% tiene asesoría legal mediante abogado y el 25,00% de las Empresas no cuenta con asesoría.

ANEXO T

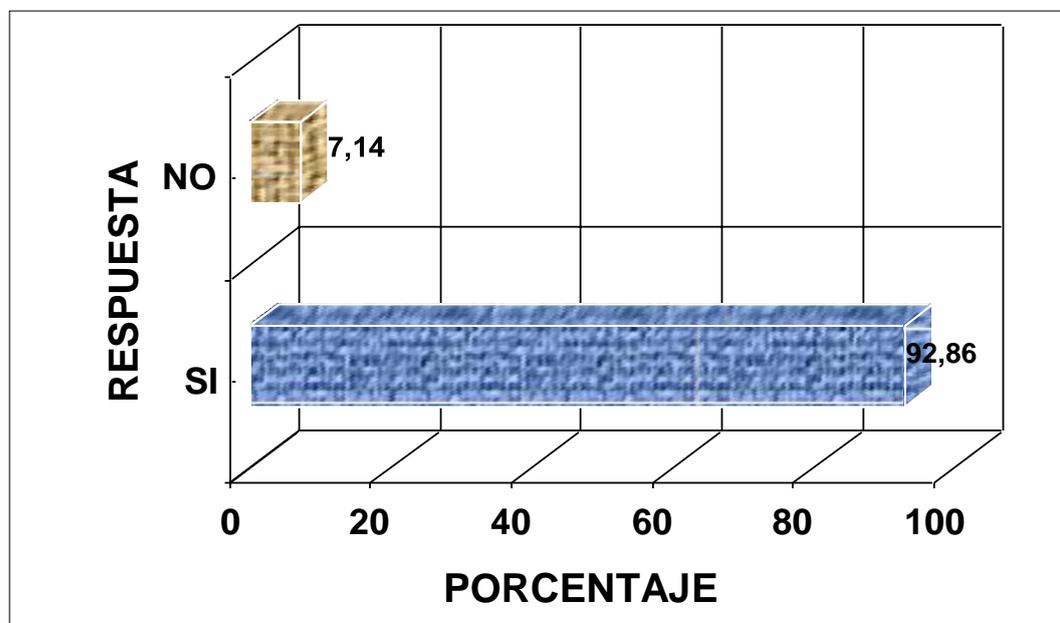
Gráfico 18

Tiempo de asesoría profesional de las empresas agroindustriales en Tacna



El Gráfico 18, del Anexo T, se tiene que el 57,14% de los encuestados admite tener Asesoría Profesional esporádica, mientras que el 10,71% la tiene eventual, el 7,14% tiene una asesoría profesional permanente y el 25,00% no tiene asesoría profesional en las empresas encuestadas.

ANEXO U
Gráfico 19
Inserción de cláusula para solución de conflictos



En el Gráfico 19, aparece que de los encuestados el 92,86% indica que es necesaria la inserción de una cláusula, en forma expresa, para evitar, eventualmente, llegar al Poder Judicial por un conflicto con el comprador, mientras que el 7,14% manifiesta lo contrario.

DESARROLLO AGROINDUSTRIAL:**V. MARQUE CON UNA "X" LAS RESPUESTAS DE LAS SIGUIENTES PREGUNTAS:**

1. ¿Es usted acopiador?

SÍ ___

NO ___

2. ¿Es usted agroindustrial?

SÍ ___

NO ___

3. Considerando que el Clima y la Tierra de Tacna es adecuada para el cultivo de Tomate y que además es zona privilegiada con ocho cosechas a nivel Regional (Tacna-Moquegua) y cuatro al año en la ciudad de Tacna, estaría usted dispuesto a incursionar en la exportación de la hortaliza industrializada?

SÍ ___

NO ___

VI. EXPLIQUE BREVEMENTE:

1. ¿Qué sugeriría para fomentar la agroindustria de exportación desde Tacna?

2. ¿Qué haría falta para ser considerado como un buen exportador agroindustrial?

VII. MARQUE CON UNA "X" LAS RESPUESTAS DE LAS SIGUIENTES PREGUNTAS:

1. ¿Con qué Asesoría Profesional cuenta?

Abogado	SI _	NO _
Contador	SI _	NO _
Administrador	SI _	NO _
Sin Asesoría	SI _	NO _

2. Indique el Tiempo de Asesoría

Permanente	SI _	NO _
Eventual	SI _	NO _
Esporádica	SI _	NO _
Sin Asesor	SI _	NO _

3. ¿Cree usted que se hace necesaria la inserción de una cláusula en los contratos de Exportación, en forma expresa, de cómo deberá solucionar un conflicto si se diera el caso en la transacción que efectúa?

SI ____

NO ____

ANEXO W

Mapa de referencia del Perú



Fuente: INEI. Dirección Ejecutiva de Cartografía y Geografía.
Elaboración: INEI-ORSTOM

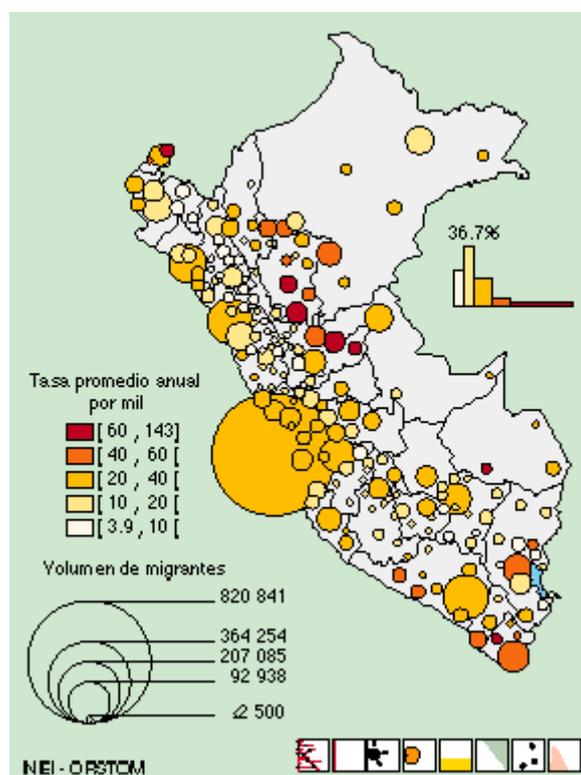
DEPARTAMENTO	SUPERFICIE km ²	POBLACION 1 996	POBLACION Censada 1993	CAPITAL	ALTITUD m	PROVINCIAS	DISTRITOS
Amazonas	39 249,13	378 734	330 805	Chachapoyas	2 335	7	83
Ancash	35 825,57	1 015 454	955 023	Huaraz	3 052	20	165
Apurímac	20 895,79	410 179	381 997	Abancay	2 378	7	78
Arequipa	63 343,93	995 310	916 806	Arequipa	2 335	8	107
Ayacucho	43 814,80	509 272	492 607	Ayacucho	2 746	11	109
Cajamarca	33 247,77	1 363 085	1 259 808	Cajamarca	2 750	13	126
Callao	146,98	706 069	639 729	Callao	7	1	6
Cusco	71 891,97	1 156 944	1 028 763	Cusco	3 399	13	106
Huancavelica	22 131,47	410 759	385 162	Huancavelica	3 660	7	93
Huánuco	36 938,09	730 954	654 489	Huánuco	1 894	11	74
Ica	21 237,83	616 729	565 686	Ica	406	5	43
Junín	44 409,67	1 147 835	1 035 841	Huancayo	3 249	8	123
La Libertad	25 569,67	1 364 623	1 270 261	Trujillo	34	10	80
Lambayeque	14 231,30	1 021 934	920 795	Chiclayo	29	3	33
Lima	34 801,59	6 905 246	6 386 308	Lima	154	10	171
Loreto	368 851,95	802 669	687 282	Iquitos	106	6	47
Madre de Dios	85 182,63	82 100	67 008	Pto. Maldonado	186	3	9
Moquegua	15 733,88	137 633	128 747	Moquegua	1 410	3	20
Pasco	25 319,59	241 312	226 295	Cerro de Pasco	4 338	3	28
Piura	35 892,49	1 480 115	1 388 264	Piura	29	8	64
Puno	71 999,00	1 156 385	1 079 349	Puno	3 827	13	107
San Martín	51 253,31	654 081	552 387	Moyobamba	860	10	77
Tacna	16 075,89	247 490	218 353	Tacna	562	4	26
Tumbes	4 669,20	173 970	155 621	Tumbes	7	3	12
Ucayali	102 410,55	385 746	314 810	Pucallpa	154	4	12
PERU	1 285 215,60	24 094 628	22 048 356	Lima	154	193	1 810

Nota: INEI

En el gráfico de referencia del Mapa del Perú, así como el cuadro complementario en el que se aprecia los 25 Departamentos que constituyen geográficamente nuestro país, también puede denotarse que el Perú tiene 193 Provincias, de las cuales 4 son de Tacna, y 12 Distritos de los 1810 con los que políticamente se encuentra dividido nuestro Perú; sin embargo, en estos Distritos,

debido a la diferencia climatológica, los sembríos en los mismos difieren, cultivándose, por ejemplo, en las alturas de Tacna el Orégano, que es acopiado por industriales o empresarios de Tacna para su exportación como hoja, así como la Páprika y Cebolla en los Distritos de altura superficial menor; sin embargo, existe la exportación de semillas de Tomate a través de la Empresa de Bocchio, pero no es cultivado para exportarlo desde Tacna con un valor agregado.

ANEXO X Tasa y volumen de la inmigración hacia Tacna



Como es de verse en el gráfico, la tasa y volumen de inmigración hacia Tacna es considerable, esto a varios factores, entre los más saltantes y conforme se ha desarrollado en esta tesis, debido a los “beneficios agropecuarios” que tuvo la agroindustria en el Perú a través del Banco Agrario en el Gobierno de Alan García, en la que los pobladores dedicados a la agricultura solicitaron préstamos no supervisados debidamente, lo que hizo que inmigraran a nuestra ciudad para dedicarse al comercio a través del contrabando, mismo que de cierta forma fue “legalizado” mediante la creación de ZOTAC, en el mismo gobierno; sin embargo, esto no contribuyó al desarrollo de nuestro departamento a nivel industrial, sino que lo hizo preponderantemente a nivel comercial. En consecuencia, no existió ni existe un desarrollo sostenido, por ser uno de los pilares para el logro de este objetivo la exportación de productos agroindustriales.

ANEXO Y
Tomate Fresco Perú Exportación 2015

La exportación de Tomate Fresco en el 2015 alcanza los U\$ 215 mil a un precio de U\$ 0.40 kilo promedio

EXPORTACIONES TOMATE FRESCO

ME S	2 015			2 014		
	FOB	KILOS	PRECIO PROMOCIÓN	FO B	KILOS	PRECIO PROMOCIÓN
ENERO	235.00	12.00	19.58			
FEBRERO						
MARZO						
ABRIL				94,436.00	104,968.00	0.90
MAYO				38,340.00	38,485.00	1.00
JUNIO				34.00	11.00	3.09
JULIO	5,508.00	16,200.00	0.34			
AGOSTO	70,776.00	184,500.00	0.38	14,096.00	35,118.00	0.40
SETIEMBRE	138,222.00	336,204.00	0.41	97,826.00	201,096.00	0.49
OCTUBRE				171,971.00	262,794.00	0.65
NOVIEMBRE				25,100.00	41,712.00	0.60
DICIEMBRE				77.00	24.00	3.21
TOTALES AÑO	214,741.00	536,916.00	0.40	441,880.00	684,208.00	0.65
PROMEDIO MES	23,860.11	59,657.33		36,823.00	57,017.00	

Nota: Escrito por Wilfredo Koo Octubre 9, 2015

APÉNDICE I

Factores disuasivos para el litigio y los diez malentendidos frecuentes sobre la OMC

1.1. FACTORES DISUASIVOS PARA EL LITIGIO:

Como es sabido, el litigio debe ser la última opción a seguir, conforme a lo predicado para desistir acudir al Poder Judicial y resolver un conflicto, por ello se indican los Factores disuasivos:

- a) El miedo de crear una imagen pobre y dañar las relaciones públicas.
- b) El miedo de un trato injusto por parte de un tribunal extranjero. (Aunque sin intención, existe un miedo justificable a que el proceso pueda terminar en un tratamiento injusto debido a que la decisión puede ser tomada ya sea por un jurado o por un juez no muy versado en problemas de comercio ni en la complejidad de las transacciones empresariales internacionales.)
- c) La dificultad de obtener en un juicio lo que de otra manera pudiera haberse obtenido en una solución acordada mutuamente a través del arbitraje.
- d) El costo relativamente alto y el tiempo requerido cuando se lleva a cabo la acción legal.
- e) Pérdida de confidencialidad.
- f) Un especialista sugiere que la solución de cada conflicto debe seguir tres pasos: Tratar de apaciguar a la parte ofendida, si no funciona, conciliar, arbitrar y finalmente, litigar. El paso final generalmente se toma únicamente cuando todos los otros métodos fallan. De hecho, este consejo es probablemente sabio, ya sea se trate de un conflicto internacional o de uno nacional.

1.2. DIEZ MALENTENDIDOS FRECUENTES SOBRE LA OMC:

¿Es la OMC un instrumento dictatorial de los ricos y poderosos?

¿Destruye empleo? ¿Pasa por alto las preocupaciones relacionadas con la salud, el medio ambiente y el desarrollo?

Decididamente, no.

Las críticas a la OMC a menudo se basan en malentendidos básicos sobre su funcionamiento.

Es probable que este debate dure eternamente. Existen distintas opiniones sobre los pros y los contras del sistema “multilateral” de comercio de la OMC. De hecho, una de las principales razones por las que existe este sistema es que sirve de foro en el que los países pueden dar rienda suelta a sus discrepancias sobre cuestiones comerciales. También las personas pueden participar, aunque no de forma directa, sino a través de sus gobiernos.

Sin embargo, es importante que este debate se base en un correcto conocimiento del funcionamiento del sistema.

En este acápite, se intentan aclarar diez malentendidos frecuentes.

Los diez malentendidos

1. Dicta las políticas
2. Aboga por el libre comercio
3. Pasa por alto el desarrollo
4. Pasa por alto el medio ambiente
5. Pasa por alto la salud
6. Destruye empleos
7. Los países pequeños quedan al margen
8. Instrumento de los grupos de presión
9. Los países débiles obligados a adherirse
10. Antidemocrática

1. La OMC dicta las políticas comerciales de los gobiernos:

Falso: La OMC no les dice a los gobiernos cómo han de conducir sus políticas comerciales. Es más, la OMC es una Organización impulsada por sus Miembros.

La OMC es una organización impulsada por sus Miembros

Eso significa que:

- Las **normas** del sistema de la OMC son acuerdos resultantes de negociaciones celebradas entre los gobiernos de los países Miembros,
- Las normas son **ratificadas** por los parlamentos de todos los Miembros,
- Las decisiones adoptadas en la OMC suelen tomarse por **consenso** entre todos los Miembros.

