



Universidad Nacional  
**SAN LUIS GONZAGA**



## **Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional**

Esta licencia permite a otras combinar, retocar, y crear a partir de su obra de forma no comercial, siempre y cuando den crédito y licencia a nuevas creaciones bajo los mismos términos.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0>

**UNIVERSIDAD NACIONAL “SAN LUIS GONZAGA”  
DE ICA**

**ESCUELA DE POSGRADO**



**TESIS**

**“LAS EMPRESAS AGROEXPORTADORAS Y LA  
TRIBUTACIÓN EN LA PROVINCIA DE ICA – 2016”**

**PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO**

**MAGÍSTER EN CONTABILIDAD  
MENCION POLÍTICA Y ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA**

**PRESENTADO POR:  
BOZA MUÑOZ BILLY JONE**

**ICA – PERÚ  
2020**

## **DEDICATORIA**

El trabajo de investigación se lo dedico a mi familia quien en todo momento me brinda su apoyo incondicional para ser un gran profesional.

### **AGRADECIMIENTO**

Agradezco, a mi casa de estudio la Universidad Nacional “San Luis Gonzaga” de Ica, que a través de sus catedráticos me han formado para ser un profesional de éxito.

## ÍNDICE

CARATULA	-----	i
DEDICATORIA	-----	ii
AGRADECIMIENTO	-----	iii
ÍNDICE	-----	iv
RESUMEN	-----	vii
ABSTRAC	-----	viii
CONTRACARATULA	-----	ix
INTRODUCCIÓN	-----	x
<b>CAPÍTULO I MARCO TEÓRICO</b>	-----	12
1.1 Antecedentes	-----	12
a) Antecedentes Internacionales	-----	12
b) Antecedentes Nacionales	-----	14
c) Antecedentes Locales	-----	16
1.2 Bases Teóricas	-----	18
1.3 Marco Conceptual	-----	51
1.4 Marco Legal	-----	54
<b>CAPÍTULO II PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b>		
2.1 Situación Problemática	-----	55
2.2 Formulación del Problema	-----	56
a) Problema General	-----	56
b) Problemas Específicos	-----	56
2.3 Justificación e Importancia de la Investigación	-----	57
2.4 Objetivos de la Investigación	-----	58
a) Objetivo General	-----	58
b) Objetivos Específicos	-----	58
2.5 Hipótesis de la Investigación	-----	59
a) Hipótesis General	-----	59
b) Hipótesis Específicas	-----	59
2.6 Variables de la Investigación	-----	59
a) Identificación de variables	-----	59
b) Operacionalización de variables	-----	62

<b>CAPÍTULO III METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN</b>		
3.1	Tipo, Nivel y Diseño de la Investigación -----	63
3.2	Población y Muestra -----	64
<b>CAPÍTULO IV TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN</b>		
4.1	Técnicas de Recolección de Datos -----	66
4.2	Instrumentos de Recolección de Datos -----	66
4.3	Técnicas de Procesamiento, Análisis e Interpretación de Resultados -----	69
<b>CAPÍTULO V CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS</b>		
<b>CAPÍTULO VI PRESENTACIÓN, INTERPRETACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS</b>		
6.1	Presentación e Interpretación de Resultados -----	78
6.2	Discusión de Resultados -----	86
	CONCLUSIONES -----	88
	RECOMENDACIONES -----	90
	FUENTES DE INFORMACIÓN -----	92
	ANEXO -----	96

## ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

### ÍNDICE DE TABLAS:

<b>TABLA 1</b>	Comparativo entre las variables de estudio	-----	78
<b>TABLA 2</b>	Comparativo entre las dimensiones de la variable independiente	-----	80
<b>TABLA 3</b>	Comparativo entre las dimensiones de la variable dependiente	-----	83

### ÍNDICE DE GRÁFICOS:

<b>GRAFÍCO 1</b>	Comparativo entre la variable independiente	-----	78
<b>GRAFÍCO 2</b>	Comparativo entre la variable dependiente	-----	79
<b>GRAFÍCO 3</b>	Comparativo entre la dimensión comercio Internacional	-----	80
<b>GRAFÍCO 4</b>	Comparativo entre la dimensión desarrollo de la sociedad	-----	81
<b>GRAFÍCO 5</b>	Comparativo entre la dimensión proceso de la globalización	-----	82
<b>GRAFÍCO 6</b>	Comparativo entre la dimensión obligación tributaria	-----	83
<b>GRAFÍCO 7</b>	Comparativo entre la dimensión competencia de la SUNAT	-----	84
<b>GRAFÍCO 8</b>	Comparativo entre la dimensión facultad de fiscalización	-----	85



## RESUMEN

Actualmente, la agroexportación en la provincia de Ica, viene desarrollándose favorablemente; las empresas agroexportadoras cada vez se fortalecen con la exportación de sus productos a mercados internacionales, fortaleciendo su imagen empresarial, recurso económico y financiero, la calidad de sus productos y su nivel productivo. A ello se debe sumar la exitosa administración de parte del recurso humano ya sea el personal administrativo como el personal operativo.

La exportación de las empresas agroexportadoras de Ica llega a 105 países en todo el mundo, y se encuentra en un proceso de crecimiento y de desarrollo, estos datos estadísticos son promovidos por la Asociación donde se registran a las empresas exportadoras. Los productos del sector de Ica, en el primer semestre del 2018 fue de \$ 591´349,000, determinando una ampliación al 16%. La oferta de productos de exportación de las empresas agroexportadoras hace referencia a diversos frutos que son muy requeridos y de mucho valor.

Aquellos bienes exportados son muy promovidos por todas las empresas agroexportadoras del sur del territorio peruano a diversos países del primer mundo. Países desarrollados que han visto en el Perú y en especial a la provincia de Ica un mercado potencial para cubrir sus diversas actividades requiriendo los productos de calidad que estas empresas agroexportadoras ofrecen al mercado internacional.

A fin de mantenerse en esa senda, las empresas agroexportadoras de la región de Ica participarán en la feria Expoalimentaria. Siendo los responsables diversas organizaciones e instituciones del Estado, donde se reúnen grupos representados por países continentales, que requieren adquirir producción peruana por los productos agrícolas, que ya se exportan a otros países y cuyos resultados son muy buenos.

Por ello, las empresas agroexportadoras, se preocupan en sus productos porque tienen conocimiento de las oportunidades comerciales y de nuevos mercados. De esto, se trata que el estado promueva estos eventos dando oportunidades de desarrollo a las empresas agroexportadoras para que estas empresas generen un movimiento de participación en la economía del país.

## **ABSTRACT**

The export of agro-export companies from Ica reaches 105 countries around the world, and is in a process of growth and development, these statistical data are promoted by the Association where exporting companies are registered. The products of the Ica sector, in the first semester of 2018 was \$ 591'349,000, determining an increase to 16%. The offer of export products from agro-export companies refers to various fruits that are highly required and of great value.

Those exported goods are highly promoted by all the agro-export companies from the south of the Peruvian territory to various first world countries. Developed countries that have seen in Peru and especially the province of Ica a potential market to cover their various activities requiring the quality products that these agro-export companies offer to the international market.

In order to stay on this path, the agro-export companies of the Ica region will participate in the Expoalimentaria fair. Being responsible for various organizations and institutions of the State, where groups represented by continental countries meet, who need to acquire Peruvian production for agricultural products, which are already exported to other countries and whose results are very good.

For this reason, agro-export companies are concerned about their products because they are aware of commercial opportunities and new markets. This is what the state is about promoting these events by giving development opportunities to agro-export companies so that these companies generate a movement of participation in the country's economy.

**TÍTULO DE TESIS**

**“LAS EMPRESAS AGROEXPORTADORAS Y LA  
TRIBUTACIÓN EN LA PROVINCIA DE ICA – 2016”**

**PRESENTADO POR:**

**BOZA MUÑOZ BILLY JONE**

**Para optar el Grado Académico de Magister en  
Contabilidad  
Mención Política y Administración Tributaria**

**ASESOR:**

**MG. TOTI GERMÁN CABRERA MORALES**

## INTRODUCCIÓN

La presente tesis es una investigación que tiene por finalidad evaluar la relación entre las empresas agroexportadoras y la tributación; las empresas agroexportadoras en la provincia de Ica, han crecido debido a las exportaciones y al requerimiento de diversos países del mundo que requieren sus productos, que por su control y supervisión son productos de calidad.

Esto conlleva a que las empresas agroexportadoras en el departamento de Ica, deban cumplir con sus tributos, que justamente sirve en algunos casos para que el estado realice charlas de orientación a las empresas agroexportadoras. Además, que hoy en día todas estas empresas agroexportadoras están debidamente formalizadas, y en la mayoría el estado les brinda muchos beneficios tanto para su mercado local como internacional.

El desarrollo de este trabajo de investigación “Las empresas agroexportadoras y la tributación en la provincia de Ica – 2016”; está debidamente estructurado y presenta los siguientes capítulos:

En el **Capítulo I**, se desarrolló el marco teórico, donde se presentan los antecedentes y de ello los antecedentes internacionales, nacionales y locales, las bases teóricas, el marco conceptual, el marco legal y el marco filosófico.

Del **Capítulo II**, se desarrolló el planteamiento del problema, donde se presentan la situación problemática, formulación del problema y de ello el problema general y los problemas específicos, la justificación e importancia de la investigación, objetivos de la investigación y de ello el objetivo general y los objetivos específicos, la tesis de la investigación y de ello la hipótesis general y las hipótesis específicas y las variables de la investigación, y de ello la identificación de variables y su cuadro operativo.

En cuanto al **Capítulo III**, se identificó la parte metodológica del proceso investigativo de acuerdo a la estructura.

De acuerdo al **Capítulo IV**, se desarrolló la técnica e instrumentos de investigación, donde se presentan las técnicas de recolección de datos, los instrumentos de recolección de datos y las técnicas de procesamiento, análisis e interpretación de resultados.

La parte del **Capítulo V**, se ejecutó la contrastación de hipótesis.

En este punto del **Capítulo VI**, se obtuvo la presentación, interpretación y discusión de resultados, donde se presentan la presentación e interpretación de resultados y la discusión de resultados.