En otras palabras, las decisiones que se adoptan en la OMC han sido negociadas, y están sujetas al control necesario y son democráticas.

La única ocasión en que un órgano de la OMC puede tener una influencia directa en la política comercial de un gobierno es cuando, tras someterse una diferencia a la OMC, el Órgano de Solución de Diferencias (integrado por el conjunto de los Miembros) formula una resolución. Por lo general, dicho órgano adopta sus resoluciones haciendo suyas las conclusiones de un grupo de expertos o de un informe de apelación.

Pero incluso en ese caso, el alcance de la resolución es limitada: simplemente se trata de un juicio o de una interpretación sobre si un gobierno ha infringido uno de los Acuerdos de la OMC, Acuerdos que el propio gobierno infractor había aceptado previamente.

Cuando un gobierno incumple un compromiso, se le pide que lo cumpla.

En todos los demás aspectos, la OMC no ordena a los gobiernos que adopten o descarten determinadas políticas.

En lo que atañe a la Secretaría de la OMC, ésta se limita a facilitar asistencia administrativa y técnica a la OMC y a sus Miembros.

En realidad, son los gobiernos los que imponen su voluntad a la OMC.

2. La OMC aboga por el libre comercio a toda costa

***Falso:** En realidad, todo depende de lo que los países están dispuestos a negociar los unos con los otros.*

Todo depende de lo que quieran negociar los países

Sí, es cierto: uno de los principios del sistema de la OMC es que los países reduzcan sus obstáculos al comercio para permitir que las corrientes comerciales fluyan con mayor libertad. Después de todo, los países se benefician del aumento de los intercambios comerciales que resulta de esa reducción.

Pero el nivel exacto al que se deben reducir esos obstáculos es algo que los propios países Miembros negocian entre sí. Su posición negociadora depende de lo dispuestos que estén a reducir esos obstáculos y de lo que quieren obtener a cambio de los otros Miembros.

El cometido de la OMC es servir de foro para negociar la liberalización. La Organización también ofrece un conjunto de normas sobre el modo en que ésta se puede llevar a cabo.

Las normas plasmadas en los acuerdos permiten que los obstáculos se reduzcan de forma gradual, de modo que los productores nacionales puedan adaptarse, e incluyen disposiciones especiales que tienen en cuenta la situación a la que se enfrentan los países en desarrollo.

También establecen cuándo y cómo pueden proteger los gobiernos a sus productores nacionales, por ejemplo, de importaciones cuyos precios se consideren injustamente bajos debido a las subvenciones o al “dumping”.

En este caso, el objetivo es el comercio equitativo.

Igual de importantes—o quizás incluso más—que un comercio más libre son otros principios del sistema de la OMC como la no discriminación y la preocupación por asegurar que las condiciones en que se llevan a cabo los intercambios comerciales sean estables, previsibles y transparentes.

3. La OMC sólo se preocupa por los intereses comerciales, que tienen prioridad sobre el desarrollo:

Falso: Los Acuerdos de la OMC incluyen muchas disposiciones que toman en consideración los intereses relacionados con el desarrollo

El desarrollo sostenible es un objetivo principal

El sistema de comercio de la OMC descansa sobre la idea de que un comercio más libre incentiva el crecimiento económico y fomenta el desarrollo. En ese sentido, comercio y desarrollo son mutuamente beneficiosos.

Al mismo tiempo, uno de los temas que se debaten continuamente en la OMC es precisamente si los países en desarrollo obtienen o no suficientes beneficios de este sistema, lo que no implica que el sistema no ofrezca nada a estos países. Al contrario: los acuerdos incluyen muchas disposiciones importantes que tienen en cuenta específicamente sus intereses.

Los países en desarrollo disponen de un plazo complementario para aplicar muchas de las disposiciones de los Acuerdos de la OMC. Los países menos adelantados reciben un trato especial, que incluye la exención de numerosas disposiciones.

Las necesidades relacionadas con el desarrollo también se pueden utilizar para justificar medidas que normalmente no estarían permitidas en virtud de los acuerdos, por ejemplo, la concesión de ciertas subvenciones por parte de los gobiernos.

4. En la OMC, los intereses comerciales tienen prioridad sobre la protección medioambiental:

Falso: Muchas disposiciones tienen en cuenta expresamente las preocupaciones relacionadas con el medio ambiente.

En el preámbulo del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio, se citan entre los distintos objetivos la utilización óptima de los recursos mundiales, el desarrollo sostenible y la protección del medio ambiente.

Esta preocupación se plasma en términos más concretos en una serie de disposiciones recogidas en las normas de la OMC. Entre las más importantes cabe citar las cláusulas genéricas (como el artículo 20 del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) que permiten a los países adoptar medidas destinadas a proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o

preservar los vegetales y asegurar la conservación de los recursos naturales agotables.

Más allá de los principios de amplio alcance, los acuerdos específicos sobre cuestiones concretas también toman en consideración las preocupaciones medioambientales. Así por ejemplo, se permite la concesión de subvenciones para proteger el medio ambiente. Los objetivos ambientales se recogen expresamente en los Acuerdos de la OMC relativos a las normas de productos, la inocuidad de los alimentos, la protección de la propiedad intelectual, etc. Además, el sistema de la OMC y sus normas pueden ayudar a los países a asignar los recursos limitados de un modo más eficaz y menos derrochador. Así por ejemplo, las negociaciones han entrañado la reducción de las subvenciones a la industria y a la agricultura, lo que a su vez reduce una superproducción difícilmente aprovechable.

Una resolución adoptada con respecto a una diferencia sometida a la OMC (un informe de apelación en un caso relacionado con las importaciones de camarón y la protección de las tortugas marinas) ha contribuido a apuntalar esos principios. Los Miembros de la OMC pueden y deben adoptar, y de hecho adoptan, medidas destinadas a proteger las especies en peligro de extinción y a proteger el medio ambiente en otros aspectos, establece el informe.

Lo realmente importante en las normas de la OMC es que las medidas adoptadas para proteger el medio ambiente no deben ser desleales. Por ejemplo, no deben ser discriminatorias. Un país no puede mostrarse indulgente con sus propios productores y, al mismo tiempo, estricto cuando se trata de bienes y servicios extranjeros, ni hacer discriminaciones entre los distintos interlocutores comerciales. Este aspecto también se reforzó en la resolución que acabamos de citar.

Igualmente importante es el hecho de que no le corresponde a la OMC establecer las normas internacionales para la protección del medio ambiente. Ese cometido deben asumirlo los organismos y convenios centrados en el medio ambiente.

Es cierto que existe cierto grado de coincidencia entre los acuerdos medioambientales y la OMC. Nos estamos refiriendo a las medidas comerciales (por ejemplo las sanciones o demás restricciones a la importación) adoptadas para asegurar el cumplimiento de un acuerdo. No obstante, hasta la fecha no ha habido conflicto alguno entre los Acuerdos de la OMC y los de las instituciones internacionales que se ocupan del medio ambiente.

5. La OMC impone su voluntad a los gobiernos en lo referente a cuestiones tales como la inocuidad de los alimentos o la salud y seguridad de las personas. Una vez más, prevalecen los intereses comerciales

Falso: Los acuerdos fueron negociados por los gobiernos de los Miembros de la OMC y reflejan, por consiguiente, sus preocupaciones.

Las preocupaciones relacionadas con la seguridad están incorporadas en los Acuerdos de la OMC

Los acuerdos contienen cláusulas clave (como el artículo 20 del GATT) que permiten expresamente a los gobiernos adoptar medidas destinadas a proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o preservar los vegetales. Ahora bien, esas medidas están sujetas a ciertas disciplinas para evitar, por ejemplo, que los gobiernos las utilicen como pretexto para proteger a los productores nacionales, lo que equivaldría a una especie de proteccionismo encubierto.

Algunos de los acuerdos se centran con mayor detalle en las normas de productos y en la salud y la inocuidad de los alimentos y de otros productos obtenidos de los animales y las plantas. El objetivo es defender el derecho de los gobiernos de garantizar la seguridad de sus ciudadanos.

Al mismo tiempo, los acuerdos también tienen por objeto impedir que los gobiernos establezcan reglamentos arbitrarios que resulten discriminatorios para los bienes y servicios extranjeros. Se trata de evitar que las normas de seguridad constituyan una forma encubierta de proteccionismo.

Un criterio para cumplir esos objetivos consiste en basar los reglamentos en testimonios científicos o en normas internacionalmente reconocidas.

Tampoco en este caso la OMC establece normas por su cuenta. En ocasiones, se mencionan otros acuerdos internacionales en los Acuerdos de la OMC. Cabe citar como ejemplo el Codex Alimentarius, que establece las normas recomendadas para la inocuidad de los alimentos y que depende de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) y la Organización Mundial de la Salud (OMS).

Sin embargo, no es obligatorio cumplir ni siquiera las normas negociadas a nivel internacional como las recogidas en el Codex Alimentarius. Los gobiernos tienen libertad para establecer sus propias normas, siempre que sean compatibles, no arbitrarias y no discriminatorias.

6. La OMC destruye empleo y acentúa las diferencias entre ricos y pobres

Falso: Esta acusación es errónea y simplista. El comercio puede ser una fuerza muy poderosa para la creación de empleo y la reducción de la pobreza. De hecho, a menudo eso es precisamente lo que logra. A veces, es necesario introducir algunos ajustes para hacer frente a la pérdida de puestos de trabajo, y, ahí es donde las cosas son más complejas. En cualquier caso, la alternativa del proteccionismo no es la solución al problema. Conviene fijarse mejor en los detalles.

La relación entre comercio y empleo es compleja. Un comercio más fluido y estable fomenta el crecimiento económico y puede contribuir a crear empleo o a reducir la pobreza y frecuentemente permite hacer ambas cosas a la vez.

Los mayores beneficiarios son los países que reducen sus propios obstáculos al comercio. También salen ganando los países que efectúan sus exportaciones a estos últimos, aunque menos. En muchos casos, los trabajadores del sector de las exportaciones disfrutan de mejores salarios y de una mayor seguridad en el empleo.

No obstante, no cabe duda de que los productores que antes estaban protegidos y los trabajadores de éstos tienen que hacer frente a la nueva competencia cuando se reducen los obstáculos al comercio. Algunos sobreviven volviéndose más competitivos. Otros no lo logran. Algunos se adaptan rápidamente (por ejemplo, encontrando un nuevo empleo), mientras que otros tardan más tiempo.

Conviene resaltar, que algunos países tienen mayor facilidad para adaptarse que otros. Esto se debe en parte a que cuentan con

políticas de reajuste más eficaces. Los países que carecen de políticas eficaces, están desaprovechando una importante oportunidad, ya que el impulso que el comercio da a la economía crea los recursos que contribuyen a facilitar los reajustes.

La OMC trata de dar solución a estos problemas de diversas maneras. En la OMC, la liberalización se efectúa de forma progresiva: los países tienen tiempo para hacer los reajustes necesarios. Además, los acuerdos incluyen disposiciones que permiten a los países adoptar medidas coyunturales contra las importaciones que resulten particularmente perjudiciales, aunque con sujeción a una serie de disciplinas estrictas.

Al mismo tiempo, hay que recordar que la liberalización emprendida en el marco de la OMC es el resultado de una serie de negociaciones. Cuando los países estiman que son incapaces de llevar a cabo los reajustes necesarios, pueden negarse a acceder a las peticiones de apertura de los sectores pertinentes de sus mercados y de hecho así lo hacen.

Existen además toda una serie de factores ajenos a la responsabilidad de la OMC que explican los cambios que se han producido recientemente en los niveles de salarios.

Por ejemplo: ¿por qué existe en los países desarrollados una diferencia cada vez mayor entre el salario de los trabajadores calificados y el de los no calificados? Según la OCDE, las importaciones procedentes de países con niveles de salarios bajos sólo provocan entre el 10 y el 20 por ciento de los cambios salariales en los países desarrollados. Gran parte del porcentaje restante es atribuible al “progreso tecnológico que requiere mano de obra especializada”. En otras palabras, los países desarrollados obviamente están adoptando un mayor número de tecnologías que requieren una mano de obra con mayores niveles de formación.

La alternativa al comercio—la protección—resulta cara porque implica un aumento de los costos y fomenta la ineficacia.

Según otro cálculo de la OCDE, de aplicarse a las importaciones procedentes de países en desarrollo un tipo arancelario del 30 por ciento, ello provocaría en los Estados Unidos una reducción del 1 y del 5 por ciento de los salarios de los trabajadores no calificados y de los trabajadores calificados, respectivamente. Uno de los daños que puede causar el proteccionismo es la disminución de los salarios en el país que aplica esa política.

Al mismo tiempo, el hecho de centrarse en las importaciones de mercancías implica una visión distorsionada. En los países desarrollados, el 70 por ciento de la actividad económica corresponde al sector de los servicios, donde la repercusión de la competencia exterior sobre el empleo es diferente. Así por ejemplo, si una empresa extranjera de telecomunicaciones empieza a operar en un país, es posible que contrate a trabajadores del lugar.

Por último, si bien es cierto que unos 1 500 millones de personas siguen sumidas en la pobreza, se estima que desde la segunda guerra mundial la liberalización del comercio ha contribuido a sacar de la miseria a unos 3 000 millones de personas.

7. Los países pequeños carecen de poder dentro de la OMC

Falso: Los países pequeños serían más débiles sin la OMC. La OMC aumenta su poder de negociación.

“Todos tienen que observar las mismas normas”

En el sistema de comercio de la OMC, todos tienen que observar las mismas normas.

Gracias a eso, dentro del procedimiento de solución de diferencias de la Organización, algunos países en desarrollo han logrado denunciar con éxito ciertas medidas adoptadas por países desarrollados. Sin la OMC, esos países más pequeños no se hubiesen podido enfrentar a sus interlocutores comerciales más poderosos.

Cabe recordar asimismo que las normas de la OMC son el resultado de negociaciones multilaterales (es decir, negociaciones en las que participaron todos los Miembros del GATT, el predecesor de la OMC. Las negociaciones más recientes, la Ronda Uruguay (1986 a 1994), únicamente pudieron llegar a buen puerto porque los países desarrollados accedieron a reformar el comercio de los textiles y de los productos agropecuarios, dos asuntos de suma importancia para los países en desarrollo.

8. La OMC es el instrumento de poderosos grupos de presión:

Falso: El sistema de la OMC ofrece a los gobiernos un medio para reducir la influencia de una serie de intereses creados muy concretos.

“Los gobiernos pueden recurrir a la OMC para oponer resistencia a los grupos de presión”

Esa es la consecuencia natural de las negociaciones conocidas como “rondas” (es decir, negociaciones que abarcan un amplio abanico de sectores.

El resultado de una ronda comercial ha de reflejar un equilibrio de intereses. A los gobiernos les puede resultar más fácil rechazar la presión de determinados lobbies alegando que tuvieron que aceptar un acuerdo global en interés del país en su conjunto.

- **A este respecto, existe otro malentendido sobre la composición de la OMC.**

La OMC es una Organización formada por gobiernos.

El sector privado, las organizaciones no gubernamentales y otros grupos de presión no participan en las actividades de la OMC, salvo en acontecimientos especiales como los seminarios o los simposios.

Por consiguiente, únicamente pueden ejercer su influencia sobre las decisiones de la OMC a través de sus respectivos gobiernos.

9. Los países más débiles no tienen otra alternativa: los obligan a adherirse a la OMC

Falso: La mayoría de los países estiman que es mejor estar dentro del sistema de la OMC que fuera de él. Ese es el motivo por el que la lista de países que negocian su adhesión a la Organización incluye al mismo tiempo países comerciantes grandes y pequeños.

Los países desean adherirse por su propia voluntad

Las razones son positivas más que negativas: hay que buscarlas en los principios clave de la OMC, tales como la no discriminación y la transparencia. Mediante su adhesión a la OMC, incluso los países pequeños se benefician automáticamente de las ventajas que todos los Miembros de la OMC se otorgan mutuamente.

La alternativa sería negociar acuerdos comerciales bilaterales con cada uno de los interlocutores comerciales, lo que podría implicar además la negociación y renovación periódica de los compromisos a fin de conferir a todos los interlocutores comerciales el mismo trato.

Para ello los gobiernos requerirían más recursos, lo que plantearía un grave problema para los países pequeños. Además, en las negociaciones bilaterales los países más pequeños son más débiles.

Mediante su adhesión a la OMC, los países pequeños también pueden aumentar su poder de negociación formando alianzas con otros países que comparten los mismos intereses.

10. La OMC es antidemocrática:

Falso: En la OMC las decisiones suelen adoptarse por consenso. En principio, ese sistema es incluso más democrático que el de la votación por mayoría, ya que requiere la aprobación de todos.

"Las decisiones se adoptan por consenso. Los acuerdos son ratificados por los Parlamentos".

Sería erróneo sugerir que todos los países tienen el mismo poder de negociación. No obstante, la norma del consenso implica que todos los países tienen voz y que todos los países han de ser persuadidos antes de unirse al consenso. Con cierta frecuencia, se logra persuadir a los países renuentes ofreciéndoles algo a cambio.

El consenso también significa que todos los países aceptan las decisiones, es decir, que no hay disidencias. Es más, las normas comerciales de la OMC, resultantes de las negociaciones de la Ronda Uruguay, fueron negociadas por los gobiernos de los Miembros y ratificadas en sus respectivos parlamentos.

APÉNDICE II

Diez ventajas del sistema de comercio de la OMC

Desde el dinero de nuestro bolsillo, pasando por las mercancías y los servicios que utilizamos, hacia un mundo más pacífico, la OMC y el sistema de comercio ofrecen una serie de ventajas, algunas muy conocidas, otras menos evidentes.

El mundo es complejo. Este folleto pone de relieve algunas de las ventajas que presenta el sistema "multilateral" de comercio de la OMC, pero no pretende que todo sea perfecto, de otro modo no sería necesario realizar nuevas negociaciones, ni revisar las normas.

Tampoco pretende que todos estén de acuerdo con todo en la OMC. Precisamente en ello reside una de sus principales razones de existir: es un foro donde los países pueden resolver, discutiendo, sus diferencias sobre las cuestiones comerciales.

Ahora bien, por muchas razones importantes estamos mejor con el sistema que sin él. He aquí 10 de estas razones.

Las diez ventajas

1. El sistema contribuye a promover la paz.
2. Las diferencias se tratan en forma constructiva.
3. Las normas facilitan la vida de todos.
4. El comercio más libre reduce el costo de vida.
5. Ofrece más para elegir, en cuanto a productos y calidad.
6. El comercio incrementa los ingresos.
7. El comercio estimula el crecimiento económico.
8. Los principios básicos aumentan la eficacia del sistema.
9. Los gobiernos están protegidos contra los grupos de presión.
10. El sistema promueve una buena gestión gubernamental.

1. El sistema contribuye a promover la paz:

Parece una pretensión exagerada y sería un error insistir demasiado en ella. Sin embargo, el sistema contribuye efectivamente a la paz internacional, y al comprender el por qué, se tiene una visión más clara de lo que realmente lleva a cabo.

"Los vendedores generalmente se resisten a pelearse con sus clientes"

La paz es en parte el resultado de dos de los principios esenciales del sistema de comercio: **facilitar el libre flujo del comercio** y ofrecer a los países un medio constructivo y equitativo **para resolver las diferencias sobre las cuestiones comerciales**. Es también una **consecuencia de la confianza y cooperación internacional** que el sistema crea y consolida.

La historia está llena de ejemplos de conflictos comerciales que degeneraron en guerras. Entre los más patentes figura la guerra comercial del decenio de 1930 cuando los países rivalizaban en su afán por erigir obstáculos al comercio para proteger a los productores nacionales y tomar recíprocamente represalias contra los respectivos obstáculos, lo que acentuó la Gran Depresión y, en definitiva, intervino en el proceso conducente al estallido de la Segunda Guerra Mundial.

Inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial dos iniciativas contribuyeron a evitar la reaparición de las tensiones comerciales que la habían precedido. En Europa, se desarrolló la cooperación internacional en el sector del carbón y del acero. A escala mundial, se estableció el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT: General Agreement on Tariffs and Trade).

Ambas tuvieron éxito, hasta tal punto que se han expandido considerablemente. La primera se convirtió en la Unión Europea, y la otra, en la Organización Mundial del Comercio (OMC)

¿CÓMO FUNCIONA?

Puede afirmarse, para abreviar, que los vendedores generalmente evitan pelearse con sus clientes. Dicho de otra forma, si el comercio se desenvuelve sin tropiezos y hay relaciones comerciales saludables entre ambas partes, disminuye la probabilidad de un conflicto político.

Mejor aún, los intercambios comerciales fluidos también contribuyen a elevar el nivel de vida de los habitantes de todo el planeta. Cuando aumenta la prosperidad y el bienestar de las personas, mejoran las relaciones humanas.

Pero hay más. El sistema OMC / GATT es un importante promovedor de confianza. Las guerras comerciales de los años 1930 demuestran cómo el proteccionismo puede fácilmente precipitar a los países en una situación en la que no hay vencedores sino sólo perdedores.

Según la visión estrecha del proteccionismo es beneficioso defender a determinados sectores contra las importaciones. Pero esa percepción no tiene en cuenta la reacción de los demás países. A más largo plazo, en realidad, una medida proteccionista de un país fácilmente suscita represalias por parte de otros países, provoca la pérdida de confianza en la liberación del comercio, y desemboca en graves dificultades económicas para todos, incluidos los sectores originalmente protegidos. Todos llevan las de perder.

La confianza es la clave para evitar ese tipo de situación de la que todos resultan perdedores. Si un gobierno tiene la certeza de que los demás gobiernos no levantarán obstáculos comerciales no sentirá por su

parte la tentación de hacerlo. Además, estarán todos mucho mejor dispuestos a cooperar entre sí.

El sistema comercial de la OMC desempeña un papel crucial en el establecimiento y fortalecimiento de esa confianza. Es particularmente importante realizar negociaciones que culminen en acuerdos por consenso, así como hacer hincapié en el respeto de las normas.

2. El sistema permite tratar las diferencias en forma constructiva:

A medida que aumenta el volumen del comercio, el número de productos, así como de países y empresas que participan en el mismo, hay más posibilidades de que se planteen conflictos comerciales. El sistema de la OMC contribuye a resolver estas diferencias pacífica y constructivamente.

“Los países enfrentados por una diferencia siempre procuran ajustarse a los acuerdos”

La liberalización y la expansión del comercio podrían tener un aspecto negativo. Más comercio significa más oportunidades de desacuerdo. Si no se les prestara atención, los desacuerdos podrían degenerar en conflictos graves. Pero, en realidad, las tensiones comerciales internacionales se reducen en gran medida porque los países pueden recurrir a las organizaciones, especialmente a la OMC, para resolver sus diferencias en materia de comercio.

Esa posibilidad no existía antes de la Segunda Guerra Mundial. Después de la guerra, la comunidad internacional de las naciones comerciantes negociaron normas comerciales, actualmente bajo la responsabilidad de la OMC. Esas normas comprenden la obligación por parte de los Miembros de someter sus diferencias a la OMC y de no actuar unilateralmente. Cuando plantean sus diferencias ante la OMC, el procedimiento adoptado por la Organización concentra su atención en las

normas. Una vez adoptada una decisión, los países se esfuerzan principalmente por dar cumplimiento a las normas que tal vez ulteriormente deseen renegociar y no se declaran la guerra.

Casi 200 diferencias se han sometido a la OMC, desde su establecimiento en 1995. De no haberse dispuesto de un medio de resolverlas en forma constructiva y armoniosa, algunas habrían podido desembocar en conflictos políticos más graves.

Las diferencias que se plantean guardan una estrecha relación con los Acuerdos de la OMC. Ello significa que existe una sólida base para determinar cuál de las partes tiene la razón. Una vez concluido el procedimiento, los acuerdos sirven de base para la eventual adopción de medidas adicionales necesarias.

El creciente número de diferencias sometidas al GATT y a su sucesor, la OMC, no significa que haya más tensiones en el mundo. Refleja, más bien, el estrechamiento en el mundo de los vínculos económicos, el aumento del número de Miembros de la OMC y la confianza de los países en el sistema para la solución de sus diferencias. A veces se endurece el tono de las discusiones de los países en conflicto, pero siempre éstos procuran ajustarse a los acuerdos y a los compromisos negociados por ellos mismos.

Los países más pequeños disponen de un poder de negociación más amplio y las cosas son más sencillas para los países más grandes.

3. Un sistema basado en las normas y no en el poder facilita la vida de todos:

Es imposible que la OMC pretenda lograr la igualdad entre todos los países. Pero sí reduce algunas disparidades, da a los pequeños países la oportunidad de hacer oír mejor su voz y, al mismo tiempo, libera a las

grandes potencias de la compleja tarea de negociar acuerdos comerciales con cada uno de sus numerosos interlocutores comerciales.

4. El comercio más libre reduce el costo de la vida:

Somos todos consumidores. Las políticas comerciales afectan a los precios que pagamos para alimentarnos y vestirnos, para comprar desde lo necesario hasta lo superfluo, pasando por las etapas intermedias.

“Según algunos cálculos, los consumidores y los gobiernos de los países ricos destinan cada año 350 000 millones de dólares al apoyo de la agricultura, monto suficiente para que sus 41 millones de vacas lecheras viajen en avión en primera clase una vez y media al rededor del mundo”

El proteccionismo cuesta caro: aumenta los precios. El sistema mundial de la OMC reduce los obstáculos comerciales mediante la negociación y aplica el principio de la no discriminación. El resultado es la disminución de los costos de producción (porque son más baratas las importaciones utilizadas para la producción), de los precios de los productos acabados y de los servicios y, en definitiva, del costo de la vida.

Numerosos estudios muestran con claridad las consecuencias del proteccionismo y las del comercio más libre. Veamos sólo algunas cifras:

LOS ALIMENTOS SON MÁS BARATOS: Si se protege la agricultura, aumenta el costo de los alimentos para el consumo. En la Unión Europea el aumento se estima en 1 500 dólares anuales para una familia de cuatro personas; en el Japón, en el equivalente de un impuesto del 51 por ciento sobre los productos alimenticios. En los Estados Unidos, sólo por apoyar la producción azucarera durante un año (1988), se estimó en 3 000 millones de dólares anuales, que se sumaron a los gastos de comestibles de los consumidores.

Negociar la reforma del comercio agropecuario es un cometido complejo. Los gobiernos siguen debatiendo las funciones que cumplen las políticas agrícolas en una serie de ámbitos que abarcan desde la seguridad alimentaria hasta la protección ambiental.

Pero actualmente los Miembros de la OMC están reduciendo las subvenciones y los obstáculos al comercio más perjudiciales. Acordaron entablar nuevas negociaciones a finales del siglo.

LA ROPA ES MÁS BARATA En los Estados Unidos, a fines del decenio de 1980, las restricciones a la exportación asociadas a aranceles aduaneros elevados aumentaron en un 58 por ciento los precios de los textiles y las prendas de vestir.

Se estima que los consumidores del Reino Unido pagan anualmente 500 millones de libras esterlinas más por sus prendas de vestir debido a esas restricciones.

Para los canadienses, la factura asciende a 780 millones de dólares canadienses, aproximadamente. Para los australianos la cuantía sería de 300 dólares australianos anuales por familia de promedio, de no haberse reducido los aranceles a fines del decenio de 1980 y principios de los años noventa.

El comercio de los textiles y el vestido es actualmente objeto de una importante reforma en el marco de la OMC, que se completará en el año 2005. El programa incluye la supresión de restricciones sobre las cantidades importadas.

Si también se eliminasen los aranceles aduaneros, los economistas calculan que la ganancia resultante a escala mundial ascendería a unos 23.000 millones de dólares, de los cuales corresponderían 12.300 millones de dólares a los Estados Unidos, 800 millones de dólares al

Canadá, 2.200 millones a la Unión Europea y alrededor de 8.000 millones de dólares a los países en desarrollo.

LO MISMO SUCEDE CON OTROS PRODUCTOS ... Cuando los Estados Unidos limitaron las exportaciones de automóviles japoneses a principios de los años ochenta entre 1981 y 1984, los precios aumentaron el 41 por ciento, o sea casi el doble del promedio correspondiente a todos los productos de consumo. El objetivo era preservar empleos en los Estados Unidos, pero debido en gran parte al alza de los precios se vendieron 1 millón menos de autos nuevos, lo que ocasionó más pérdidas de empleos.

Restricciones similares aplicadas por Francia se estima que aumentaron en un 33 por ciento el precio de los automóviles franceses. Todos los aparatos de televisión, radio y vídeo son o eran más caros en regímenes proteccionistas.

...Y LOS SERVICIOS La liberalización de los servicios telefónicos abarata las llamadas. En el decenio de 1990 han disminuido el 4 por ciento anual en los países en desarrollo y el 2 por ciento en los países industrializados, teniendo en cuenta la inflación.

En China, al menos en parte, la competencia de una segunda compañía de teléfonos portátiles, contribuyó a reducir el precio de las comunicaciones en un 30 por ciento. En Ghana, la reducción fue del 50 por ciento.

A veces, el menor costo de los servicios está relacionado con la reducción de los obstáculos al comercio de mercancías: Cuando la UE creó su mercado único eliminando los obstáculos comerciales internos, a lo largo de 10 años los costos de los equipos de telecomunicaciones bajaron en un promedio del 7 por ciento.