Por último, se desarrolló las conclusiones, las recomendaciones y la fuente bibliográfica

# CAPÍTULO I

## MARCO TEÓRICO

### 1.1 ANTECEDENTES:

#### a) Antecedentes Internacionales:

- Antonio Gabriel Tramontana Chehab y Aldo Andrés Aragundi Solórzano (2014). La tesis **“ESTUDIO COMERCIAL Y LOGÍSTICO PARA LA EXPORTACIÓN DE HARINA DE PESCADO AL MERCADO DE CHINA”**. Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, los autores concluyeron: <sup>1</sup>
  - Es importante la exportación de la harina que se procesa del pescado y cuyo proceso de viabilidad es factible al comercio chino, donde es muy aceptable esta producción y sobre todo que las normas de calidad se ajustan a las reglas impuestas.
  - Un mayor número de este producto de exportación viene de las empresas ecuatorianas, que se encuentran entre las principales mundialmente, para que las empresas industriales de este país el gobierno debe crear sistemas de apoyo para fortalecer sus infraestructuras.
- Wendy Katherine Choca Flores (2014). Tesis **“ANÁLISIS DE LOS SECTORES ECONÓMICOS QUE GENERAN UNA MAYOR RECAUDACIÓN AL SERVICIO DE RENTAS INTERNAS DEL ECUADOR, PERIODO 2007 – 2012”**. Universidad de Guayaquil, el autor concluyó: <sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/2805/1/T-UCSG-PRE-ESP-CFI-103.pdf>

<sup>2</sup> <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/6870/1/TESIS%20DE%20MAESTRIA.%20ECON.%20WENDY%20CHOCA.pdf>

Al inicio del proyecto, se planteó como hipótesis “La recaudación tributaria a los sectores económicos del Ecuador, principalmente el Sector Manufacturero que se incrementó a partir del año 2007 por la eficiente gestión del Servicio de Rentas Internas.”, la misma que se rechaza por los siguientes motivos:

- En el periodo 2007 – 2012, la recaudación total presentó un incremento del 101%, es decir, \$ 5.398 millones de dólares, siendo los Sectores Servicios, Otros Sectores y Comercio los de mayor contribución, mientras el aporte del Sector Manufacturero a pesar de ser importante no constituye la principal fuente de ingresos al fisco.
  - Esto se explica principalmente por qué el Estado busca dinamizar la economía a través de la producción nacional, promoviendo la inversión hacia los sectores productivos generadores de valor, desarrollando industrias especializadas en biotecnología, energías renovables y ambientales, cambiando de esta manera el modelo tradicional de proveer recursos al exterior e importar bienes y servicios con valor agregado.
- Fabiola Aliaga Aguirre, Mirian Rojas Arévalo, y Ximena Moreno Alfar (2015). Tesis “**TRATAMIENTO TRIBUTARIO DE LAS EXPORTACIONES**”. Universidad de Chile, los autores concluyen: <sup>3</sup>
- De los datos estadísticos sobre el proceso exportador en referencia con el PBI logra configurar un tercio económico y en el periodo 2005 la comercialización del mercado chileno generó \$ 32´472,000.

---

<sup>3</sup> [http://www.tesis.uchile.cl/tesis/uchile/2005/aliaga\\_f/sources/aliaga\\_f.pdf](http://www.tesis.uchile.cl/tesis/uchile/2005/aliaga_f/sources/aliaga_f.pdf)

- Esto considera que el estado chileno viene desarrollando políticas para que su proceso en exportación contribuya a mejorar los ingresos al país en base a una planificación de tributos y a nuevas alternativas en aspectos legales.

**b) Antecedentes Nacionales:**

- Lenin Ahab de la Fuente Torres, (2014). Tesis **“EL RÉGIMEN ADUANERO DE REPOSICIÓN DE MERCANCÍA CON FRANQUICIA ARANCELARIA Y SU NATURALEZA JURÍDICA COMO UNA FORMA DE EXONERACIÓN AL IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS”**. Universidad Católica del Perú, el autor concluyó: <sup>4</sup>
  - Para que en franquicia exista el Régimen de Reposición de Mercancía, es necesaria la existencia primigenia del régimen de importación para el consumo y exportación definitiva.
  - Se puede conceder la franquicia aun cuando la sub partida nacional determinada en el reconocimiento físico no coincida en el certificado, siempre y cuando la mercancía sea equivalente a la autorizada.
  - Toda importación de conformidad al TUO de la Ley del IGV E ISC, así como la LGA está gravada con el Impuesto General a las ventas, pero en virtud del régimen de reposición de mercancía en franquicia, toda importación sustentada con un certificado de reposición, no paga los tributos correspondientes a la mercancía a reponer pese a que no se encuentra como mercancía exonerada en las señaladas en las tablas del TUO de la Ley del IGV e ISC.

---

<sup>4</sup>[http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/5439/DE\\_LA\\_FUENTE\\_TORRES\\_LENIN\\_REGIMEN\\_ADUANERO.pdf?sequence=1](http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/5439/DE_LA_FUENTE_TORRES_LENIN_REGIMEN_ADUANERO.pdf?sequence=1)



- José Steve Ccoa Ybárcena (2017). El trabajo de investigación **“IMPLEMENTACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO PERÚ Y CHILE, RELACIÓN AL CONTROL ADUANERO”**. Universidad Católica del Perú, el autor concluyó: <sup>5</sup>

**Primero:**

La regulación del TLC entre el Perú y Chile ha sido favorable en los procedimientos aduaneros para exportar; por ejemplo en proponer un sistema electrónico automático para un control aduanero como también en aspectos de confiabilidad de la información sobre los operadores comerciales.

**Segundo:**

La falta de un sistema que permita controlar datos sobre la infraestructura y la logística de las empresas, sobre los delitos cometidos en aduanas y las dificultades en los trámites para los despachos.

**Tercero:**

Inversión por parte del gobierno peruano en la mejora continua de las instalaciones del complejo Santa Rosa en Tacna para viabilizar de manera aceptable los controles que se realizan por parte de SENASA y la SUNAT.

- Diana Llanos Rodríguez & Fiorella Del Pilar Tirado Tello, Iquitos (2015). Tesis **“ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES DE ARTESANÍAS DE LA REGIÓN LORETO, PERIODO: 2009 – 2013”**. Universidad Nacional de la Amazonía Peruana, los autores concluyeron: <sup>6</sup>

Los sistemas operativos de exportación de productos o bienes de artesanía en Loreto, demostró un gran cambio de manera positiva en comparación de otros periodos. En el 2010 los

---

<sup>5</sup>file:///C:/Users/USER/Downloads/CCOA\_YBARCENA\_LA\_IMPLEMENTACION\_DEL\_TRATADO\_DE\_LIBRE\_COMERCIO\_PERU\_CHILE\_EN\_LOS\_DESPACHOS\_DE\_AGRO\_EXPORTACION.pdf

<sup>6</sup> [http://repositorio.unapiquitos.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/3476/Diana\\_Tesis\\_Titulo\\_2015.pdf?sequence=1](http://repositorio.unapiquitos.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/3476/Diana_Tesis_Titulo_2015.pdf?sequence=1)

datos señalan que la exportación aumento un 77.37%, en el 2011 los resultados fueron malos disminuyendo un -35.46%, y en el 2013 se observó datos negativos en un -39.84%.

En la región de Loreto la exportación solo se enmarco en cinco bienes exportables que represento un 95.59%, esta situación se determina de mucho riesgo, si se considera que estos productos sufrieran un riesgo esto registraría una disminución total en sus exportaciones y perjudicaría los ingresos.

**c) Antecedentes Locales:**

- Tacas Cornejo Henry Brayan (2015). Tesis **“EL BOOM AGROEXPORTADOR Y ELEMPLIO AGRARIO EN LA PROVINCIA DE ICA 2012 - 2014”**. Universidad Nacional “San Luis Gonzaga” de Ica, el autor concluyó:
  - El cultivo influye en el empleo agrario, donde las labores son determinantes en la agricultura, aquellas actividades están fundamentados en la explotación de la tierra para sus derivados productivos.
  - Esta actividad productiva de la agroexportación se relaciona con el empleo agrario, fijando un vínculo positivo para salir de indicadores de la pobreza, pero no siempre será proporcional por diversos factores en su entorno.
  
- Pujaico Cabrera Ronald Ricardo (2013). Tesis **“EL SECTOR AGROEXPORTADOR Y EL RÉGIMEN LABORAL AGRARIO EN LA PROVINCIA DE ICA 2005 - 2010”**. Universidad Nacional “San Luis Gonzaga” de Ica, el autor concluyó:
  - Los resultados en base al Chi Cuadrado de la hipótesis del trabajo de investigación se concluye que el sector

agroexportador tienen una influencia en los aspectos del régimen agrario.

- El desarrollo de la investigación establece que el tipo de cultivo genera una mayor influencia en los contenidos del régimen agrario.
- El estudio realizado y argumentado sobre la calidad de los procesos de cultivo están muy relacionados con las actividades estipuladas en el régimen agrario.

➤ Muñante Uchuya Freddy (2012). La Tesis “**LA ACTIVIDAD HOTELERA Y LA TRIBUTACIÓN EN LA PROVINCIA DE ICA 2002 - 2008**”. Universidad Nacional “San Luis Gonzaga” de Ica, el autor concluyó:

- Tomando en cuenta las consideraciones obtenidas de los resultados del Chi Cuadrado enfocado a la hipótesis establecida en la investigación se concluye que la actividad hotelera constituye una influencia significativa en los procesos relacionados en la tributación.
- Los aspectos resultantes establece que el número de los establecimientos hoteleros genera una repercusión directamente en la tributación, más infraestructuras de hoteles dependerá de una fuerte inversión de apoyo por parte del gobierno y por ende estos en la carga tributaria.