Y así sucesivamente. El sistema, hoy bajo la responsabilidad de la OMC, existe desde hace más de 50 años. En ese período, hubo ocho grandes rondas de negociaciones comerciales. Los obstáculos al comercio en todo el mundo han llegado a su más bajo nivel en la historia del comercio moderno. Y siguen decreciendo, en beneficio de todos.

5. Ofrece al consumidor más para elegir, en cantidad y en calidad:

A cuántas cosas tenemos actualmente acceso gracias a la importación: frutas y verduras fuera de estación, comestibles, prendas de vestir y otros productos que solían considerarse exóticos, flores cortadas frescas de cualquier parte del mundo y todo tipo de artículos para el hogar, libros, música, películas, etc.



Vivir con... y sin las importaciones

Sin olvidar todo aquello que consigue la gente de otros países gracias a las exportaciones procedentes de nuestro país y de otras partes.

Observen a su alrededor todo lo que desaparecería si no tuviésemos más acceso a los bienes importados. Las importaciones nos dan más posibilidades de elección. Al mismo tiempo son más numerosos los productos y servicios para escoger, y más amplia la gama de calidades propuestas. Puede mejorar incluso la calidad de los productos locales debido a la competencia con las importaciones. No solamente los consumidores tienen más para elegir porque compran productos extranjeros acabados. Los productos importados se utilizan a su vez como materiales, componentes y equipos en la producción local. Con ello se diversifica la gama de productos acabados y de servicios, producidos y ofrecidos por la industria nacional, así como también las distintas tecnologías que esta última puede utilizar. Por ejemplo cuando

aparecieron en el mercado los equipos de telefonía móvil, los servicios ofrecidos comenzaron a proliferar incluso en los países que no fabricaban estos equipos. A veces, el éxito de un producto o servicio importado en el mercado nacional, también puede alentar a nuevos productores locales a competir, ampliándose la diversidad de marcas disponibles para los consumidores, así como la gama de mercancías y servicios producidos localmente. Al permitirnos importar más, el comercio también permite a otros comprar nuestras exportaciones en mayores cantidades. Al aumentar nuestros ingresos, tenemos los medios para disfrutar de una mayor selección.

6. El comercio incrementa los ingresos:

Reducir los obstáculos al comercio permite la expansión comercial, que aumenta los ingresos nacionales e individuales. Claro está, es preciso proceder a ciertos ajustes.

Al generarse ingresos adicionales, los gobiernos pueden disponer de recursos para redistribuir.

Según las estimaciones de la OMC, el acuerdo comercial con el que culminó en 1994 la Ronda Uruguay redundó en un aumento de la renta mundial comprendido entre 109 000 y 510 000 millones de dólares (según las hipótesis de cálculo y admitiendo márgenes de error) Otros economistas han llegado a cifras similares.

En Europa, la Comisión de la UE calcula que de 1989 a 1993 los ingresos de la Unión aumentaron entre 1,1 y un 1,5 por ciento más de lo que podía preverse sin la existencia del Mercado Único. Indudablemente, el comercio promueve el aumento de los ingresos.

El comercio también plantea desafíos puesto que enfrenta a los productores nacionales con la competencia de las importaciones. Pero al generarse ingresos adicionales, los gobiernos pueden disponer de

recursos para redistribuir los beneficios obtenidos por aquellos que ganan más, con objeto, por ejemplo, de ayudar a las empresas y a los trabajadores a adaptarse aumentando su productividad y competitividad en su esfera de actividad u orientándose a nuevas actividades.

7. El comercio estimula el crecimiento económico, buen signo para el empleo:

Sin duda el comercio tiene potencial para la creación de empleos. La práctica frecuentemente demuestra que la reducción de los obstáculos comerciales mejora la situación del empleo. Pero una serie de factores complican la situación. No obstante, la alternativa que representa el proteccionismo no permite resolver los problemas del empleo.

“En un contexto de comercio más liberal las buenas políticas promueven la creación de empleos”

Es difícil abordar el tema en términos simples. Hay sólidas pruebas de que el comercio impulsa el crecimiento económico y de que el crecimiento económico significa más empleos. También es cierto que se pierden algunos empleos aun cuando el comercio se encuentre en expansión. Pero un análisis fiable del fenómeno plantea al menos dos problemas.

Primero, participan otros factores. Por ejemplo, el adelanto tecnológico también ha influido notablemente en el empleo y la productividad, a favor de algunos empleos y en detrimento de otros.

En segundo lugar, si bien el comercio sin duda aumenta la renta nacional (y la prosperidad), ello no siempre se traduce en nuevos empleos para los trabajadores que han perdido los suyos como consecuencia de la competencia ejercida por las importaciones.

La situación no es igual en todo el mundo. El tiempo de promedio que necesita un trabajador para encontrar un nuevo empleo puede ser mucho

más prolongado en un país que en otro, considerando casos similares de trabajadores en condiciones comparables.

En otros términos, algunos países aplican el ajuste más eficazmente que otros, en parte, porque tienen políticas de ajuste más idóneas. Los países que no las tienen pierden una oportunidad.

En muchos casos los hechos muestran que se ha aprovechado la oportunidad: cuando el comercio más libre ha favorecido al empleo. La Comisión de la UE calcula que puede imputarse un número de 300 000 a 900 000 empleos suplementarios a la creación del Mercado Único. A menudo, son mejores las perspectivas de trabajo en las compañías que se dedican al comercio. En los Estados Unidos, 12 millones de personas deben sus empleos a las exportaciones; dos millones, fueron creados entre 1993 y 1997. Además, esos empleos tienden a mejorar, es decir, a retribuirse con una remuneración más segura. Entre 1987 y 1992, el aumento de puestos de trabajo en las empresas exportadoras de productos fue aproximadamente el 18 por ciento más que en otras empresas comparables.

Los hechos también demuestran que el proteccionismo perjudica al empleo. Ya se ha mencionado el ejemplo de la industria del automóvil en los Estados Unidos: los obstáculos comerciales destinados a proteger los empleos nacionales restringiendo las importaciones del Japón terminaron por encarecer los automóviles en los Estados Unidos, de manera que disminuyeron las ventas y se perdieron empleos.

En otras palabras, un intento por resolver un problema a corto plazo restringiendo el comercio, genera a largo plazo un problema más grave.

Aunque a un país le resulte difícil aplicar ajustes, no debe recurrir al proteccionismo porque empeoraría su situación.

8. Los principios básicos aumentan la eficacia económica del sistema y bajan los costos:

Numerosas ventajas del sistema de comercio son más difíciles de resumir en cifras, pero son igualmente importantes. Resultan de la aplicación de los principios esenciales del sistema y facilitan la actividad de las empresas que participan directamente en el comercio, así como la de los productores de mercancías y servicios.

“La discriminación complica los intercambios comerciales...”

El comercio permite una división del trabajo entre los países. Los recursos pueden aprovecharse en forma más racional y eficaz para la producción. Pero el sistema de comercio de la OMC ofrece aún más. Contribuye a reforzar la eficacia y a bajar los costos, debido a los importantes principios que encarna.

Imagínese una situación en la que cada país establece normas diferentes y aranceles de aduana distintos según los países de procedencia de las importaciones. Imagínese una empresa de un país que desea importar materias primas o componentes, por ejemplo, cobre para tender cables o tarjetas de circuitos impresos para fabricar aparatos eléctricos.

No le bastaría consultar los precios ofrecidos por los abastecedores a escala mundial. También debería calcular por separado los distintos aranceles aduaneros que se aplicarían a las importaciones (en función de su origen), y estudiar cada reglamentación aplicable a los productos procedentes de los distintos países. Resultaría muy complicada la compra de un poco de cobre o de tarjetas de circuitos impresos.

Expuesto en forma simplificada, éste es uno de los problemas de la discriminación. Imagínese ahora que el gobierno anuncia la aplicación de los mismos aranceles a las importaciones procedentes de todos los

países, y la utilización de los mismos reglamentos para todos los productos, independientemente de su origen, ya sea se importen o se produzcan localmente. Se facilitaría muchísimo la vida de la empresa. Se conseguirían los componentes más eficazmente y a menor costo.

La no discriminación es uno de los principios clave del sistema de comercio de la OMC. Hay otros como:

- **La transparencia** (información clara sobre las políticas, las normas y los reglamentos);
- **Una creciente certidumbre** sobre las condiciones del comercio (los compromisos de eliminar obstáculos comerciales y de ampliar el acceso de los países a los mercados nacionales son jurídicamente vinculantes);
- La simplificación y normalización de los procedimientos aduaneros, la supresión de trámites burocráticos, las bases de datos centralizadas, y otras medidas destinadas a simplificar el comercio conocidas bajo la rúbrica "**facilitación del comercio**".

Reunidos, simplifican el comercio, reducen los costos de las empresas y refuerzan la confianza en el futuro, lo que a su vez significa más empleos, y mejores mercancías y servicios para los consumidores..

9. El sistema protege a los gobiernos de los intereses estrechos

El sistema de la OMC / GATT que se desarrolló en la segunda mitad del siglo XX ayuda a los gobiernos a adoptar un enfoque más equilibrado de la política comercial. Se encuentran mejor preparados para defenderse de las presiones ejercidas por grupos que representan intereses estrechos, concentrándose en las concesiones mutuas efectuadas en beneficio de todos los protagonistas económicos.

“Los gobiernos están mejor preparados para hacer frente a poderosos grupos de presión”

Una de las lecciones del proteccionismo, que prevaleció en los primeros decenios del siglo XX, es que los intereses sectoriales estrechos, si adquieren una influencia política desmedida, pueden causar un grave daño. El resultado fue una política cada vez más restrictiva que se convirtió en una guerra comercial de la que todos salieron perdiendo. En apariencia, restringir las importaciones parece un medio eficaz de apoyar a un sector económico. Sin embargo, se distorsiona la economía en detrimento de otros sectores que no habría que penalizar. Por ejemplo, proteger la industria del vestido implica que todos habrán de pagar la ropa más cara, lo que a su vez suscita presiones salariales en todos los sectores. El proteccionismo puede extenderse e intensificarse si por su parte los países afectados erigen en represalia sus propios obstáculos comerciales. Es precisamente lo que ocurrió en los años 1920 y 1930, con efectos nefastos. Incluso los sectores que reclamaban protección resultaron perjudicados. Los gobiernos deben estar preparados para poder hacer frente a los grupos de presión. El sistema de la OMC puede aportar una contribución útil en ese sentido. El sistema de la OMC / GATT abarca una gran diversidad de sectores. De esa manera, si en el curso de una negociación comercial en el marco de la OMC/GATT, un grupo de presión trata de influir a su gobierno para que se le considere un caso especial que requiere protección, este último puede rechazar la presión proteccionista alegando la necesidad de conseguir un acuerdo de alcance amplio que beneficie a todos los sectores de la economía. Es precisamente lo que hacen los gobiernos con regularidad.

10. El sistema promueve una buena gestión gubernamental:

En el marco de las normas de la OMC, una vez efectuado un compromiso para liberalizar un sector del comercio, es difícil dar marcha atrás. Las normas también desalientan la adopción de toda una serie de políticas desacertadas. Para las empresas eso supone más seguridad y claridad con respecto a las condiciones comerciales. Para los gobiernos, suele ser sinónimo de buena disciplina.

“Las normas frenan la corrupción”

Las normas conllevan compromisos de evitar que vuelvan a adoptarse políticas desacertadas del pasado. En general, el proteccionismo es desaconsejable por los perjuicios que ocasiona a escala nacional e internacional, como ya se ha visto. Hay tipos particulares de obstáculos comerciales que causan daños adicionales porque propician la corrupción y otras formas de mala gestión pública.

Un tipo de obstáculo comercial que las normas de la OMC procuran combatir son los contingentes que, por ejemplo, imponen una cantidad restringida de importaciones o exportaciones por año.

Como los contingentes limitan la oferta, aumentan artificialmente los precios generando ganancias excesivas (los economistas se refieren a la "renta contingentaria") Esas ganancias pueden servir para influir en las políticas, ya que alimentan los fondos de que disponen los grupos de presión.

También pueden favorecer la corrupción, por ejemplo, en la distribución de contingentes entre los comerciantes. Abundan los ejemplos en todas partes.

En otros términos, los contingentes son un medio particularmente dañino de restringir el comercio. Los gobiernos han convenido en que, a través de las normas de la OMC, se desaliente su utilización.

No obstante, la mayoría de los países mantienen diversos tipos de contingentes, y los gobiernos sostienen enérgicamente que son necesarios. Claro que están bajo el control de los Acuerdos de la OMC, y existen compromisos de reducir o eliminar varios de ellos, particularmente en la esfera de los textiles.

Muchos otros Acuerdos de la OMC en distintas esferas también pueden contribuir a combatir la corrupción y la mala gestión gubernamental.

La transparencia (es decir, poner a disposición del público toda la información existente en materia de reglamentación comercial), otros aspectos de la "facilitación del comercio", los criterios más claros aplicados para el establecimiento de reglamentos relativos a la seguridad y las normas para los productos, así como la no discriminación, también contribuyen a desalentar las decisiones arbitrarias o fraudulentas. A menudo, los gobiernos valoran poder alegar que la OMC les impone tal o cual limitación de sus políticas: "Esto no podemos hacerlo porque sería incompatible con los Acuerdos de la OMC".

En la OMC, las decisiones se adoptan por consenso. Los Acuerdos de la OMC fueron negociados por todos los Miembros, aprobados por consenso y ratificados por los respectivos parlamentos. Los Acuerdos se aplican a todos. Puede impugnarse a cualquier país rico o pobre, por la violación de un acuerdo y todos disponen de derechos iguales en el marco de los procedimientos de solución de diferencias de la OMC.

Los países más pequeños disponen en consecuencia de un poder de negociación un tanto más amplio. Sin un régimen multilateral como el sistema de la OMC, los países más poderosos tendrían más libertad de imponer unilateralmente su voluntad a sus interlocutores comerciales más pequeños. Los países más pequeños se verían enfrentados individualmente a cada una de las principales potencias económicas y sería muy inferior su capacidad de resistir a las presiones.

Además, los países pequeños pueden desempeñarse más eficazmente si aprovechan las oportunidades de formar alianzas y compartir recursos. Varios ya lo hacen.

Hay, en contrapartida, ventajas para los países más grandes. Las principales potencias económicas pueden utilizar ese foro singular que es la OMC para negociar con todos o la mayoría de sus interlocutores comerciales al mismo tiempo. ¡Cuánto más fácil! De lo contrario, se celebrarían constantemente complejas negociaciones bilaterales entre docenas de países a la vez. Además, podría llegar a aplicarse a cada país condiciones de comercio diferentes con los distintos interlocutores comerciales, lo que complicaría sobremanera la tarea de los importadores y exportadores.

El principio de la no discriminación incorporado a los Acuerdos de la OMC evita esa complejidad. La existencia de un juego único de normas que se aplican a todos los Miembros simplifica notablemente el régimen comercial en su totalidad.

APÉNDICE III Contratos Inmateriales

1. INTRODUCCIÓN A LA CONTRATACIÓN INFORMÁTICA

Antes de hablar de los contratos informáticos, tendremos que definir y tener claro, que conceptos van a abarcar dichos contratos.

Bajo la definición de contratación informática, se encuentra la contratación de bienes o servicios informáticos. De esta manera entenderemos por contratación informática, aquella cuyo objeto sea un bien o un servicio informático -o ambos- o que una de las prestaciones de las partes tenga por objeto ese bien o servicio informático.

Bienes informáticos son todos aquellos elementos que forman el sistema (ordenador) en cuanto al hardware, ya sea la unidad central de proceso o sus periféricos, así como todos los equipos que tienen una relación directa de uso con respecto a ellos y que, en conjunto, conforman el soporte físico del elemento informático. Asimismo, se consideran bienes informáticos los bienes inmateriales que proporcionan las ordenes, datos, procedimientos e instrucciones, en el tratamiento automático de la información y que, en su conjunto, conforman el soporte lógico del elemento informático.

Como **Servicios informáticos** se entiende todos aquellos servicios que sirven de apoyo y complemento a la actividad informática en una relación de afinidad directa con ella.

2. PARTES DE UN CONTRATO INFORMATICO

En la contratación informática se ven involucrados varios elementos, a los que podemos denominar complementarios, que se interrelacionan entre sí.

Así, distinguiremos entre: contratantes, parte expositiva, cláusulas o pactos y anexos, que se analizan a continuación.

2.1. LOS CONTRATANTES.

No es lo mismo la contratación informática realizada entre profesionales de la informática, que la contratación informática realizada entre un profesional de la informática y un tercero.

Por ello, la identificación y situación profesional de los intervinientes reviste gran importancia, debiendo fijar, no solamente quien adquiere cada responsabilidad proveniente de la contratación y a quien representa, sino también que conocimientos o formación profesional, o empresarial, relacionada con el tema objeto del contrato, tiene cada uno debido a la obligación existente, desde la óptica de una **buena fe contractual**, de informar correctamente a la otra parte y de proporcionar claridad a las cláusulas y obligaciones del contrato.

La formación de la voluntad y las responsabilidades de cada una de las partes, tienen una relación con la identificación personal y profesional de las mismas, que la convierten en dato de gran importancia en este tipo de contratos.

2.2. PARTE EXPOSITIVA

En esta parte se expone, de forma clara y concreta, el por qué y el para qué del contrato. Es importante señalar que dentro de los contratos informáticos es imprescindible fijar de forma sencilla, por que se realiza el contrato y cuáles han sido los condicionantes o circunstancias que han movido a las partes a unirse mediante esta relación contractual.

Para ello, se fijaran los intereses de cada cual, especificando las necesidades de uno y la oferta del otro; dejando bien claro que es lo que ofrece una parte y que es lo que acepta la otra y debiendo existir una coincidencia real sobre el objeto, o concepto que de él y de su utilidad respecto al fin perseguido, tienen cada una de las partes.

Por otro lado es de especial interés establecer claramente el negocio jurídico en el cual luego, de acuerdo con la teoría general para ese negocio en el ordenamiento, se pueda subsumir el caso e interpretar el contrato.

2.3. CLÁUSULAS O PACTOS

Partiremos del principio de buena fe y, estableceremos una "obligación" de colaboración en ambos sentidos; el suministrador debe colaborar con el usuario y, lo que es igual de importante, el usuario debe colaborar con el suministrador.

Además, el usuario debe respetar y seguir las directrices que, respecto al bien contratado y su implementación en el circuito de información, le indique el suministrador y, consecuentemente, utilizar el equipo informático o los programas, siguiendo las instrucciones que, para su óptima utilización, le señale. El suministrador, por su parte, se exonera de responsabilidad en el caso en que exista una anomalía consecuencia del incumplimiento por parte del usuario de estas instrucciones de funcionamiento o manejo.

Estas cláusulas o pactos han de cumplir los siguientes requisitos, aunque son orientativos:

- Obligaciones de las partes, claras y concisas.
- El deber de asesoramiento.
- El cumplimiento del plazo.
- La formación del usuario.
- Prohibición de subarrendar.
- Sustitución del equipo.
- Definición de términos o conceptos oscuros.
- El mantenimiento preventivo.
- Cláusulas de garantía.

2.4. LOS ANEXOS

Es fundamental que los contratos informáticos vayan acompañados de unos Anexos que incorporados a ellos y con la misma fuerza de obligar, contengan diferentes desarrollos de elementos que forman parte sustancial del contrato.

Entre los Anexos tipo, que ayudan a describir el objeto y que siempre deben figurar, en un contrato informático destacan:

1. Especificaciones del sistema a contratar.
2. Especificaciones de los programas a desarrollar.
3. Pruebas de aceptación.
4. Resultados a obtener y que, en algún caso, formaran el propio objeto del contrato.
5. Análisis.

3. TIPOS DE CONTRATOS INFORMATICOS

Ante la gran diversidad de contratos informáticos que existen en la actualidad, dividiremos su estudio en dos grupos diferenciados. El primero, **respecto al objeto**, debido a las características especiales de los distintos objetos sobre los que pueden versar estos contratos -ya sea hardware, software, servicios de mantenimiento y formación, o llave en mano- que llevan a la necesidad de su estudio y tratamiento individualizado.

El segundo, **respecto al negocio jurídico**, debido a que los contratos informáticos, más comúnmente realizados, se han llevado a cabo bajo el paraguas protector de una determinada figura jurídica en la que han encontrado acomodo, pero casi todos los casos, ha sido necesario adecuar el objeto del contrato al negocio jurídico realizado.

3.1. POR EL OBJETO

Por el objeto del contrato distinguiremos contratos de **hardware**, contratos de **software**, contratos de **instalación llave en mano** y **contratos de servicios auxiliares**.

- a. Contratos de Hardware.** En los que hay que conceptuar como hardware todo aquello que, físicamente, forme parte del equipo, considerando como tal, también, a los equipos de comunicaciones u otros elementos auxiliares para el funcionamiento del sistema que se va a implementar.
- b. Contratos de Software.** Hay que diferenciar en el momento de analizar una contratación de software, si se trata de un software de base o de sistema, o se trata de un software de utilidad, o de aplicación o usuario, ya que este último, debe responder a unas necesidades particulares, las del propio usuario, el que encarga la aplicación, y que, por tanto, tendrán que quedar claramente especificadas en el contrato; sin embargo, el software de base o sistema y el software de utilidad responden a unas características generales que son las del propio sistema o las de la utilidad a la que sirven y es un producto ya conformado de antemano que no se somete a peticiones o particularidades del usuario.
- c. Contratos de instalación llave en mano.** En los que irán incluidos tanto el hardware como el software, así como determinados servicios de mantenimiento y de formación del usuario.
- d. Contratos de servicios auxiliares.** Como pueden ser, el mantenimiento de equipos y programas o la formación de las personas que van a utilizar la aplicación respecto a equipos, sistema o aplicaciones.

3.2. POR EL NEGOCIO JURIDICO

De acuerdo con el negocio jurídico del contrato, existirán tantos tipos de contratos como negocios jurídicos se realicen sobre este objeto. Así, algunos de los más utilizados en el campo de la informática son los

llamados de venta, de arrendamiento financiero, de alquiler, de opción de compra, de mantenimiento, de prestación de servicios, de arrendamiento de obra, de préstamo, de depósito.

- a. **De venta.** Cuando sea un contrato en el que el suministrador, o vendedor en este caso, se obliga a entregar una cosa determinada, un bien informático, y la otra parte, comprador, a pagar por él a un precio cierto. La venta también puede ser de servicios.
- b. **De arrendamiento financiero.** Mediante el que se requiera que participen tres partes, el suministrador, vendedor, del equipo informático, una entidad o intermediario financiero que compra el bien, para un tercero que es el usuario, y el usuario del bien que lo poseerá, pero lo tendrá en régimen de arrendamiento financiero hasta que haya cumplido con unas determinadas características o requisitos.
- c. **De alquiler.** El arrendamiento sobre bienes informáticos es un arrendamiento atípico en nuestro ordenamiento legal, sin embargo, podría compatibilizarse u homologarse con lo referente al Contrato de suministro en lo que le sea pertinente, contemplado en nuestro Código Civil, caracterizado porque el suministrador se obliga a dar al usuario el goce o uso de un bien informático, en este caso, durante un tiempo determinado y por un precio cierto.
- d. **De opción de compra.** Aunque la opción de compra no está definida en nuestro ordenamiento y solamente se recoge para bienes inmuebles en la legislación Civil, nuestra doctrina y jurisprudencia la tienen bien delimitada exigiendo que para que exista este tipo de contrato, tienen que darse tres requisitos principales:
- e. **Respecto al optante**, que le debe conceder la decisión unilateral de la realización de la opción de compra.
- f. **Precio de compraventa**, que debe quedar perfectamente señalado para el caso de que el optante decida acceder a dicha compraventa.
- g. **Plazo del ejercicio de la opción de compra**, Debe quedar determinado con claridad en el acuerdo de las partes.
- h. **De mantenimiento.** Puede ser tanto de equipos como de programas, o incluso, mantenimiento integral en el que se puede incluir un servicio de formación, asesoramiento y consulta.

- i. **De prestación de servicios.** En los que incluiríamos análisis, especificaciones, horas máquina, tiempo compartido, programas, etc., que los podríamos calificar como unos contratos de arrendamientos de servicios. El arrendamiento de servicios se da cuando una parte se obliga con la otra a prestarle unos determinados servicios, con independencia del resultado que se obtenga mediante la prestación.
- j. **De ejecución de obra,** consistente en el compromiso de una de las partes, en nuestro caso el suministrador del bien o servicio informático, a ejecutar una obra, y de la otra parte realizar una contraprestación en pago por la obra llevada a cabo.
- k. **De préstamo,** caracterizado porque una parte entrega a otra el bien informático para que use de él durante un tiempo determinado y le devuelva una vez cumplido ese tiempo y de **Comodato,** consistente en un tipo de contrato de préstamo en el que el suministrador transfiere el uso del bien informático prestado. El Código Civil, se refiere al comodato como un contrato de préstamo, en el que una de las partes entrega a la otra alguna cosa no fungible para que use de ella por cierto tiempo y se la devuelva, indicando que es esencialmente gratuito. En el caso de que se acuerde entre las partes una retribución, deja de ser comodato para pasar a ser un arrendamiento de cosas.
- l. **De depósito,** que se constituye, de acuerdo con lo establecido en el Código Civil, desde que una persona recibe una cosa ajena con la obligación de guardarla y restituirla, siendo un contrato gratuito, salvo pacto contrario.

4. CONCLUSION

Como hemos visto la contratación de bienes y la prestación de servicios informáticos no tiene una calificación uniforme que la pueda situar, en cada caso, en un modelo o tipo de contrato de los que figuran en nuestro ordenamiento.

Los contratos informáticos están formados por elementos dispares que exigen la mezcla o unión de dos o más tipo de contratos para poder configurar sus características, siendo su objeto múltiple y diversificado, pudiendo darse

multitud de figuras que desequilibrarían cualquier relación tipo que se pueda pensar. Todo ello debido a la pluralidad de las partes que intervienen y la dispersión de intereses entre ellas, así como a la particularidad de determinadas cláusulas que forman parte de este tipo de contratos.

Asimismo el desconocimiento por el usuario, en términos generales, de las posibilidades y límites de la informática, hace que no todo en el contrato pueda estar basado en el ya mencionado principio de la autonomía de la voluntad de los contratantes.

En muchas ocasiones, son contratos de adhesión, en los que una de las partes fija las cláusulas del contrato y la otra se adhiere a las mismas, sin tener posibilidad de modificar ninguna de ellas. Estos contratos de adhesión son producto de la contratación en masa que, frecuentemente, violan los derechos de los consumidores de bienes y servicios informáticos por el gran desequilibrio que se produce al faltar la emisión libre de voluntad por una de las partes en la fijación de las cláusulas del contrato.

En algunos casos, como el de las conocidas contrataciones llave en mano, sería adecuada la aplicación de la teoría del resultado en la contratación informática, en un claro arrendamiento de obra. Ahora bien, ello implica que los resultados se especifiquen en el contrato definiendo cuales son, dentro de unos límites razonables, o dicho de otra forma, cuando la función básica de tratamiento de la información sea cumplida aunque se puedan dar algunos comportamientos de la misma que, sin tener gran carga sobre la aplicación, no sean los adecuados o adolezcan de algunos errores o fallos.

En definitiva la contratación informática, en general, adolece de determinadas características que la hacen extremadamente complicada en la redacción de los contratos y en la fijación de los derechos y obligaciones de las partes. a ello hay que añadir la inexistencia de una normativa adecuada a los mismos y la dificultad en la fijación del objeto cuando son contratos complejos. Es por ello, que se deben redactar teniendo en cuenta un equilibrio de prestaciones y evitar en lo posible la existencia de cláusulas oscuras.

A continuación, se adjuntan algunos ejemplos de los contratos informáticos más extendidos y utilizados en la actualidad.

CONTRATO "LLAVE EN MANO" DE CESION DE USO DE PRODUCTOS

INFORMATICOS

Entre:

Domicilio:

CIF:

A continuación, denominado el **USUARIO**

Y **EMPRESA** a continuación denominado el **FABRICANTE** , con CIF X-999999. Y domicilio social en: La calle de la empresa, Tacna.

Se convienen las CLAUSULAS que a continuación se mencionan:

PRIMERA. OBJETO DEL CONTRATO

1. El FABRICANTE concede al USUARIO una licencia de uso de productos informáticos (en adelante denominado el PRODUCTO), descrito en el ANEXO I que forma parte de este contrato; esta licencia de uso no tiene el carácter de exclusiva y será intransferible. El PRODUCTO será instalado en una sola unidad central, propiedad del Usuario.
2. El FABRICANTE se compromete a prestar al USUARIO los siguientes servicios, tal y como se definen en las cláusulas de este contrato:
3. Instalación del producto y soporte correspondiente.
4. Documentación del producto.
5. Soporte del producto.

SEGUNDA. USO DEL PRODUCTO

1. El producto que se define en el ANEXO correspondiente, esta diseñado para funcionar como se describe en la documentación entregada con el mismo.
2. El inicio del uso del PRODUCTO sea considerado desde la fecha de su recepción por el USUARIO. Esta fecha se denominara en adelante FECHA DE INICIO.

TERCERA. INSTALACION Y SOPORTE

1. Se entiende por **INSTALACION** las acciones realizadas por el **FABRICANTE** para que el **PRODUCTO** pueda ser utilizado por el **USUARIO** en el Hardware designado.
2. En el momento de la **INSTALACION** se entregara al usuario la documentación correspondiente del **PRODUCTO** en igual cantidad al numero de licencias contratadas.
3. Para cada subsistema se recibirá formación técnica y asesoría en las cuestiones relacionadas con el producto, también de adaptación paramétrica.