## **1.2 BASES TEÓRICAS:**

### **1.2.1 LA ACTIVIDAD EXPORTADORA:**

#### **1.2.1.1 DEFINICIÓN:**

La formalidad conceptual de la exportación hace referencia al estamento de aduanas, donde se registran los procesos de las salidas de bienes locales de nuestro territorio hacia el extranjero para su comercialización. Desde la perspectiva de una economía grande, el comercio exterior de productos como de servicios son parte de un resultado favorable para un equilibrio del comercio, aspectos de cuentas corrientes y una balanza de pagos de los países exportables; elementos que son considerados como una fuente que permite generar una demanda que influye en la productividad local.<sup>7</sup>

Desde una óptica empresarial es posible poder ver múltiples razones microeconómicas que explican por qué las exportaciones constituyen una actividad positiva. Aquí algunas de ellas:

- Todos los aspectos relacionados a una exportación están asumiendo problemas porque los mercados locales son muy variables.
- Generar actividades exportadoras impulsa la que se conoce como economía de escala, esto permite que se puedan utilizar mejor las infraestructuras y se pueda mantener una buena productividad a un menor gasto.

---

<sup>7</sup> ABC de la Exportación e Importación. Hernández Dextre Gisell, 1ra. edición, 2013: p 27, 28 y 29

- Son una fuente de crecimiento y consolidación de cualquier empresa, si es que los mercados internos son extremadamente competitivos.
- Mejoran la programación de la producción.
- Permiten equilibrarse respecto a la entrada de nuevos competidores en el mercado interno.
- Mejoran la imagen de la empresa frente a los proveedores, bancos y clientes.

La exportación no es una actividad limitada a empresas de determinados tamaños, aunque puedan existir algunos bienes y servicios en los que se requiera de capitales, capacidad instalada y recursos humanos muchos mayores. Los estudios demuestran que a nivel mundial, así como el caso de nuestro país, existen empresas micros artesanales, pequeños, medianos y grandes que se dedican a la exportación y que, en términos generales, estas organizaciones son las que mueven la economía, ya que en cada país representan el 60% de la generación de ingresos.

Los elementos prioritarios con los que se debe contar para poder exportar son:

- Calidad del producto de acuerdo a las exigencias del mercado de destino.
- Precio competitivo.
- Adecuados volúmenes de abastecimiento de producto en forma constante.
- Ofrecer un servicio posventa si el producto lo amerita.

Conseguir logros, es asumir una forma de compromiso en función a los estándares de calidad y controles de abasto de manera constante, generar nuevas ideas en los procesos y lograr manejar temas entre profesionales. Por lo habitual, la incursión en mercados internacionales se lleva a cabo en los mercados más cercanos, buscando entre ellos los que sean de rápido crecimiento y similares culturalmente, donde muestra competencia sea menos agresiva que en otros más grandes. En ocasiones, esta incursión surge de manera casual en función a los pedidos recibidos. Sin embargo, lo recomendable es que las empresas busquen iniciar sus exportaciones a mercados en los que puedan adquirir mayor experiencia a mínimos costes.

La gestión son acciones de exportaciones en función al tiempo corto, mediano y largo plazo, procedimientos que dependen de un buen plan sobre los recursos de las empresas. Una organización podrá exportar cuando se cuente con todo un proceso definido cumpliendo con todas las normas y reglas para exportar. Todo ello, en conformidad con lo solicitado por los mercados internacionales. Por lo general se cometen algunos errores al realizar una exportación y estos son:

- No poder evaluar toda la propia capacidad de internacionalización.
- No considerar las diferencias culturales.
- Falta total de una adecuada investigación de los mercado.
- Selección inadecuada del socio comercial.
- Desconocimiento de las barreras arancelarias y paraarancelarias en el país exportador o importador.

- No hacer la investigación, registro y monitoreo de la marca.
- Elaborar contratos sin tener en cuenta la legislación, usos y costumbres vigentes en cada país.
- Realizar una segmentación comercial que sean viables y dinámicos.
- Desconocimiento de las condiciones propias que protegen a los clientes.
- Ausencia de los propios locales con las condiciones estructurales que demande una exportación.
- Limitaciones en mercados existentes y en nuevos.
- Todos estos principios deben ser cuidados para evitar salir del circuito exportador.

#### **1.2.1.2 VENTAJAS DE LA ACTIVIDAD EXPORTADORA:**

La apertura comercial que se acentúa con la globalización en el mundo y su desarrollo comercial en todos los mercados exportables, permite nuevas oportunidades a la gran mayoría de organizaciones para formar parte del comercio internacional. Exportar genera para todas las empresas resultados económicos ya sean estos en cualquiera de los plazos que pueden estar entre un semestre a tres periodo calendarios, donde las empresas ya deben estar planificando para generar nuevas producciones para comercializarlos.<sup>8</sup>

La forma de exportar favorece enormemente a las empresas según sus procesos operativos, de mercadeo, en sus bienes producidos y en su economía; generando ventajas que son:

---

<sup>8</sup> ABC de la Exportación e Importación. Hernández Dextre Gisell, 1ra. edición, 2013: p 29,30 y 31

### **Ventajas Operativas:**

- Óptimo aprovechamiento de la capacidad de producción instalada que se encuentra ociosa.
- Actualización tecnológica.
- Mejora de la imagen institucional.
- Desarrollo y crecimiento de la empresa, al generarse mayor dinamismo en ventas e ingresos.
- Generación de empleos.
- Generación de mayores volúmenes de compra.

### **Ventajas de Mercado:**

- Acceso a mercados con amplia demanda por sus productos.
- Aumento de las ventas.
- Reducción del impacto de competidores en el mercado local.
- Mayor estabilidad en los negocios de la empresa al no depender solamente del mercado interno.
- Minimización de los impactos de las fluctuaciones de mercado interno sobre la empresa.

### **Ventajas para el Producto:**

- Mejorar y uniformización de la calidad de los productos.
- Extensión de la vida del producto.

### **Ventajas en cuanto a Ingresos:**

- Mayor generación de divisas no solo para la empresa, sino también para el país.
- Aumento de las ventas de la compañía.
- Mayor grado de rentabilidad del negocio, al generarse mayores ingresos y disminuir costos.



### **1.2.1.3 CONDICIONES PARA EXPORTAR:**

Los emprendedores que busquen ingresar a la actividad exportadora deben considerar algunos aspectos mínimos para lograrlo, como contar con la “capacidad exportadora” necesaria para conseguir el éxito en los negocios a emprender. A continuación, se detallará estos aspectos básicos:<sup>9</sup>

#### **1. Capacidad para competir en los mercados internacionales:**

Para ello debe contar con el personal calificado a todo nivel de la organización (operativo, productivo, administrativo, de dirección y gestión) en relación a las nuevas tendencias. A su vez, adoptara la tecnología acorde al proceso productivo. Todo lo mencionado, conduce sin inconvenientes a alcanzar los estándares de calidad de los mercados externos. Es importante contar con las condiciones mínimas de infraestructura para tomar contacto con los potenciales clientes en el extranjero (fax, internet, computadora, correo electrónico y otros). Se debe tener también una dirección estable en la cual los clientes siempre nos puedan ubicar. En estos tiempos, es común el uso de las páginas web institucionales, por lo que la empresa deberá contar con una para publicitarse en este medio.

Por otro lado, los productos que se ofrecen y brindan información de la empresa deben estructurarse de una forma atractiva y en un entorno amigable e interactivo. Es posible que se invierta cierta cantidad de dinero, pero, a la larga, se reducirán costos de

---

<sup>9</sup> ABC de la Exportación e Importación. Hernández Dextre Gisell, 1ra. edición, 2013: p 31 y 32

producción y marketing. No hay que olvidar que esta página debe ser permanentemente revisada por el constructor, a fin de incorporarle mejoras y actualizaciones que la hagan más atractiva a nuestros potenciales clientes. Una condición básica para que la empresa obtenga resultados en el exterior será que, los ejecutivos encargados de contactarse con los clientes, conozcan el idioma inglés, sepan de investigación de mercados, entiendan de análisis de la información obtenida por diversas fuentes (web especializadas, internet, publicaciones referentes a nuestros productos o sector) y dediquen tiempo exclusivo a ello. Esto se traducirá en mayores oportunidades, alternativas de solución, adecuada toma de decisiones, solida imagen institucional y mejores comunicaciones con el extranjero; factores todos favorables para la captación de clientes y colocación de los productos en el exterior. Si aún no se cuenta con la infraestructura, capacidad y preparación suficientes para enfrentar solos el reto de atender mercados internacionales, se puede adoptar un mecanismo de cooperación y asociatividad para empezar los negocios a través de un clúster. Así las empresas individuales no perderán su autonomía jurídica y gerencial, pero permiten unir esfuerzos compartiendo riesgos para el logro de objetivos comunes como mejorar la productividad, reducir costos, enriquecer la calidad de los productos, alcanzar una sola capacidad negociadora, lograr mayor accesibilidad a información de mercados y generar más y mejores oportunidades de negocios.

Otra alternativa sería la posibilidad de evaluar la organización de un consorcio de exportación.

**2. Productos o servicios competitivos en cuanto a calidad y precio:**

Si se quiere incursionar exitosamente y permanecer estable en los diferentes mercados, es importante cumplir con sus exigencias en cuanto a precio y calidad. Los procesos productivos y logísticos deben considerar permanentemente los estándares internacionales relativos a la calidad de los productos y los sistemas de gestión, adicionalmente un valor agregado, de tal forma que les permita diferenciarse favorablemente de otros disponibles en el mercado. La idea final no es solo homologar las normas internacionales, si no agregarles un plus a nuestros productos que los hagan más fuertes y atractivos ante otras opciones ofrecidas, obteniendo así mayores rendimientos e ingresos.

**3. Acceso a información suficiente y oportuna:**

Se debe estar al tanto a las exigencias de los consumidores, los sistemas de distribución (canales), la normatividad vigente, entre otros. Todo ello, con miras a adaptarse de forma inmediata a los mercados, sus costumbres y las nuevas culturas. El objetivo es optimizar las comunicaciones, disminuyendo obstáculos e inconvenientes que dificulten las operaciones de comercio exterior.