CUARTA. COPIAS ADICIONALES

1. Se entiende por **LICENCIA ADICIONAL** cualquier nueva instalación del **PRODUCTOS**. El **USUARIO** que necesite una **LICENCIA ADICIONAL** deberá requerirlo por escrito al **FABRICANTE**.
2. Las **LICENCIAS ADICIONALES** se especifican en sucesivos **ANEXOS** al presente contrato.
3. Para las siguientes licencias de uso se establece un descuento del 25% sobre el precio de la primera.

QUINTA. GARANTIA

1. El **PRODUCTO** goza de una garantía de 60 días, contados a partir de la **FECHA DE INICIO**. Esta fecha resultante, se denominara **FECHA EFECTIVA** para el **SOPORTE**. Caso de la instalación de varios subsistemas en distintas fechas se establecerá una garantía por subsistema a partir de la cual se iniciara el **SOPORTE**, que deberá contratarse aparte.
2. Durante el periodo de **GARANTIA**, el **USUARIO** contara con un soporte telefónico que de forma razonable cubrirá las incidencias presentadas. El interlocutor del **USUARIO** debe tener información suficiente de operatoria del **PRODUCTO**.
3. La **GARANTIA** asegura el cumplimiento de las especificaciones del **PRODUCTO**. Si así no ocurriese y siempre que los fallos no se deban al mal uso o negligencia del **USUARIO** se procederá a su corrección o reemplazo.

Dentro de la garantía no quedan incluidos los gastos que puedan originarse como consecuencia del envío de material, de desplazamientos al domicilio del usuario y demás gastos suplidos, que serán siempre por cuenta del usuario.

4. Una vez transcurrido el periodo de garantía, el USUARIO se responsabiliza de la verificación de la idoneidad de los productos con licencias contratados para alcanzar los resultados adecuados.
5. Cualquier modificación, alteración o ampliación de cuantas especificaciones se contemplan en este contrato y sus correspondientes ANEXOS, se entenderán excluidas de los mismos, y, consiguientemente, en caso de que por acuerdo mutuo sean considerados cambios o modificaciones necesarios para la viabilidad de los extremos pactados en este documento, deberán ser contemplados en otro aparte que será ampliación del presente contrato.

SEXTA. CONFIDENCIALIDAD

1. A causa de la naturaleza confidencial del PRODUCTO el USUARIO queda obligado a no vender, alquilar o poner a disposición de terceros el PRODUCTO o cualquier información confidencial relacionada con el PRODUCTO. El USUARIO reconoce y declara que el PRODUCTO suministrado por el FABRICANTE y cualquier copia del mismo son y seguirán siendo propiedad del FABRICANTE o de la firma representada por el FABRICANTE, declarando expresamente esta propiedad en cualquier copia, total o parcial, realizada por el USUARIO en desarrollo y conformidad con lo acordado en este contrato.
2. El FABRICANTE por su parte se obliga a no divulgar o utilizar, sin consentimiento previo, información perteneciente al USUARIO considerada como confidencial.

SEPTIMA. TRANSMISION DE OBLIGACIONES, NULIDAD DE CLAUSULAS.

1. Las obligaciones del USUARIO y del FABRICANTE, contraídas por el presente contrato, se transmitirán a los respectivos sucesores o apoderados y a cualquier otra entidad en la que cualquiera de las partes pueda incorporarse o fusionarse de manera permanente o accidental.

2. Los contratantes declaran que consideran las cláusulas del presente contrato independientes, por lo que la nulidad de una de ellas no origina la nulidad ni de la totalidad del presente contrato, ni de las demás acordadas.

OCTAVA. RESPONSABILIDADES E INDEMNIZACIONES.

El FABRICANTE no será responsable de los retrasos en la ejecución de las obligaciones derivadas de este contrato o interrupción del servicio, cuando estos sucedan por causas ajenas a su voluntad y no le sean imputables.

El FABRICANTE no se hace responsable de las pérdidas o daños sufridos por el USUARIO, sus empleados o clientes, directamente o indirectamente originados por errores en los programas, su documentación, la operación de los programas o el uso de un hardware no autorizado por el FABRICANTE.

En el caso de que el FABRICANTE se disolviera por el motivo que fuera, se compromete a depositar los fuentes del PRODUCTO ante un Notario ejerciente de los de su ciudad para que el USUARIO, pueda cubrir sus necesidades relativas a ellos, según las tarifas vigentes en esas fechas.

NOVENA. CONCILIACIÓN.

Para cualquier divergencia del presente contrato, ambas parte se someten expresamente, y con renuncia a su fuero propio, a la decisión del asunto o litigio planteado, mediante el mecanismo de alternativa de solución de conflictos MARCs de la Cámara de Comercio de Tacna, a la cual encomiendan la administraron de la conciliación y la designación del conciliador.

En caso que la Conciliación no prospere, se someterán al Arbitraje de la misma Cámara de Comercio de Tacna. El arbitraje se realizará conforme al procedimiento establecido en el Reglamento Arbitral y en la Ley de Arbitraje.

El laudo arbitral deberá dictarse durante los noventa días siguientes a la aceptación del cargo por parte de los árbitros designados, obligándose ambas partes a aceptar y cumplir la decisión contenida en él.

Para el caso en que arbitraje no llegara a realizarse por mutuo acuerdo o fuese declarado nulo, ambas partes se someten a los Juzgados y Tribunales de Tacna con renuncia a su propio fuero si este fuese otro.

DECIMA. ACTUALIZACION.

En el caso de que alguna o algunas de las cláusulas del contrato pasen a ser inválidas, ilegales o inejecutables en virtud de alguna norma jurídica, se

consideraran ineficaces en la medida que corresponda, pero en lo demás, este contrato conservará su validez.

Las partes contratantes acuerdan sustituir la cláusula o cláusulas afectadas por otra u otras que tengan los efectos económicos más semejantes a los de las sustituidas.

Este contrato y sus correspondientes anexos reemplazan a cualquier otro compromiso o anexo establecido anteriormente sea verbalmente o por escrito, que se refiera al mismo producto que en ellos se mencionan.

Y para que así conste, y en prueba de conformidad y aceptación al contenido de este escrito, ambas partes lo firman por duplicado y a un solo efecto en la fecha y lugar indicados en el encabezamiento.

EMPRESA EL USUARIO

Por:

Cargo:

Firma:

Fecha:

Por:

Cargo:

Firma:

Fecha:

ANEXO CONTRATO "LLAVE EN MANO" DE CESION DE USO DE PRODUCTOS INFORMATICOS.

ANEXO I

DESCRIPCION PRODUCTOS / MÓDULOS	NUMERO DE LICENCIAS	IMPORTE	HORAS INST. SOP.
		TOTAL	
		(IVA no incluido)	

Este Anexo forma parte del CONTRATO DE CESION DE USO DE PRODUCTOS INFORMATICOS Núm. XXX/xcxxxxxx y está sujeto a los términos que en el mismo figuran.

CONDICIONES DE PAGO

COMERCIAL, PRIMAS Y PRODUCCION

30% a la aceptación del pedido.

40% a la aceptación de cada módulo.

30% a la aceptación de la instalación de todos los módulos.

GESTION DE PERSONAL Y AREA ECONOMICO-FINANCIERA

30% a la aceptación del pedido.

70% a la puesta en marcha de cada módulo.

DOMICILIACION BANCARIA. Las facturas de EMPRESA, serán presentadas al cobro. El USUARIO se compromete a atenderlas a través de:

BANCO:

SUCURSAL:

DIRECCION:

NÚM. CTA.:

EMPRESA EL USUARIO

Por:

Cargo:

Firma:

Fecha:

Por:

Cargo:

Firma:

Fecha:

CONTRATO DE SOPORTE TECNICO, MANTENIMIENTO

Entre:

Domicilio:

CIF:

A continuación denominado el USUARIO

Y EMPRESA, con C.I.F XXXXXXX y domicilio social en: La calle de la empresa.

Se convienen las CLAUSULAS que a continuación se mencionan:

PRIMERA. OBJETO DEL CONTRATO.

El USUARIO contrata a EMPRESA para que realice la labor de soporte técnico aplicado a análisis / programación de nuevas aplicaciones, o bien, modificación de las actuales.

SEGUNDA. UBICACIÓN.

Las actividades descritas podrán desarrollarse en EMPRESA, o bien en el local que el USUARIO utiliza para su actividad profesional mediante la utilización del sistema informático propiedad del USUARIO. En este último caso, EMPRESA desplazara a un técnico de su organización al domicilio del USUARIO, para realizar dicha tarea.

TERCERA. RELACION.

La relación entre las partes tiene exclusivamente carácter mercantil, no existiendo vínculo laboral alguno entre el USUARIO y el personal de EMPRESA que eventualmente está prestando sus servicios en el domicilio social de aquel.

A tal efecto, EMPRESA, declara que dicho personal esta contratados de conformidad con la Ley.

CUARTA. DETERMINACION DE HORAS Y RITMO DE EJECUCION.

El USUARIO contrata XX horas a desempeñar en el domicilio del USUARIO o/y EMPRESA, desde el mes de XXXXX de 199X a XXXXX de 199X realizadas en pedidos.

Las horas que excedan de lo contratado para cada periodo se facturaran por EMPRESA, al precio general de tarifa.

Los tiempo de teléfono se consideran como trabajo y a cada llamada telefónica se le fijara un tiempo mínimo de quince minutos.

Los tiempos de desplazamiento al USUARIO o por cuenta del mismo serán considerados como de trabajo a todos los efectos computándose como mínimo XX hora.

Las horas de trabajo en el domicilio social del USUARIO se justificaran por la firma del justificante correspondiente. Las de trabajo en EMPRESA por cuenta del USUARIO se justificarán por su inclusión en la liquidación.

El uso que pudiera hacer el cliente por debajo del crédito horario estipulado no será causa de reducción del precio convenido ni se acumulara al de otro periodo posterior.

QUINTA. PRECIO Y FORMA DE PAGO

El pago de los servicios realizados por EMPRESA será efectuado por anticipado expidiendo una factura que será cancelada por recibo bancario con fecha de vencimiento del primer mes contratado.

El pago de las horas adicionales del periodo, una vez que se produzca la circunstancia de exceso serán igualmente facturadas por recibo bancario con fecha de vencimiento quince del mes siguiente a los ya facturados.

Se establece un precio de XX US\$/hora para las que se contratan por anticipado y de XX US\$/hora para el resto.

El precio de facturas revisiones de tarifa o forma de pago será comunicado por EMPRESA, al USUARIO con al menos 15 días de antelación de su entrada en vigor por carta certificada al efecto y se entenderá aceptado si el USUARIO paga la primera factura que contenga la revisión.

Correrán por cuenta del USUARIO los gastos de viaje que se ocasionen con motivo del servicio encargado. Fijándose un precio de XX US\$/ Km. y de suplidos para el resto.

Todas las facturas de EMPRESA, serán domiciliadas en:

BANCO.

SUCURSAL:

DIRECCION:

NÚM. CTA.:

SEXTA. PROPIEDAD INTELECTUAL

El USUARIO reconoce los derechos de Propiedad Intelectual de EMPRESA sobre el resultado de su labro de análisis y programación.

Dichos derechos protegen tanto el programa de ordenador que pueda resultar, como los datos, listados, diagramas y esquemas elaborados en la fase de análisis, el manual de aplicación, los restantes datos y materiales de apoyo, los símbolos de identificación.

SEPTIMA. TRANSMISION DE OBLIGACIONES, NULIDAD DE CLAUSULAS.

Las obligaciones del USUARIO y de EMPRESA, contraídas por el presente contrato, se transmitirán a los respectivos sucesores o apoderados y a cualquier otra entidad en la que cualquiera de las partes pueda incorporarse o fusionarse de manera permanente o accidental.

Los contratantes declaran que consideran las cláusulas del presente contrato independientes, por lo que la nulidad de una de ellas no origina la nulidad ni de la totalidad del presente contrato, no de la demás acordadas.

OCTAVA. RESPONSABILIDADES

EMPRESA no se hace responsable de las pérdidas o daños sufridos por el USUARIO, sus empleados o clientes, directamente o indirectamente originados por errores en los programas, su documentación o la operación de los programas.

El USUARIO se compromete a no contratar directamente o a través de terceros a ningún empleado de EMPRESA debiendo indemnizar a EMPRESA, si no cumplierse con esta cláusula con la cantidad de xxxxxxxx de pesetas mas impuestos legalmente repercutibles por empleado de EMPRESA.

NOVENA. DURACION

Vencido el contrato sin que ninguna de las dos partes haya comunicado por escrito su resolución con una antelación de un mes, quedara prorrogado automáticamente por otro año.

DECIMA. RESOLUCION

Como causa de resolución del presente contrato se establecen las siguientes:

El incumplimiento de las obligaciones que cada una de las partes contratantes corresponde por el presente contrato.

Cualquiera otra de las derivadas de la legislación aplicable al presente documento.

UNDECIMA. ARBITRAJE

Para cualquier divergencia del presente contrato, ambas parte se someten expresamente, y con renuncia a su fuero propio, a la decisión del asunto o litigio planteado, mediante el arbitraje institucional de la Cámara de Comercio de Tacna, a la cual encomiendan la administraron del arbitraje y la designación de los árbitros.

El arbitraje se realizará conforme al procedimiento establecido en el Reglamento Arbitral y en la Ley de Arbitraje.

El laudo arbitral deberá dictarse durante los noventa días siguientes a la aceptación del cargo por parte de los árbitros designados, obligándose ambas partes a aceptar y cumplir la decisión contenida en él.

Para el caso en que arbitraje no llegara a realizarse por mutuo acuerdo o fuese declarado nulo, ambas partes se someten a los Juzgados y Tribunales de Tacna con renuncia a u propio fuero si este fuese otro.

DUODECIMA. ACTUALIZACION.

En el caso de que alguna o algunas de las cláusulas del contrato pasen a ser inválidas, ilegales o inejecutables en virtud de alguna norma jurídica, se consideraran ineficaces en la medida que corresponda, pero en lo demás, este contrato conservara su validez.

Las partes contratantes acuerdan sustituir la cláusula o cláusulas afectadas por otra u otras que tengan los efectos económicos más semejantes a los de las sustituidas.

Este contrato y sus correspondientes anexos reemplazan a cualquier otro compromiso o anexo establecido anteriormente sea verbalmente o por escrito, que se refiera al mismo producto que en ellos se mencionan.

Y para que así conste, y en prueba de conformidad y aceptación al contenido de este escrito, ambas partes lo firman por duplicado y a un solo efecto en la fecha y lugar indicados en el encabezamiento.

EMPRESA EL USUARIO

Por:

Cargo:

Firma:

Fecha:

Por:

Cargo:

Firma:

Fecha:

CONTRATO DE MANTENIMIENTO DE NUEVAS VERSIONES

Entre:

Domicilio:

CIF:

A continuación, denominado el USUARIO

Y EMPRESA, con C.I.F. xxxxxxxxxx y con domicilio social en: Calle de la empresa.

Se convienen entre ambas partes las CLÁUSULAS que a continuación se mencionan:

PRIMERA. OBJETO DEL CONTRATO

El USUARIO contrata a EMPRESA, para que realice el trabajo de ACTUALIZACION de los subsistemas (en adelante denominados PRODUCTO) instalados por el DISTRIBUIDOR y que detallamos en el ANEXO I.

SEGUNDA. CONTENIDO DEL SERVICIO DE MANTENIMIENTO DE NUEVAS VERSIONES

El servicio de mantenimiento incluirá:

Nuevas versiones que vayan apareciendo de cada uno de los módulos del PRODUCTO.

No quedará incluido en el servicio de mantenimiento:

La corrección y operatoria del PRODUCTO por el motivo que fuere.

Las horas de instalación de nuevas versiones en el domicilio del USUARIO.

Si el USUARIO precisa servicio de soporte técnico para la instalación del cambio de versión, podrá dirigirse al DISTRIBUIDOR para la realización de dicho servicio.

TERCERA. PRECIO Y FORMA DE PAGO

Se establece un precio anual por módulo del 12% sobre el importe de la tarifa vigente.

Si la entrada en vigor del contrato no coincide con el inicio del año, el precio será proporcional al tiempo de duración del mismo.

El pago de los servicios de mantenimiento de nuevas versiones será realizado por el USUARIO con carácter anual por anticipado, y mediante factura cuyo recibo bancario será domiciliado en:

BANCO.

SUCURSAL:

DIRECCION:

NÚM. CTA.:

El precio de futuras revisiones de tarifa o forma de pago será puesto en conocimiento del USUARIO con al menos 15 días de antelación mediante carta, y se entenderá aceptado si el USUARIO paga la primera factura que contenga la revisión.

CUARTA. OTROS SERVICIOS

Según se indica en la cláusula segunda EMPRESA podrá realizar a petición del USUARIO otros servicios, según tarifa vigente.

QUINTA. DURACION DEL CONTRATO

Este contrato surtirá efectos a partir de 1 de enero de 2.0XX y se mantendrá en vigor hasta fin de año.

Cuando EMPRESA anuncie una nueva revisión seguirá facilitando soporte para la versión anterior durante los seis meses siguientes a la fecha de anuncio de la nueva versión. De transcurrir este periodo y no instalarla por razones ajenas a EMPRESA esté se vera facultado para rescindirlo.

SEXTA. TERMINACION DEL CONTRATO

El contrato, una vez transcurrido el plazo convenido se entenderá tácitamente por anualidades sucesivas, salvo que una de las partes notifique a la otra, por escrito, mediante carta certificada su propósito de terminación al menos con treinta días de antelación.

El impago de cualquier cantidad por el USUARIO o el incumplimiento de cualquiera de las cláusulas de este contrato por el mismo, dará lugar a su resolución automática.

SEPTIMA. TRANSMISION DE OBLIGACIONES, NULIDAD DE CLAUSULAS.

Las obligaciones del USUARIO y de EMPRESA, contraídas por el presente contrato, se transmitirán a los respectivos sucesores o apoderados y a cualquier otra entidad en la que cualquiera de las partes pueda incorporarse o fusionarse de manera permanente o accidental.

Los contratantes declaran que consideran las cláusulas independientes, por lo que la nulidad de una de ellas no origina la nulidad no de la totalidad del presente contrato, ni de las demás acordadas.

En el caso de que EMPRESA se disolviera por el motivo que fuera, se compromete a depositar los fuentes del PRODUCTO que sean de su propiedad

ante un Notario ejerciente de los de su ciudad para que el USUARIO, pueda cubrir sus necesidades relativas a ellos, según las tarifas vigentes en esas fechas.

OCTAVA. RESPONSABILIDADES.

EMPRESA no se hace responsable de las pérdidas o daños sufridos por el USUARIO, sus empleados o clientes, directamente o indirectamente originados por errores en los programas, su documentación o la operación de los programas.

NOVENA. RESOLUCION

Como causa de resolución del presente contrato se establecen las siguientes:

El incumplimiento de las obligaciones que cada una de las partes contratantes corresponde por el presente contrato.

Cualquiera otra de las derivadas de la legislación aplicable el presente documento.

DECIMA. ARBITRAJE

Para cualquier divergencia del presente contrato, ambas partes se someten expresamente, y con renuncia a su fuero propio, a la decisión del asunto o litigio planteado, mediante el arbitraje de la Cámara de Comercio de Tacna, a la cual encomiendan la administraron del arbitraje y la designación de los árbitros.

El arbitraje se realizará conforme al procedimiento establecido en el Reglamento Arbitral y en la Ley de Arbitraje.

El laudo arbitral deberá dictarse durante los noventa días siguientes a la aceptación del cargo por parte de los árbitros designados, obligándose ambas partes a aceptar y cumplir la decisión contenida en él.

Para el caso en que arbitraje no llegara a realizarse por mutuo acuerdo o fuese declarado nulo, ambas partes se someten a los Juzgados y Tribunales de Tacna con renuncia a u propio fuero si este fuese otro.

UNDECIMA. ACTUALIZACION.

En el caso de que alguna o algunas de las cláusulas del contrato pasen a ser invalidas, ilegales o inejecutables en virtud de alguna norma jurídica, se consideraran ineficaces en la medida que corresponda, pero en lo demás, este contrato conservara su validez.

Las partes contratantes acuerdan sustituir la cláusula o cláusulas afectadas por otra u otras que tengan los efectos económicos más semejantes a los de las sustituidas.

Y para que así conste, y en prueba de conformidad y aceptación al contenido de este escrito, ambas partes lo firman por duplicado y a un solo efecto en la fecha y lugar indicados en el encabezamiento.

EMPRESA EL USUARIO

Por:

Cargo:

Firma:

Fecha:

Por:

Cargo:

Firma:

Fecha:

ANEXO AL CONTRATO DE MANTENIMIENTO DE NUEVAS VERSIONES

ANEXO: I

MODELO DE ORDENADOR:

DESCRIPCION PORCENTAJE IMPORTE ANUAL

Producto 12% .-US\$/.

Total .-US\$/.

(I.V.A. no incluido)

Este ANEXO forma parte del CONTRATO DE NUEVAS VERSIONES

Núm.XXXXXX y está sujeto a los términos que en el mismo figuran.

EMPRESA EL USUARIO

Por:

Cargo:

Firma:

Fecha:

Por:

Cargo:

Firma:

Fecha:

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE SERVICIOS DE PROGRAMACION

PARA DESARROLLO DE PROGRAMA DE SOFTWARE

Entre:

Domicilio:

CIF:

A continuación denominado el CLIENTE

Y EMPRESA, con C.I.F. XXXXXXXX y domicilio social en: La calle de la empresa, Tacna.

Se conviene entre ambas partes las CLÁUSULAS que a continuación se mencionan:

EMPRESA es una compañía dedicada a la confección de programas para ordenadores que ha desarrollado una serie de servicios y sistemas en el campo de la informática.

El CLIENTE esta interesado en contratar dichos servicios de programación para su aplicación en un sistema informático de su propiedad.

Reconociéndose las partes capacidad suficiente para contratar y obligarse, conciertan el presente CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE SERVICIOS DE PROGRAMACION PARA DESARROLLO DE PROGRAMA DE SOFTWARE, que libre y espontáneamente sujetan a las siguientes:

CLAUSULAS

PRIMERA. OBJETO DEL CONTRATO: El CLIENTE contrata a EMPRESA para que realice la labor de programación, consistente en la elaboración del programa de software descrito en el ANEXO I.

SEGUNDA. Ubicación: Las actividades descritas podrán desarrollarse en el local que EMPRESA utilizara para su actividad profesional, o mediante la utilización del sistema informático propiedad del CLIENTE. En este último caso, EMPRESA desplazara a un técnico de su organización al domicilio del CLIENTE, para realizar dicha tarea.

TERCERA. RELACIÓN: La relación entre las partes tiene exclusivamente carácter mercantil, no existiendo vínculo laboral alguno entre el CLIENTE y el personal de EMPRESA que eventualmente este prestando sus servicios en el domicilio social de aquel.

A tal efecto EMPRESA declara que dicho personal esta contratado de conformidad con la Ley.

CUARTA. PRECIO Y FORMA DE PAGO: El pago de los servicios de programación realizados por EMPRESA queda reflejado convenientemente en documento adjunto al presente contrato que figura como ANEXO II.

QUINTA. PROGRAMA RESULTANTE: Una vez finalizado el trabajo de programación, EMPRESA entregara al cliente un soporte magnético bajo la forma de disco de pulgadas con el código objeto del programa resultante y un ejemplar del manual de aplicación, conteniendo las normas de uso del programa.

SEXTA. DESCRIPCION DEL SISTEMA INFORMATICO: El resultado del trabajo de programación objeto de este contrato esta destinado a ser utilizado en el sistema informático descrito a continuación:

MARCA DEL ORDENADOR MODELO NUMERO DE SERIE

SEPTIMA. PROPIEDAD INTELECTUAL:

El CLIENTE reconoce los derechos de Propiedad Intelectual de EMPRESA sobre el resultado de su labro de programación.

Dichos derechos protegen tanto el programa de ordenador que pueda resultar, como los datos, listados, diagramas y esquemas elaborados en la fase de análisis, el manual de aplicación, los restantes datos y materiales de apoyo, los símbolos de identificación, las contraseñas, los números de usuario y los símbolo de seguridad.

El CLIENTE reconoce que el producto de la labor de programación de EMPRESA le es cedido por la empresa contratada exclusivamente para su uso y no para su reproducción, cesión, venta, alquiler o préstamo -como dato- y se compromete a no ceder su uso parcial o total de ninguna forma y a no transmitir ninguno de los derechos que tenga sobre el en virtud de este contrato, así como a no divulgarlo, publicarlo, ni ponerlo de ninguna otra manera a disposición de otras personas, salvo de los empleados de su empresa que tengan que utilizarlo.

El CLIENTE será también responsable del incumplimiento de estas obligaciones por parte de sus empleados o de terceros que accedieran a el por negligencia del usuario.

OCTAVA. EXTINCION DEL CONTRATO: Este contrato se extinguirá por las causas generales establecidas en el Código Civil y en el Código de Comercio y en especial, por incumplimiento de las obligaciones dimanantes de este escrito.

NOVENA. ACTUALIZACION: En el caso de que alguna o algunas de las cláusulas del contrato pasen a ser invalidas, ilegales o inejecutables en virtud de alguna norma jurídica, se consideraran ineficaces en la medida que corresponda, pero en los demás, este contrato conservara su validez.

Las partes contratantes acuerdan sustituir la cláusula o cláusulas afectadas por otra u otras que tengan los efectos económicos más semejantes a los de las sustituidas.

DECIMA. ARBITRAJE: Para cualquier divergencia del presente contrato, ambas parte se someten expresamente, y con renuncia a su fuero propio, a la decisión del asunto o litigio planteado, mediante el arbitraje de la Cámara de Comercio de Tacna, a la cual encomiendan la administraron del arbitraje y la designación de los árbitros.

El arbitraje se realizará conforme al procedimiento establecido en el Reglamento Arbitral y en la Ley de Arbitraje.

El laudo arbitral deberá dictarse durante los noventa días siguientes a la aceptación del cargo por parte de los árbitros designados, obligándose ambas partes a aceptar y cumplir la decisión contenida en él.

Para el caso en que arbitraje no llegara a realizarse por mutuo acuerdo o fuese declarado nulo, ambas partes se someten a los Juzgados y Tribunales de Tacna con renuncia a u propio fuero si este fuese otro.

UNDECIMA. DURACION Y ALCANCE DE LA GARANTIA: La garantía se establece por un plazo de 30 días naturales a partir de la fecha de la instalación del programa informático en el equipo del CLIENTE. Si el CLIENTE no ha notificado la existencia de defectos a EMPRESA durante el referido plazo, se considerara que está conforme en todos los aspectos con el funcionamiento del programa, renunciando, a partir de entonces, a cualquier reclamación.

Y para que así conste, y en prueba de conformidad y aceptación al contenido de este escrito, ambas partes lo firman por duplicado y a un solo efecto en la fecha y lugar indicados en el encabezamiento.

EMPRESA EL USUARIO:

Por:

Cargo:

Firma:

Fecha:

Por:

Cargo:

Firma:

Fecha:

ANEXO I AL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE SERVICIOS DE
PROGRAMACION PARA DESARROLLO DE PROGRAMA DE SOFTWARE.

Características del programa a desarrollar:

Módulos que comprende y orden de ejecución de los mismos.

Desarrollo del análisis:

Plazo estimado de entrega del programa:

Vº Bº EMPRESA

VºBº CLIENTE

ANEXO II AL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE SERVICIOS DE PROGRAMACION PARA DESARROLLO DE PROGRAMA DE SOFTWARE.

FORMA DE PAGO:

El precio final del arrendamiento de servicios para la creación del programa que figura en el ANEXO I, se establece en US\$/, pagaderas de la siguiente forma:

30,00% en el momento de la firma del presente contrato.

50,00% en el momento de la instalación del programa.

20,00% a los treinta días de su instalación.

Correrán a cuenta del cliente los gastos que se ocasionen con motivo del servicio encargado.

EMPRESA EL USUARIO

Por:

Cargo:

Firma:

Fecha:

Por:

Cargo:

Firma:

Fecha:

APÉNDICE IV EL DEBER JURÍDICO DE DECIR LA VERDAD EN JUICIO

El hecho de que las partes estén o no obligadas a decir la verdad en juicio, es tema que toca muy de cerca el derecho de defensa y los conceptos del principio dispositivo y derecho subjetivo.

En efecto, a partir del momento en que el juicio sustituye a la autodefensa, o al hacerse justicia por propia mano, se va erigiendo en el proceso un delicado mecanismo de libres cargas para las partes, que al chocar en el contradictorio, iban haciendo evidente para el Juez, la verdad del caso planteado; de esta forma, las partes coadyuvaban a la justicia, ya que sus dichos, verdaderos o falsos, sólo tenían el valor de establecer el *thema probandum*, en el cual, el Juez, **tenía el deber de no creer** y cualquier falsedad o mentira de las partes, resultaba inocua, aún para ellos mismos, excepto por la pérdida de la *litis*.