#### **4. Elaboración y ejecución de un plan de exportación:**

Es muy coherente elaborar un plan estratégico de marketing internacional que adopte las metas y objetivos de exportación de nuestra organización, las estrategias y planes de acción a implementar para la introducción, penetración y consolidación de nuestros productos o servicios en los mercados seleccionados. Junto a ello, se debe contar con la oferta exportable disponible en general (análisis de la competencia), así como las características de nuestros mercados objetivos (conocimiento cabal de nuestros potenciales clientes).

#### **1.2.1.4 LA EMPRESA Y LA IMPORTANCIA DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES:**

Todas aquellas que se dedican al comercio de su producción hacia mercados internacionales lo hacen por razones muy diversas. Unas lo realizan por es la mejor manera de desarrollar mercados donde se pueden exponer sus bienes; como hay entidades que logran identificar diversos públicos o consumidores objetivos que pueden adquirir sus productos; muchos de estos negocios se lanzan a comercializar a otros país pensando en resultados a largo plazos como una forma estratégica de poder darse a conocer a diversos países que requieren de sus productos.<sup>10</sup>

Daniels, Radebaugh y Sullivan; cuando una empresa opera internacionalmente debe considerar:

---

<sup>10</sup> ABC de la Exportación e Importación. Hernández Dextre Gisell, 1ra. edición, 2013: p 29 y 30

- **Establecer una misión:**  
Donde se establecerán formulas estratégicas en un proceso de tiempo.
  
- **Objetivos que sean alcanzables:**  
Que en base a un trabajo en equipo que permita lograrlos.
  
- **Proceso de eestrategia:**  
Utilizarlos medios y recursos de la empresa para cumplir con sus procesos internos y externos; es decir cumplir con las reglas que si viabilicen un comercio a nuevos mercados.

Ernesto Guevara & Fabián Novak; una gestión de comercio de bienes para el extranjero permite disuadir los problemas enfrentando las perturbaciones del mercado local. De esta forma a mayores mercados objetivos al que se pueda dirigir mejores condiciones económicas será favorables para el crecimiento y desarrollo empresarial, fortaleciendo sus estructuras operativas y administrativas.

#### **1.2.1.5 ESTRATEGIAS PARA LOGRAR EL INGRESO DE LOS BIENES A LOS MERCADOS INTERNACIONALES:**

El diseño de una estrategia de exportación es fundamental para evitar los errores de exportación, si se quiere tener una estrategia exitosa, la gerencia ha de seguir estos pasos: <sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> ABC de la Exportación e Importación. Hernández Dextre Gisell, 1ra. edición, Agosto 2013: p 39 y 40

**1. Evaluar el potencial de la empresa:**

El potencial de exportación de una empresa debe ser examinado tomando como base las oportunidades y recursos con los que cuenta la empresa. En principio la organización ha de terminar si es que existe un mercado donde colocar y posicionar los bienes que produce, luego de ello ha de examinar si está en condiciones de honrar las expectativas de producción que quiere alcanzar.

**2. Obtener asesoría en exportación:**

Es aconsejable que en la fase final del emprendimiento de exportación se cuente con asesorías de personas, empresas e instituciones especializadas en el tema. Una forma de hacerlo es a través de las incubadoras de negocios o directamente con empresas o personas que tengan experiencias reconocidas y sean capaces de darnos seguridad de hacer lo correcto.

**3. Selección de mercados:**

Esta fase se puede desarrollar de dos maneras:

- **Activamente:**

Se puede ingresar de lleno en el mercado, participante en ferias y misiones comerciales, publicando anuncios o infomerciales en publicaciones especializadas (revistas, blogs, sitios webs, etc.). Para ello, la empresa apertura un área de exportaciones, y complementariamente visita a los compradores en el extranjero para abordarlos directamente y cerrar el negocio de forma más efectiva.

- **Pasivamente:**

Al buscar mercados que adquieran productos iguales o similares a los nuestros. También es válido exportar a través de intermediarios, los cuales conocen mejor los trámites aduaneros a seguir, la legislación vigente, los usos, costumbres y hábitos del consumidor, entre otros factores que contribuyen a una mejor competitividad en estos mercados.

#### **4. Formular e implantar una estrategia de exportación:**

La compañía debe definir los objetivos de exportación que persigue, las tácticas que va a emplear para su logro y determinar fechas límite para realizar las actividades que nos conduzcan a ello, evaluando constantemente y haciendo las coordinaciones que sean necesarias en forma oportuna. Para lograr el ingreso de nuestros productos a mercados internacionales existen dos maneras de hacerlo:

**Exportando los productos;** lo cual se puede hacer en forma activa o pasiva como se ha mencionado anteriormente.

**Produciendo los bienes directamente en el extranjero;** en cuyo caso la empresa fábrica en el país de destino haciendo uso de su propio capital o valiéndose de otra empresa con la que llegue a acuerdos de producción.

En términos generales, las empresas pueden establecer diversas estrategias a los distintos mercados a los que pretenden ingresar en función de las características de cada uno de ellos. Pero es fundamental elegir la estrategia más adecuada a determinado mercado y considerar los siguientes factores:

- El grado de compromiso de los recursos de la empresa.
- El nivel de riesgo que se va asumir.
- Los beneficios potenciales que la estrategia puede otorgar.

#### **1.2.1.6 FACTORES QUE INFLUYEN EN UNA NEGOCIACION DE EXPORTACIÓN:**

La negociación constituye una parte importante en la contratación y está basada en la especificación de los parámetros del contrato. En esta intervienen diferentes factores, como la capacidad persuasiva, características del contrato, intereses de las partes, experiencia y otros; confluye para determinar el resultado final que se traduce en el contrato de compra – venta internacional.<sup>12</sup>

Lo ideal es que los negociadores, antes de entrar en acción, tengan pleno conocimiento de lo que desean lograr de acuerdo a sus intereses y a los de su contraparte, para detectar cualquier inconveniente que pueda superar para culminar con el cierre del contrato. Los intereses de ambas partes pueden ser divergentes

---

<sup>12</sup> ABC de la Exportación e Importación. Hernández Dextre Gisell, 1ra. edición, Agosto 2013: p 51, 52, 53 y 54



pero deben encontrar su punto de equilibrio entre la oferta y la demanda del producto. Los negociadores deben ser muy perceptivos para captar todo ello. Los inconvenientes que plantean las barreras del idioma, usos, costumbres y otros, han generado que las empresas hayan establecido formas contractuales que contemplen todas las variables para ser posteriormente adaptadas a las necesidades específicas de las partes.

En este contexto van quedando registrados los usos y costumbres que cada cierto tiempo se compilan para publicarse. Y es la cámara de comercio internacional (ICC) quien se encarga de esas publicaciones, a través de los documentos que se conocen como las BROCHURE, que son elaborados para evitar controversias en los contratos de compra – venta internacional. Es así, que a la fecha contamos con los siguientes:

**La BROCHURE 500, edición 1993.** Referida a las prácticas y usos uniformes para créditos documentarios.

**La BROCHURE 522, edición 1996.** Que atiende las prácticas y unos uniformes para las cobranzas.

**La BROCHURE 460, Incoterms.** Describe los términos del comercio internacional (International Commercial Terms), versión 2010.

**La BROCHURE 298.** Que marca la aplicación de las reglas uniformes para un documento de transporte combinado o transporte multimodal. Al iniciar una negociación, que posteriormente, se traducirá en el documento denominado contrato, se han de tener en cuenta algunos aspectos muy importantes:

### **1. Generales:**

- Datos de las partes contratantes, razón social, dirección, representantes, etc.
- Objeto del contrato.
- La validez, el vencimiento, y la renovación del contrato.
- Garantía de cumplimiento.
- Idioma a emplear.
- Indicar que en todo caso de discrepancias o incumplimientos se someterán ambas partes a la decisión de los tribunales judiciales.
- Causas de rescisión del contrato.

### **2. Vinculados a la mercadería:**

- Descripción precisa y detallada de toda la mercadería.
- Calidad.
- Cantidad y eventuales tolerancias (se aplica un +/- 5%).
- Unidad de medida (kilos, litros, metros, etc.)
- Garantía.
- Descripción detallada del envase y embalajes de los productos objetos del contrato.
- Certificados o normas internacionales.
- Instalación y puesta en marcha.
- Servicio postventa.

### **3. Relacionados con el precio:**

- Precio unitario y total en letras y números.
- Moneda de transacción (Euros, Yen, etc.).
- Monto total de toda la operación y eventuales tolerancias.

- Condición de venta en el término Incoterms acordado (FOB, CIF, C&F, DDP, entre otros).
- Valides, revisión, periodicidad o eventuales ajustes.

**4. Relativos al pago:**

- Forma de pago (al contado, contra documentos de embarque, cobranza o letras, etc.).
- Intereses por actividades independientes.
- Gestión contractual por costos en base a notas de débitos.
- Si existen avales en el proceso.

**5. Referidos al instrumento de pago:**

- Pagos por medios de cheques.
- Por giros económicos o transferencias.
- Procedimientos en cobros como valor.
- Multa por demoras.
- Formas de créditos asumidos en pagos.
- Indicadores pactados en los créditos.
- Transacciones por entidades.

**6. Con relación a los documentos:**

- Es el caso específico de los documentos requeridos por el importador para gestionar el desaduanaje de su mercancía en destino. Estos han de ser proporcionados por el exportador aparte de los expedientes habituales (factura comercial, documentos de embarque, packing list). En este caso, se trata de documentos tales como certificados de origen, de calidad (sanidad agropecuaria,

fitosanitario, zoosanitario) o cualquiera que requiera el importador del exportador.

- Forma de envío de los documentos: vía Courier, acompañando la carga (tratándose de envíos aéreos o a través del banco si se trata de una operación con carta de crédito).
- Cantidad de originales y copias de cada documento.

#### **7. Vinculados al transporte de la carga:**

- Vía de transporte a emplear: aéreo, marítimo, terrestre internacional (camión o ferrocarril).
- Compañía de transporte, bandera (país).
- Agente de carga, forwarder (si se hace uso).
- Determinar la ruta y tiempo de tránsito de acuerdo al medio de transporte elegido.
- Establecer si los embarques sobre cubierta son permitidos o no.
- Punto de origen y destino específicos (puertos, aeropuertos, terrapuerto) y eventuales transbordos.