Este sistema, hizo, decir a un jurista de la talla de Binder, que "el derecho no obliga a nada jurídicamente" y por supuesto, desde tiempos remotos los legisladores han reaccionado contra el mismo, estableciendo diferentes cortapisas a la libertad procesal de las partes. Así por ejemplo, en el derecho romano, encontramos que en el sistema de las *legis actiones* al igual que en el procedimiento formulario, se establecieron las denominadas penas procesales (*poenae temerae litigatum*) o el sistema llamado *litiscretencia* por *Infitatio* (negación de deuda) en el cual, si era vencido, debía pagarse el duplo de la deuda original; pero el antecedente más correcto, del deber jurídico de decir la verdad en juicio, a nuestro modo de ver, se encuentra en el juramento de calumnia romano, el cual consistía en un juramento solemne, donde se afirmaba, que no se negaba el derecho del actor en forma artera o temeraria.

Tales prohibiciones, pasaron del derecho romano al derecho canónico y luego al Fuero Juzgo y a las leyes de Indias, pero como acota Couture en su obra *Estudios de Derecho Procesal Civil*, para el año de su impresión (1948) "... Podría decirse que no ha existido una sola fuente de la codificación de nuestros países en que no se hubiera consignado en forma expresa un deber jurídico y moral de decir la verdad. Pero se da aquí el fenómeno, realmente curioso de que ni uno solo de los textos americanos que nos son familiares, ni tampoco los dos diplomas clásicos españoles de 1855 y 1881, contienen un precepto que establezca expresamente el deber de decir la verdad..."

Tal concepción, no es sino el producto de ver el proceso civil con el prisma iusprivatístico, donde las partes son libres de hacer uso o no de sus derechos subjetivos, y tal concepción se vio reforzada por el precepto, de que nadie puede ser obligado a incriminarse en causa alguna y menos en causa propia.

Ante la situación descrita, ha reaccionado el Nuevo Código de Procedimiento Civil Venezolano, al establecer para las partes, así como para los terceros intervinientes en el proceso, una serie de obligaciones que van desde las exclusivamente procesales, hasta la imposición de daños y perjuicios, pasando por las sanciones civiles, disciplinarias y penales, si ello fuere el caso.

En efecto los artículos III, IV del Título Preliminar, 50, 110 y 111 del Código Procesal Civil, establecen:

Artículo III.- Fines del proceso e integración de la norma procesal. - El Juez deberá atender a que la finalidad concreta del proceso es resolver un conflicto de intereses o eliminar una incertidumbre, ambas con relevancia jurídica, haciendo efectivos los derechos sustanciales, y que su finalidad abstracta es lograr la paz social en justicia.

En caso de vacío o defecto en las disposiciones de este Código, se deberá recurrir a los principios generales del derecho procesal y a la doctrina y jurisprudencia correspondientes, en atención a las circunstancias del caso.

Artículo IV.- Principios de Iniciativa de parte y de Conducta procesal. - El proceso se promueve sólo a iniciativa de parte, la que invocará interés y legitimidad para obrar. No requieren invocarlos el Ministerio Público, el procurador oficioso ni quien defiende intereses difusos.

Las partes, sus representantes, sus Abogados y, en general, todos los partícipes en el proceso, adecuan su conducta a los deberes de veracidad, probidad, lealtad y buena fe.

El Juez tiene el deber de impedir y sancionar cualquier conducta ilícita o dilatoria.

Artículo 50º.- Deberes. - Son deberes de los Jueces en el proceso:

1. Dirigir el proceso, velar por su rápida solución, adoptar las medidas convenientes para impedir su paralización y procurar la economía procesal;
2. Hacer efectiva la igualdad de las partes en el proceso, empleando las facultades que este Código les otorga;

3. Dictar las resoluciones y realizar los actos procesales en las fechas previstas y en el orden que ingresan al despacho, salvo prelación legal u otra causa justificada;

4. Decidir el conflicto de intereses o incertidumbre jurídica, incluso en los casos de vacío o defecto de la ley, situación en la cual aplicarán los principios generales del derecho, la doctrina y la jurisprudencia;

5. Sancionar al Abogado o a la parte que actúe en el proceso con dolo o fraude;

6. Fundamentar los autos y las sentencias, bajo sanción de nulidad, respetando los principios de jerarquía de las normas y el de congruencia.

El Juez que inicia la audiencia de pruebas concluirá el proceso, salvo que fuera promovido o separado. El Juez sustituto continuará el proceso, pero puede ordenar, en resolución debidamente motivada, que se repitan las audiencias, si lo considera indispensable.

Artículo 110º.- Responsabilidad patrimonial de las partes, sus Abogados, sus apoderados y los terceros legitimados. - Las partes, sus Abogados, sus apoderados y los terceros legitimados responden por los perjuicios que causen con sus actuaciones procesales temerarias o de mala fe. Cuando en el proceso aparezca la prueba de tal conducta, el Juez, independientemente de las costas que correspondan, impondrá una multa no menor de cinco ni mayor de veinte Unidades de Referencia Procesal.

Cuando no se pueda identificar al causante de los perjuicios, la responsabilidad será solidaria.

Artículo 111º.- Responsabilidad de los Abogados. - Además de lo dispuesto en el artículo 110º, cuando el Juez considere que el Abogado actúa o ha actuado con temeridad o mala fe, remitirá copia de las actuaciones respectivas a la Presidencia de la Corte Superior, al Ministerio Público y al Colegio de Abogados correspondiente, para las sanciones a que pudiera haber lugar.

De la anterior transcripción puede verse que el legislador, configuró varios tipos (por así llamarlos) de conductas antijurídicas; en efecto podemos señalar las siguientes:

- a) falta de lealtad y probidad en el proceso.
- b) conducta contraria a la ética profesional.
- e) colusión.
- f) Fraude Procesal.

e) Conducta contraria a la majestad de la justicia y al respeto que se deben los litigantes.

En aquellos casos de conductas contrarias a la majestad de la Justicia o al respeto que se deben los litigantes, el Juez impondrá las sanciones disciplinarias previstas a la Ley Orgánica del Poder Judicial. Y en los casos de falta de probidad y falta de lealtad en el proceso, temeridad o mala fe, impondrá, al autor de tal conducta, el pago de los daños y perjuicios ocasionados a la parte contraria

Como podemos observar, el legislador ha establecido tres tipos de sanciones para las conductas descritas, a saber:

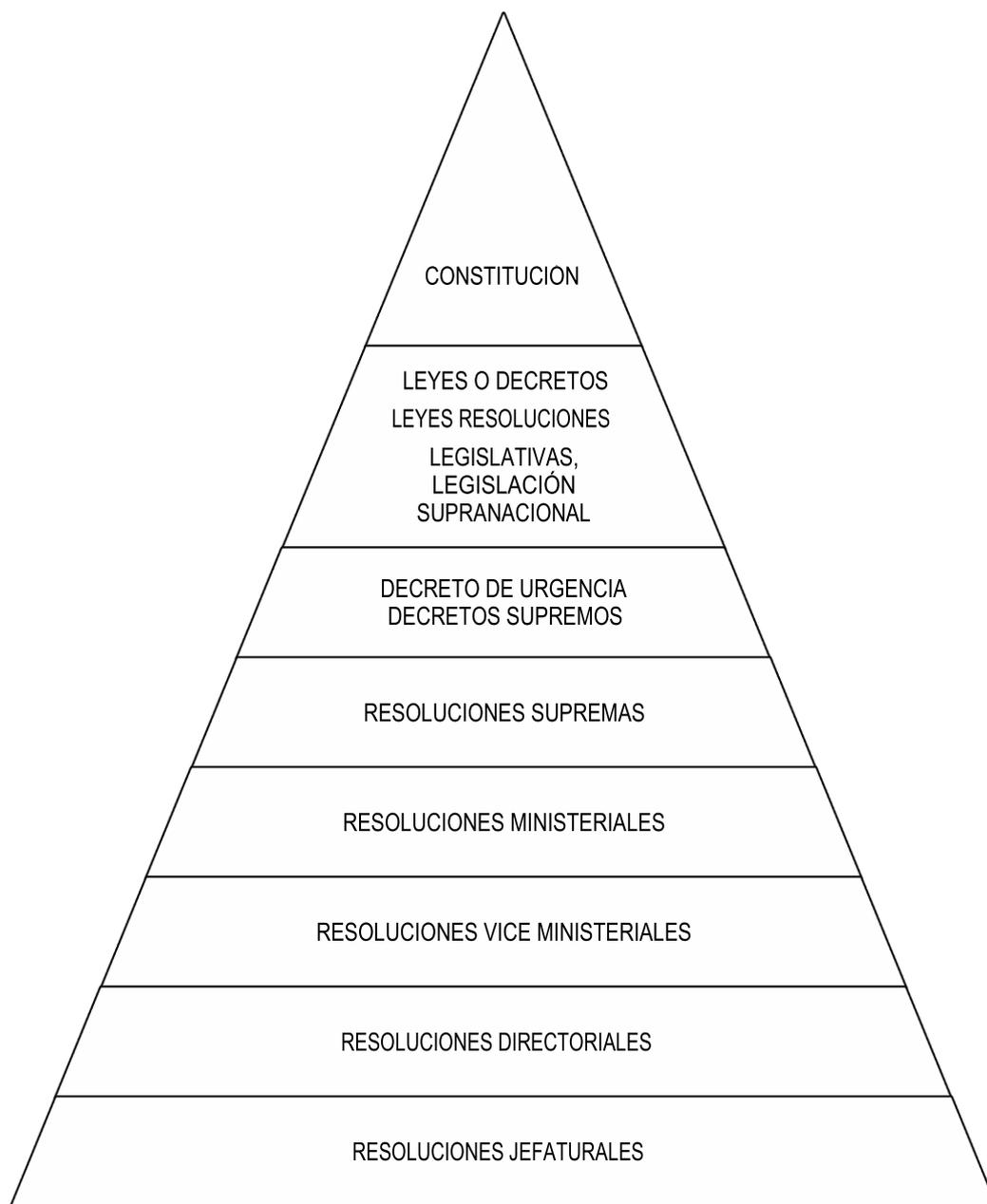
Sanción Civil.

Sanción Disciplinaria

Sanción Penal

Sanciones estas que pueden o no, ser concurrentes según la gravedad de la falta, así por ejemplo, si una parte, en juicio, por letra de cambio, desconoce la firma de la cambial, obligando al contrario a efectuar un cotejo y realizado este, se demuestra que la firma es del negador, resulta evidente, que la persona que así actúe, incurre en el delito de simulación de hecho punible, habida cuenta de que las letras de cambio, a los efectos de la Ley Penal, se reputan instrumentos públicos.

APÉNDICE V
Estructura legal del Perú



APÉNDICE VI
Producción Nacional del tomate por departamento proyectado al año 2000

DEPARTAMENTO	PRODUCCIÓN (tm)	SUPERFICIE (ha)	RENDIMIENTO (tm/ha)
TOTAL NACIONAL	233 588	8 863,58	258,83
Ica	56 497	987,60	24,20
Lima	137 897	5 953,30	53,99
Arequipa	11 471	512,99	41,48
La Libertad	19 454	933,40	87,06
Tacna	3 345	159,94	24,22
Lambayeque	4 924	316,35	27,88

Fuente: Of. De Información Agraria-Min. de Agricultura

Elaboración: CEPE

APÉNDICE VII**SECCIÓN: V Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco, elaborados****CAPÍTULO: 21 Preparaciones alimenticias diversas**

- 21.03 Preparaciones para salsas y salsas preparadas; condimentos y sazonadores, compuestos; harina de mostaza y mostaza preparada.
- 21.03 Preparaciones para salsas y salsas preparadas; condimentos y sazonadores, compuestos; harina de mostaza y mostaza preparada.
- 2103.10.00.00** - Salsa de soja (soya)
- 2103.20.00.00** - «Ketchup» y demás salsas de tomate
- 2103.30 - Harina de mostaza y mostaza preparada:
- 2103.30.10.00** - Harina de mostaza
- 2103.30.20.00** - Mostaza preparada
- 2103.90 - Los demás:
- 2103.90.10.00** - Salsa mayonesa
- 2103.90.20.00** - Condimentos y sazonadores, compuestos
- 2103.90.90.00** - Las demás
- 21.04 Preparaciones para sopas, potajes o caldos; sopas, potajes o caldos, preparados; preparaciones alimenticias compuestas homogeneizadas.
- 2104.10 - Preparaciones para sopas, potajes o caldos; sopas, potajes o caldos, preparados:
- 2104.10.10.00** - Preparaciones para sopas, potajes o caldos
- 2104.10.20.00** - Sopas, potajes o caldos, preparados
- 2104.20.00.00** - Preparaciones alimenticias compuestas homogeneizadas
- 21.05 Helados, incluso con cacao.
- 2105.00.10.00** - Helados que no contengan leche, ni productos lácteos
- 2105.00.90.00** - Los demás
- 21.06 Preparaciones alimenticias no expresadas ni comprendidas en otra parte.

APÉNDICE VIII
Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA			
TÍTULO: INFLUENCIA DE LA LEGISLACIÓN PERUANA COMO FACTOR COMPETITIVO PARA LA EXPORTACIÓN AGRO INDUSTRIAL DEL TOMATE DESDE TACNA 2015			
PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES
<p>Problema Principal</p> <p>¿Cómo influye la legislación peruana como factor competitivo para la exportación agro industrial del tomate desde Tacna, año 2015?</p> <p>Problemas específicos</p> <p>a) ¿Influye la legislación aduanera: Decreto Legislativo Nro. 1053, en las exportaciones agroindustriales del tomate desde Tacna, año 2015?</p> <p>b) ¿Influye la legislación fitosanitaria: ley Nro. 29158 en las exportaciones agro industriales del tomate desde Tacna, año 2015?</p>	<p>Objetivo General</p> <p>Explicar la influencia de la legislación peruana como factor competitivo para la exportación agro industrial del tomate desde Tacna, año 2015.</p> <p>Objetivos específicos</p> <p>a) Determinar cómo la legislación aduanera: Decreto Legislativo N° 1053, en las exportaciones agroindustriales del tomate desde Tacna, año 2015.</p> <p>b) Determinar como la legislación fitosanitaria: ley N° 29158, influye en las exportaciones agroindustriales del tomate desde Tacna, año 2015</p>	<p>Hipótesis Principal</p> <p>La legislación peruana como factor competitivo influye en la exportación agroindustrial del tomate desde Tacna, año 2015.</p> <p>Hipótesis Específica</p> <p>a) La normatividad aduanera para la exportación agroindustrial alcanzado en Tacna del 2015 fue un factor competitivo para la exportación agroindustrial del tomate desde Tacna.</p> <p>b) La normatividad fitosanitaria en relación a la producción de productos agroindustriales del 2015 fue un factor competitivo para la exportación agroindustrial del tomate desde Tacna.</p>	<p>VARIABLE DE ESTUDIO</p> <p>Variable Independiente:</p> <p>Estructura Legal, para la exportación de productos agroindustriales.</p> <p>Variable Dependiente:</p> <p>La exportación agroindustrial, específicamente del tomate, desde Tacna al mercado internacional</p> <p>INDICADORES:</p> <p>Leyes. Decretos. Temporalidad. Actualidad.</p> <p>Producción. Calidad Precio. Mercado</p>