#### **8. Referidos a las pólizas de seguro:**

- Seguro de transporte y su tipo: especifica o flotante, cláusulas de contratación.
- Tomador, beneficiario.
- Compañía de seguros.
- Suma asegurada.
- Tipo de cobertura de riesgo, lo cual debe estar detallada en la cotización.
- Prima a pagar.

## **9. Relacionado con la entrega:**

- Entrega pactada.
- Pagos por limitaciones diversas.
- Consideraciones en la entrega.
- Procesos pactados al cumplir la actividad.
- Tratos justos por inconvenientes naturales.
- Establecer la ubicación para la descarga.
- Acuerdos por entregas en bloques.
- Utilización de otras empresas en el proceso.

## **10. Aspectos varios:**

- Establecer comisiones.
- Pagos extras de promotoria.
- Costos adicionales por operaciones.
- Reembolso por indicadores de calidad.

### **1.2.1.7 PROCESO COMPETITIVO Y GESTIÓN DE INDICES DE CALIDAD PARA LA EXPORTACIÓN:**

Las acciones de competitividad es un procedimiento que las empresas deben manejar adecuadamente según propios recursos los puedan viabilizar para mejorar su producción y ofrecer un servicio superior propio que la competencia. Este desarrollo competitivo se debe a las exigencias de los mercados internacionales que buscan en una producción características que cada mercado imponen para poder generar un trato comercial.<sup>13</sup>

Las condiciones de competencia es parte del desarrollo empresarial, que tienen una finalidad, mejorar sus procesos productivos para que sus productos sean de

---

<sup>13</sup> Calidad y Productividad. Gutiérrez Pulido Humberto, 4ta. edición. 2014: p 16, 17 y 18

calidad y de acuerdo a las exigencias que amerita cada mercado al que se desea exportar. Esto se considera como un aspecto relevante para generar en los clientes una satisfacción plena de acuerdo a un trato comercial. Es claro para toda entidad que la competitividad está marcado por la calidad y los atributos propios del producto, los cálculos para establecer el precio y sobre todo los estamentos para un buen servicio y comunicación.

Los procesos productivos son actividades que son programadas para que el producto final tenga resultados de acuerdo a una planificación con diversos aspectos que se asumen en un trato comercial. De una manera muy tradicional se consideraba a la calidad, al precio y al tiempo como objetivos de calidad y por ende competitivo; pero en la actualidad estos elementos se consideran pero a ellos se suman nuevos indicadores como el tamaño, color, diámetro, formas de empaque, los empaques, el peso, la entrega, entre otros, que en su conjunto hacen de una empresa competitiva que sobre sale del grupo de la competencia.

Una empresa que genera una mala calidad tiene costos altos en sus diversas actividades operacionales, debido a errores de todo tipo:

- Acciones de reprocesos.
- Retrasos en los procesos productivos.
- Productos finales defectuosos.
- Problemas con proveedores.
- Fallas en las máquinas.
- Falta de un plan de contingencia.
- Controles muy estrictos en los procesos.

- Re inspección.
- Carga excesiva en los colaboradores.
- Pagos por productos con errores.
- Pérdidas económicas por retiro de clientes.
- Personales conflictivos.

Los puntos establecidos se pueden considerar como problemas que generan pérdidas económicas para las empresas. Porque se tienen que cumplir diversos pagos en el propio mantenimiento de las máquinas, horas extras por trabajos debido a los retrasos, procesar todos los reclamos pendientes, cubrir los tratos de las garantías, equipamiento de almacenes alquilados, servicio de energía y la contratación de otros medios que permiten cubrir toda la cadena productiva.

Considerando las mejoras en todos los medios y recursos estructurales, operativos y productivos se logra una mejora continua y la empresa entra al grupo de las organizaciones altamente competitivas; al superar todos aquellos inconvenientes la rentabilidad es favorable y de esta forma se genera valor para los clientes, para los proveedores con los que se trabaja, en los distribuidores y al conjunto de accionistas. Esta capacidad se manifiesta por:

- Ofrecer productos de calidad.
- Por majear buenos acuerdos comerciales.
- Cumpliendo con un buen servicio con clientes.
- Mantener una mejora interna en la empresa.
- Producir bienes con características únicas.
- Diferenciarse de la competencia.

### 1.2.1.8 LAS PRINCIPALES OFERTAS EXPORTABLES PERUANAS:

El Perú es un país megadiverso y esa gran diversidad se puede aprovechar sosteniblemente para beneficio de la población.<sup>14</sup>

- **Manufacturas diversas;** industria y eficiencia, el sector manufacturero del Perú es el mejor referente de la marcha ascendente de la actividad industrial y se refleja en el PBI, para generar estos cálculos se debe a los aportes por parte de las industrias, del sector de construcción, de las actividades mineras, las empresas de actividades químicas, lo propio de las organizaciones metalmeccánica y metalúrgicos.
- **Perspectivas de crecimiento;** en la actualidad las empresas de cualquier sector en el Perú desarrolla altos niveles competitivos y puede competir con otras empresas de otros países en los mercados internacionales. La adecuada localización geográfica de la oferta hace posible el aprovechamiento de las beneficiosas condiciones de acceso al mercado sudamericano, gracias a los bajos costos de transporte y a tratados de libre liberación comercial. Esto representa amplias ventajas comparativas, derivadas de las cercanías geográficas a nuestros principales mercados y de la desgravación arancelaria que ofrecen los acuerdos de libre comercio.

---

<sup>14</sup> Comercio Exterior. Mincetur Programa Educativo Exportador, 3ra. edición, 2014: p 176, 177 y 178



- **Pesca y acuicultura;** la riqueza de las aguas peruanas numerosos ríos y más de 2000 kilómetros de costa dotan al Perú de una diversidad de especies hidrobiológicas sin igual. Y el manejo sostenible de los recursos, sumado a condiciones climáticas favorables y a una elaboración de alta calidad, hacen que los frutos del mar peruano sean altamente codiciados por los paladares alrededor del mundo.
- **Recursos sostenibles;** gracias a sus condiciones climáticas favorables, el mar peruano es altamente productivo. Posee una gran variedad de recursos hidrobiológicos que son aprovechados por una moderna fructífera industria pesquera, entre las especies que destacan están la anchoveta, el calamar gigante (pota), los langostinos, el perico, las conchas de abanicos, la caballa, los músculos bivalvos, para nombrar solo algunos. Un mar amplio y pleno entrega su generosa ofrenda con cada luna. La costa del Perú se nutre de una invaluable cantidad de especies que le permiten al país un crecimiento desarrollo acuícola, no solo de recursos marinos, si no cambien de otras especies cultivadas, como la trucha de los andes y el piache de la amazonia. Dentro del marco de respeto y veneración por las condiciones de la vida natural, las especies se capturan y se cultivan de acuerdo con normas y reglamentos vigentes de ordenamiento pesquero basados en principios de sostenibilidad y responsabilidad. Las variedades son consideradas productos de alto valor agregado que luego son comercializados en más de 100 mercados alrededor

del mundo, llevando el nombre del Perú a rincones alejados y fascinando por igual a los más exigentes gourmets de todo el globo.

- **Agro y agroindustria;** una tierra bendecida. El Perú produce durante todo el año frutas y hortalizas de excelente calidad, exquisitos sabor y vibrantes colores y aromas, que son exportadas en periodo de contra estación hacia el hemisferio norte. El Perú es cuna de algunos de los cultivos más populares del mundo, como la papa, el maíz y el tomate, productos básicos de las gastronomías más exquisitas que, desde hace miles de años alimentan a la humanidad de las 117 zonas de vidas que existen en el mundo, en el Perú se desarrolla 84. Gracias a esta condición natural excepcional, un abanico extraordinario de especies y una amplia variedad de productos agrícolas de exportación haya aquí un suelo inmejorable para su desarrollo. Debido a su cercanía con la línea ecuatorial, las tierras peruanas gozan de una inmejorable calidad de luz solar, lo que favorece la nutrición de las plantas, mejora la productividad y eleva la calidad de los cultivos en tamaño, consistencia y sabor: bendita en vida y luz. Estas mismas cualidades permiten que los productos peruanos cumplan con los estándares de calidad e inocuidad requeridos para su consumo y comercio en diversos supermercados alrededor del mundo. A la bonanza de una geografía abundante en cultivos extraordinarios, se suma un perfeccionamiento de los procesos productivos mediante la aplicación de tecnologías de última generación.

- **Industria de la vestimenta;** delicadeza y sofisticación. El Perú posee fibras naturales propias de altísima calidad como el algodón y pelos finos (alpaca y vicuña). Por esta razón, la industria textil y de confecciones atiende a marcas reconocidas internacionalmente y ha accedido a los mercados más exigentes.
- **Tradición de calidad, producción moderna;** la industria textil peruana posee más de 3 mil años de tradición y habilidades ancestrales. Junto a muestras reconocidas fibras naturales se van creando nuevos tejidos que incorporan tecnologías y soluciones de vanguardia, haciendo de este sector una industria moderna. Gracias a estas ventajas, nuestras confecciones se posicionan en mercados exigentes y nichos especializados, fortaleciéndose así todo tipo de lazos comerciales con los servicios que se ofrecen: plazos cortos de producción, estrictos controles de calidad y flexibilidad en los pedidos.
- **La nobleza de las fibras peruanas;** la excelente calidad de nuestros algodones pima y tanguis goza de gran aceptación en el exigente mercado internacional. Se producen todo tipo de prendas, de tejidos planos y de punto, orientada a un segmento que demanda alta calidad. Nuestras confecciones en algodón son comercializadas por reconocidas e importantes marcas, tales como Abercrombie & Fitch, Calvin Klein, Giorgio Armani, Guess, Lacoste, Polo Ralph Lauren. Reebok, Swiss Army, Tommy Hifiger, Zara e Inditex, entre otras. Además, nuestra suave y delicada fibra de alpaca es reconocida

mundialmente como una fibra de lujo. Su Inditex, entre otras.

- **Biocomercio;** los recursos genéticos, las especies y ecosistemas. Nuestro país está ubicado entre los países de mayor diversidad en aspectos biológicos lo que permite estar en una situación de muchas oportunidades en los mercados para exportación. Algunos de los principales productos de la biodiversidad son tara, quinua, nueces del Brasil, maca, maíz blanco y achiote.

## 1.2.2 LA TRIBUTACIÓN:

### 1.2.2.1 DEFINICIÓN:

Se considera como término tributar, de la misma forma es aquel proceso donde se paga impuestos, bajo un sistema de forma tributaria que se rige en un país o estado, justamente para que este puede ejecutarse de la mejor manera, aunque también estos se pueden dirigir a otros fines.<sup>15</sup>

### 1.2.2.2 LA OBLIGACIÓN TRIBUTARIA:

Las obligaciones tributarias se sustentan en los siguientes artículos del código tributario: <sup>16</sup>

Artículo 1° Concepto de la obligación tributaria.

Artículo 2° Nacimiento de la obligación tributaria.

Artículo 3° Exigibilidad de la obligación tributaria.

---

<sup>15</sup> <http://www.eco-finanzas.com/diccionario/T/TRIBUTACION.htm>

<sup>16</sup> Legislación Tributaria. Jurista Editores, Edición 2017: p 31, 32, 33, 34, 35, 36 y 37

Artículo 4° Acreedor tributaria  
Artículo 5° Concurrencia de acreedores.  
Artículo 6° Prelación de deudas tributarias.  
Artículo 7° Deudor tributario  
Artículo 8° Contribuyente  
Artículo 9° responsable  
Artículo 10° agentes de retención.

### **1.2.2.3 COMPETENCIA DE LA SUNAT:**

**Artículo 50°** del código tributario, la Sunat es la institución que administra los procesos de tributación interna como aspectos arancelarios, como también actúa y procede en la asistencia.<sup>17</sup>

### **1.2.2.4 ACCIONES FACULTATIVAS PARA RECAUDAR:**

**Artículo 55°** tiene la obligación para actividad de la recaudación tributaria, puede realizar contratos de otras empresas para la recaudación. Los convenios podrán incluir la propia autorización para recibir y procesar declaraciones y otras comunicaciones dirigidas a la administración.

Tratándose de la Sunat está procede al recaudamiento formal y de los recaudos bajo las sanciones establecidas en los artículos 176° y 177° derivadas del incumplimiento de las obligaciones vinculadas a la asistencia administrativa mutua en materia tributaria.<sup>18</sup>

---

<sup>17</sup> Legislación Tributaria. Jurista Editores, Edición 2017: p 82

<sup>18</sup> Legislación Tributaria. Jurista Editores, Edición 2017: p 82

### 1.2.2.5 FACULTAD DE FISCALIZACIÓN:

**Artículo 62°** del código tributario, la facultad de fiscalización de la administración tributaria se ejerce bajo parámetros de la norma IV que hace referencia a los términos preliminares.<sup>19</sup>

La actividad de fiscalizar consiste en hacer cumplir todas las obligaciones en base a la tributación, es más se incluye a las empresas que tienen exoneraciones o ciertos beneficios.

1. Solicitar de carácter obligatorio:
  - a) Aquella documentación que se basa en la contabilidad.
  - b) Documentos relacionados con hechos que generen obligaciones tributarias.
  - c) Información de procesos comerciales que pueden ser afectos a tributar.
2. Asistir aquellos que son deudores para que contribuyan con información.
3. Pedir a partes interesadas todos sus documentos contables, como información crediticia.
4. Se puede imponer objetos para realizar inventarios de todos los recursos como el control de sus propias actividades.
5. Cuando la administración tributaria presuma la existencia de evasión tributaria. Podrá inmovilizar y podrá practicar incautaciones.

---

<sup>19</sup> Legislación Tributaria. Jurista Editores, Edición 2017: p 89, 90, 91, 93 y 94

### **1.2.2.6 RESULTADOS DEL PROCESO DE FISCALIZACIÓN O VERIFICACIÓN:**

Una vez terminado el procedimiento de los actos de verificar y fiscalizar la entidad podrá gestionar la respectiva resolución concluyente, o de la aplicación de una multa como un proceso de pago, como se pueda determinar. Hay que considerar inicialmente que la propia emisión de las resoluciones puede tomar la facultad de comunicarse con los contribuyentes haciéndoles de su conocimiento los detalles concluyentes, o hacer hincapié de su infracción debidamente justificado.

Para ciertos dictámenes, donde se hace la programación por parte de la administración tributaria se debe hacer de conocimiento a las empresas que deberán pagar, que no será menor a tres días hábiles; la parte afectada o el contribuyente podrá descargar formalmente sus observaciones y estas deben estar bajo un sustento creíble.<sup>20</sup>

### **1.2.2.7 IMPUESTO A LA RENTA:**

**Artículo 1°** Impuesto de renta grava:<sup>21</sup>

- a) Las rentas que provengan del capital, del trabajo y de la aplicación conjunta de ambos factores.
- b) Rentabilidad de capital.
- c) Ingresos directos de otras partes, por esta ley.
- d) Rentas imputadas, con goce y disfrute, que dicte la ley.

---

<sup>20</sup> Legislación Tributaria. Jurista Editores, Edición 2017: p 130

<sup>21</sup> Legislación Tributaria. Jurista Editores, Edición 2017: p 369

**Artículo 3°** Dinero que sea de terceras partes y que formen parte de ley, según la modalidad de pago: <sup>22</sup>

- a) Proceso que se pagan en beneficio de las propias empresas, por su seguro y las que no conforman un daño, o lo que establezca el inciso g) del artículo 24°
- b) Indemnizar para reponer de manera general o de forma específica, un bien que sea de la empresa, en aquello que supere el costo computable, como también puede ser importes que sean parte del reglamento.

**Artículo 14°** Los aspectos determinantes de la ley, señala a personas jurídicas, lo siguiente: <sup>23</sup>

- a) Aquellas sociedades que se denominan anónimas, como comanditas, de manera civil, o de desarrollo de responsabilidad limitada.
- b) Las que se consideran cooperativas dedicadas al agro de factor productivo.
- c) Todas las entidades que son sociedad social.
- d) Siendo las empresas que sean propias de forma parcial como general del estado.

**Artículo 22°** Lo referido a los impuestos, y todo lo que se señala en rentas y que se presentan en categorías: <sup>24</sup>

- a) Toda renta que se relacionan a los arrendamientos y sus derivados.
- b) Aquello que son todas las rentas de capital que no se menciona en lo anterior.
- c) Procedimiento de rentas basadas en comercio como de empresas industriales y otras que señala la ley.

---

<sup>22</sup> Legislación Tributaria. Jurista Editores, Edición 2017: p 370

<sup>23</sup> Legislación Tributaria. Jurista Editores, Edición 2017: p 380 y 381

<sup>24</sup> Legislación Tributaria. Jurista Editores, Edición 2017: p 392



### 1.2.2.8 IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS (IGV):

**Artículo 1°** Los impuestos asociados a las operaciones: <sup>25</sup>

- a) Vender en el propio país los bienes muebles.
- b) Uso de los servicios dentro de país.
- c) Las estipulaciones de centros de construcción.
- d) Cuando es la primera venta de un inmueble, la posterior venta del mismo y cuando este se haya adquirido por empresas del mismo vínculo.

**Artículo 4°** Obligación tributaria originada en: <sup>26</sup>

- a) Cuando se vende un bien.
- b) Dependiendo del retiro del mismo.
- c) Un servicio en prestación.
- d) Importación de los propios bienes.

**Artículo 9°** Los que están predispuestos a los impuestos de tal contribuyente, todos los sujetos naturales, las que son jurídicas, una sociedad conyugal, los aspectos de fidecomisos, las sociedades que muestran irregularidades y aquellos fondos de inversión por las empresas: <sup>27</sup>

- a) Las ventas de bienes en sus diversas etapas que son afectos.
- b) Los servicios que se desarrollen en el país que estén afectos.
- c) Todos los servicios prestados en el país.
- d) Los procesos o derivados de la construcción.
- e) Las condiciones afectos de los bienes inmuebles.
- f) Aquellos dedicados a bienes que son afectos.

---

<sup>25</sup> Legislación Tributaria. Jurista Editores, Edición 2017: p 637

<sup>26</sup> Legislación Tributaria. Jurista Editores, Edición 2017: p 643 y 644

<sup>27</sup> Legislación Tributaria. Jurista Editores, Edición 2017: p 645 y 646

**Artículo 29°** Declaración y pago, los sujetos del impuesto, sea en calidad de contribuyentes como de responsables, deberán presentar una declaración jurada sobre las operaciones gravadas y exoneradas realizadas en el periodo del mes calendario anterior, en la cual dejaran constancias del impuesto mensual, del crédito fiscal y, en su caso, del impuesto retenido o percibido. Igualmente determinara y pagaran el impuesto resultante o, si correspondiere, determinaran el saldo del crédito fiscal que haya excedido al impuesto del respectivo periodo.<sup>28</sup>

**Artículo 33°** Exportación de bienes y servicios, la exportación de bienes y servicios, así como los contratos de construcción ejecutados en el exterior, no están expuestos al impuesto general a las ventas.<sup>29</sup>

Tales servicios se consideran exportados cuando cumplan concurrentemente con los siguientes requisitos:

- a) Se presten a título oneroso, lo que debe demostrarse con el comprobante de pago que corresponda, emitido de acuerdo con el reglamento de la materia y anotado en el registro de ventas e ingresos.
- b) El exportador sea una persona domiciliada en el país.
- c) El usuario o beneficiario del servicio sea una persona no domiciliada en el país.
- d) El uso, explotación o aprovechamiento de los servicios por parte del no domiciliado tengan un lugar en el extranjero.

---

<sup>28</sup> Legislación Tributaria. Jurista Editores, Edición 2017: p 654

<sup>29</sup> Legislación Tributaria. Jurista Editores, Edición 2017: p 655, 656, 657 y 658

También se considera exportación a las siguientes operaciones:

1. La venta de bienes, nacionales o nacionalizados, a los establecimientos ubicados en la zona internacional de los puertos y aeropuerto de la república.
2. Las operaciones swap con clientes del exterior, realizadas por productores mineros con intervención de entidades reguladas por la superintendencia de banca, seguros y administradoras privadas de fondo de pensiones que certificarán las operaciones en el momento en que se acredite el cumplimiento del abono del metal en la cuenta del productor minero en una entidad financiera del exterior, la misma que se reflejara en la transmisión de esta información vía Swift a su banco corresponsal en el Perú.
3. La remisión al exterior de bienes muebles a consecuencia de la fabricación por encargo de clientes del exterior, aun cuando estos últimos hubieran proporcionado, en todo o en parte, los insumos utilizados en la fabricación del bien encargado.
4. Para efecto de este impuesto se considera exportación la prestación de servicios de hospedaje, incluyendo la alimentación, a sujetos no domiciliados, en forma individual o a través de un paquete turístico.
5. Para efectos de este impuesto se considera exportación los servicios de transporte de pasajeros o mercancías que los navieros nacionales o empresas navieras nacionales realicen desde el país hasta el exterior.

6. Los servicios de transformación, reparación, mantenimiento y conservación de naves y aeronaves de bandera extranjera a favor de sujetos domiciliados en el exterior, siempre que su utilización económica se realice fuera del país.
7. La venta de bienes muebles a favor de un sujeto no domiciliado, realizada en virtud de un contrato de compra venta internacional pactado bajo las reglas icoterm EXW, FCA o FAS, cuando dichos bienes se encuentran ubicados en el territorio nacional a la fecha de su transferencia.
8. Los servicios de alimentación, transporte turístico, espectáculo de folclore nacional, teatro, concierto de música clásica, opera, opereta, ballet, zarzuela, que conforma el paquete turístico prestado por operadores turísticos domiciliados en el país, en todos los casos.
9. Los servicios complementarios al transporte de carga que se realice desde el país hacia el exterior.

**Artículo 37°** De los registros y otros medios de control, los contribuyentes del impuesto están obligados a llevar un registro de ventas e ingresos y un registro de compras, en los que anotaran las operaciones que realicen de acuerdo a las normas que señala el reglamento. En el caso de operaciones de consignación, los contribuyentes del impuesto deberán llevar un registro de consignaciones en el que se anotarán los bienes entregados y recibidos en consignación.<sup>30</sup>

---

<sup>30</sup> Legislación Tributaria. Jurista Editores, Edición 2017: p 661

### **1.3 MARCO CONCEPTUAL:**

#### **1. ADUANAS:**

Es aquella entidad encargada de fiscalizar todo proceso comercial entre empresas que se dedican a exportar como a importar bienes o productos.

#### **2. CALIDAD DEL PRODUCTO:**

Son aquellos bienes que cumplen con los estándares de calidad y que exigidos por los mercados nacionales como en los países donde se exportan considerablemente.

#### **3. CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO:**

Es una secuencia progresiva donde el producto depende de su durabilidad en base al tiempo y de sus propiedades que se pueden descomponerse de su vida útil.

#### **4. CONSUMIDOR:**

Son las personas o individuos que adquieren diversos productos y que consideran ciertas características que influyen en su proceso de comprar como por ejemplo el precio.

#### **5. ECONOMÍA GRADO ESCALA:**

En microeconomía, se entiende por economía de escala las ventajas que, en términos de costos, una empresa obtiene gracias a la expansión o crecimientos.

#### **6. EMPRENDEDOR:**

Se denomina emprendedor a aquella persona que identifica una oportunidad y organiza los recursos necesarios para cogerla y poderla utilizar para sacar lo mejor de sus propiedades.

**7. PROCESO EXPORTADOR:**

Consiste en cumplir todos los elementos de manera adecuado para que las empresas puedan exportar sus productos a mercados ya tratados o a nuevos países.

**8. ACCIONES DE HOMOLOGACIÓN:**

Son normas o normativas legales o jurídicas que son necesarias para el cumplimiento de ciertas actividades donde se involucren partes con intereses en común.

**9. MEJORA DE LA CALIDAD:**

Son procedimientos que permiten acciones con resultados que son positivos en los recursos humanos, operativos, de infraestructura, de producción e incluso de los productos.

**10. MERCADOS INTERNACIONALES:**

Es cuando una empresa desea colocar sus productos a otros países estos deben ser a mercados internacionales que viabilicen un comercio internacional con una necesidad a cubrir.

**11. NEGOCIACIÓN:**

Es la reunión de dos o más partes interesadas, con el único objetivo de lograr resultados económicos que beneficien a las partes involucradas y generar ingresos económicos.

**12. NEGOCIOS INTERNACIONALES:**

Considera los tratados o convenios que se pueden gestionar entre países como entre empresas, que se necesitan del uno al otro para poder gestionar un desarrollo sostenible empresarial.

**13. POLIZA DE SEGUROS:**

Es un seguro que permita la estabilidad de las organizaciones cuando estas se encuentran en riesgos que limitan sus negocios.

**14. PRECIO COMPETITIVO:**

Depende de los recursos utilizados y de los cálculos que se procesan cuando se negocia con un mercado competitivo.

**15. PLAN DE EXPORTACIÓN:**

El plan de exportación es un requisito para exportar correctamente. Nos asistirá en la planeación de la viabilidad del negocio, así como para determinar mercados, competencia, precios del mercado internacional, productos en demanda, logística, y otras actividades.

**16. SOCIO COMERCIAL:**

Es una sociedad en el que por mutuas condiciones generan una asociación para sacar adelante un negocio o para generar un desarrollo empresarial.

**17. TENDENCIAS:**

Se considera aquellos bienes o servicios que son nuevos y muy requeridos por los consumidores y procesa una satisfacción en los clientes.

**18. TRIBUTACIÓN:**

Tributación significa tanto el tributar, o pagar Impuestos, como el sistema o régimen tributario existente en una nación.

**19. VENTAJAS COMPETITIVAS:**

Depende de las actividades propias que desarrolla una empresa y que son únicas en sus procesos, esto determina una ventaja con sus competidores.

**20. VENTAJA DE MERCADO:**

Se considera cuando una empresa rápidamente se consolida en un mercado y en la mente de las personas.

## **1.4 MARCO LEGAL:**

### **Ley que aprueba las Normas de Promoción del Sector Agrario**

(\*) De conformidad con la Sexta Disposición Transitoria y Final del Decreto Supremo N° 049-2002-AG, publicado el 11-09-2002, se precisa que los beneficios otorgados en la presente Ley, son excluyentes respecto de la Ley N° 26564, salvo lo relativo al Seguro de Salud Agrario.

(\*) De conformidad con el Artículo 1 del Decreto Supremo N° 065-2002-AG, publicado el 30-12-2002, se precisa que la actividad agroindustrial comprendida dentro de los alcances de la presente Ley, es aquella actividad productiva que se encuentra incluida en el Anexo del Decreto Supremo N° 007-2002-AG, aun cuando sea efectuada por persona distinta al beneficiario.

### **Ley que Aprueba las Normas de Promoción del Sector Agrario**

#### **Título I Generalidades**

**Artículo 1** Objetivo

**Artículo 2** Beneficiarios

**Artículo 3** Vigencia

#### **Título II Régimen Tributario**

**Artículo 4** Impuesto a la Renta

**Artículo 5** Impuesto General a las Ventas

**Artículo 6** Obligaciones de los beneficiarios

#### **Título III Régimen Laboral y de la Seguridad Social**

**Artículo 7** Contratación Laboral

**Artículo 8** Impuesto Extraordinario de Solidaridad

**Artículo 9** Seguro de Salud y Régimen Previsional

**Artículo 10** Trabajadores agrarios con contrato vigente

**Artículo 11** Derogatorias



## CAPÍTULO II

### PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

#### 2.1 SITUACIÓN PROBLEMÁTICA:

En el proceder del día y de la noche, muchos colaboradores dan parte inicial a sus labores saliendo a diversos puntos de la ciudad en puntos estratégicos para dirigirse a sus centros de labores que algunos distan de ser lejos o que se ubican a las afueras de la ciudad. En estos lugares de acopia se reúnen alrededor de 300 personas dispuestas al trabajo en las empresas agroexportadoras establecidas regionalmente.

Dado el ingreso del personal a las organizaciones dedicadas a la agricultura los jefes o supervisores forman a los trabajadores para poder comunicar sus tareas durante el día, señalando la forma del pago en algunos ofrecen dependiendo de la propia empresa, como puede ser la cosecha o en algunos caso la tarea a realizar en sí, el proceso del paga en algunas agroexportadoras puede ser diario, semanal o quincenal.

Los puntos donde se reúnen el capital humano ya son muy conocidos o se considera como estrategia, a las afueras del distrito de salas Guadalupe, el sector conocido como el Álamo y en diversos lugares de ciertos distritos de la provincia de Ica; estos conglomerados de grupos humanos se visualiza cuando se reúnen para ir a los fundos como para el retorno de los propios; en diversas movilizaciones que prestan el servicio a las empresas.

El desarrollo de las exportaciones que se vive en el Perú y en sus diversos departamentos como en especial Ica, en el periodo 2007, los ingresos económicos de la exportación logro alcanzar \$ 1,500 millones cantidad incomparable con otros años donde los montos son menores; es por ello que debido a los tratados o contratos de las empresas dedicado a la agricultura que en muchas de estas ya tienen una producción

comprada por más de cinco o diez años, es que requieren la mano de obra, muy solicitada en estos tiempos porque la competitividad de cada empresa es muy marcado, unos sobresaliendo más que otros por diverso factores.

Es conocida la ley 27360 donde se enmarca que los trabajadores dedicados a los trabajos en el campo contemplan un derecho bajo una remuneración mínima por día trabajado que se estipula entre 21.46 soles derechos a una CTS como a percibir ingresos por desarrollar horas extras de labores, pero también hay que precisar que hay diversos beneficios que son recortados al trabajador del campo.<sup>31</sup>

## **2.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA:**

### **a) PROBLEMA GENERAL:**

¿En qué medida las empresas agroexportadoras influyen en la tributación, en la Provincia de Ica – 2016?

### **b) PROBLEMAS ESPECÍFICOS:**

**P.E. 1:** ¿De qué manera las empresas agroexportadoras influyen en el comercio internacional, en la Provincia de Ica – 2016?

**P.E. 2:** ¿De qué manera las empresas agroexportadoras influyen en el desarrollo de la sociedad, en la Provincia de Ica – 2016?

**P.E. 3:** ¿De qué manera las empresas agroexportadoras influyen en el proceso de globalización, en la Provincia de Ica – 2016?

---

<sup>31</sup> <http://www.larevistaagraria.org/sites/default/files/revista/r-agra98/LRA98-10-13.pdf>

## **2.3 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN:**

### **2.3.1 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN:**

- Porque puede contribuir con su valiosa información teórica y conceptual a mejorar la situación problemática de las empresas agroexportadoras respecto a su contribución tributaria a la entidad correspondiente.
- Porque puede fortalecer el desarrollo de la gestión empresarial y la actividad agroexportadora poniendo a la provincia de Ica dentro de los primeros lugares en el que las empresas extranjeras puedan invertir para adquirir los productos que se producen en nuestra provincia.
- Porque puede aportar con información y datos estadísticos para determinar como la actividad agroexportadora ha ido creciendo y fortaleciéndose, y que mejoras se pueden aplicar para que este crecimiento sea sostenible.
- Porque puede generar un estudio comparativo en el crecimiento de las empresas agroexportadoras en los últimos años, y su comparación respecto a las contribuciones tributarias en la provincia de Ica.
- Porque puede proponer información que sirva para realizar charlas a los actores involucrados dentro de las empresas agroexportadoras para generar oportunidades de trabajo y mejorar la calidad de vida de la sociedad.

### **2.3.2 IMPORTANCIA:**

- Para qué contribuya a fomentar a todas las empresas agroexportadoras para su formalización empresarial y con ello la importancia de tributar.

- Para qué fortalezca a las empresas agroexportadoras a su formalización y con ello los beneficios que el estado puede brindarles para exportar.
- Para qué aporte al crecimiento y gestión de las empresas agroexportadoras y a su vez al crecimiento socio económico de empresa, los trabajadores y de la sociedad.
- Para qué genere en las empresas agroexportadoras datos estadísticos que permitan proyectarse y buscar nuevos mercados donde exportar su producción.

## **2.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN:**

### **a) Objetivo General:**

Analizar como las empresas agroexportadoras influyen en la tributación, en la Provincia de Ica – 2016.

### **b) Objetivos Específicos:**

- O.E.1** Determinar cómo las empresas agroexportadoras influyen en el comercio internacional, en la Provincia de Ica – 2016.
- O.E.2** Determinar cómo las empresas agroexportadoras influyen en el desarrollo de la sociedad, en la Provincia de Ica – 2016.
- O.E.3** Determinar cómo las empresas agroexportadoras influyen en el proceso de globalización, en la Provincia de Ica – 2016.

## 2.5 HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN:

### a) Hipótesis General:

Las empresas agroexportadoras influyen significativamente en la tributación, en la provincia de Ica – 2016.

### b) Hipótesis Específicas:

**H.E.1** El comercio internacional influye significativamente en las obligaciones tributarias, en la Provincia de Ica – 2016.

**H.E.2** El desarrollo de la sociedad influye significativamente en las competencias de la SUNAT, en la Provincia de Ica – 2016.

**H.E.3** El proceso de globalización influye significativamente en la facultad de fiscalización, en la Provincia de Ica – 2016.

## 2.6 VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN:

### a) Identificación de Variables:

#### **Variable Independiente “x”: Empresas Agroexportadoras**

Se considera a las organizaciones dedicadas a exportar sus productos a mercados investigados y analizados para generar un proceso de negociación, todas estas acciones dependen de las políticas de gobiernos entre los países convergentes, esto permitirá la viabilidad exportadora generando ingresos económicos dando oportunidad a un crecimiento empresarial y sostenible.<sup>32</sup>

---

<sup>32</sup> ABC de la Exportación e Importación. Hernández Dextre Gisell, 1ra. edición, 2013: p 27

## **Dimensiones:**

### **D1: Comercio Internacional:**

Es el trato que existe entre diversas partes que permiten vender y comprar bienes de manera confiable y en el que de la venta se generan costos menores y se maximiza los ingresos económicos para las empresas.<sup>33</sup>

### **D2: Desarrollo de la Sociedad:**

Es una obligación social y empresarial que las empresas deben contribuir al desarrollo de la sociedad, en vista que la empresa se ubica en un lugar donde hace uso de los recursos naturales y otros medios que le facilitan sus operaciones.<sup>34</sup>

### **D3: Proceso de Globalización:**

El proceso de globalización es una realidad dinámica que requiere nuevas formas de adaptación, lo que ofrece nuevas oportunidades, pero al mismo tiempo confronta a los estrategas y a los exportadores con grandes retos que requieren desarrollar capacidades para aumentar el ritmo de crecimiento económico.<sup>35</sup>

## **Variable Dependiente “y”: La Tributación**

Es un factor en el que las entidades están obligadas a tributar, bajo un régimen establecido y normado por el gobierno y la entidad que corresponda, estas contribuciones fiscales le permite al aparato estatal realizar sus labores otorgándoles los recursos necesarios para el funcionamiento de las instituciones públicas.<sup>36</sup>

---

<sup>33</sup> Comercio Exterior. Mincetur Programa Educativo Exportador, 3ra. edición, 2014:

<sup>34</sup> Comercio Exterior. Mincetur Programa Educativo Exportador, 3ra. edición, 2014: p. 18

<sup>35</sup> Comercio Exterior. Mincetur Programa Educativo Exportador, 3ra. edición, 2014:

<sup>36</sup> <http://www.eco-finanzas.com/diccionario/T/TRIBUTACION.htm>

## **Dimensiones:**

### **D1: Obligaciones Tributarias:**

Consiste en todo derecho de las empresas a realizar sus obligaciones tributarias que son establecidas y están consignadas en la ley, estas deben cumplirse de manera voluntaria o también puede darse coactivamente.<sup>37</sup>

### **D2: Competencias de la SUNAT:**

Es la entidad competente que gestiona adecuadamente la administración de los tributos provenientes de las empresas, estos tributos son diferenciados dependiendo las actividades propias que se realizan.<sup>38</sup>

### **D3: Facultad de Fiscalización:**

Es la forma de fiscalizar a todas las empresas bajo diversas modalidades como la de inspeccionar, formar una investigación y desarrollar un control para que estas puedan cumplir con el pago de sus tributos, incluyendo de aquellas organizaciones que tienen algún beneficio.<sup>39</sup>

---

<sup>37</sup> ABC de la Exportación e Importación. Hernández Dextre Gisell, 1ra. edición, 2013: p 27

<sup>38</sup> Comercio Exterior. Mincetur Programa Educativo Exportador, 3ra. edición, 2014:

<sup>39</sup> Comercio Exterior. Mincetur Programa Educativo Exportador, 3ra. edición, 2014: p. 18

b) Operacionalización de las Variables:

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
<b>VARIABLE INDEPENDIENTE "X":</b> <b>EMPRESAS AGROEXPORTADORAS</b>	<b>Hernández G. (2013).</b> Se considera a las organizaciones dedicadas a exportar sus productos a mercados investigados y analizados para generar un proceso de negociación, todas estas acciones dependen de las políticas de gobiernos entre los países convergentes, esto permitirá la viabilidad exportadora generando ingresos económicos dando oportunidad a un crecimiento empresarial y sostenible.	<b>Empresas Agroexportadoras</b> La variable "X", se ha de evaluar mediante la aplicación de un cuestionario sobre las Empresas Agroexportadoras que está constituido por 3 dimensiones: Comercio Internacional, Desarrollo de la Sociedad y Proceso de Globalización.	Comercio Internacional	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Exportaciones</li> <li>▪ Importaciones</li> </ul>
			Desarrollo de la Sociedad	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Económica</li> <li>▪ Social</li> </ul>
			Proceso de Globalización	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Infraestructura Moderna</li> <li>▪ Capacitación al Personal</li> </ul>
<b>VARIABLE DEPENDIENTE "Y":</b> <b>TRIBUTACIÓN</b>	<b>Eco Finanzas.</b> Es un factor en el que las entidades están obligadas a tributar, bajo un régimen establecido y normado por el gobierno y la entidad que corresponda, estas contribuciones fiscales le permite al aparato estatal realizar sus labores otorgándoles los recursos necesarios para el funcionamiento de las instituciones públicas.	<b>Tributación</b> La variable "Y", se ha de evaluar mediante la aplicación de un cuestionario sobre la Tributación que está constituido por 3 dimensiones: Obligaciones Tributarias, Competencias de la SUNAT y Facultad de Fiscalización.	Obligaciones Tributarias	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Económicas</li> <li>▪ Laborales</li> </ul>
			Competencias de la SUNAT	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Fiscalización Tributaria</li> <li>▪ Evasión de Impuestos</li> </ul>
			Facultad de Fiscalización	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Permanente</li> <li>▪ Equitativas</li> </ul>



## CAPÍTULO III METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

### 3.1 TIPO, NIVEL Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN:

#### 3.1.1 Tipo de Investigación:

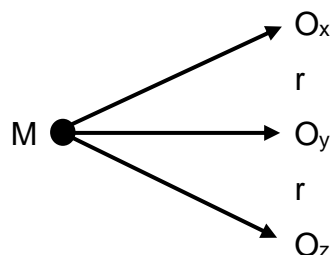
La presente investigación es de tipo APLICADA, se interesa en nuevos conceptos enfocados a un hecho específico, en base a una realidad.<sup>40</sup>

#### 3.1.2 Nivel de Investigación:

La presente investigación es del nivel CORRELACIONAL; trata de analizar la vinculación entre las variables de estudio y sus resultados propios de la investigación.<sup>41</sup>

#### 3.1.3 Diseño de la Investigación:

El diseño del trabajo de investigación es DESCRIPTIVO – CORRELACIONAL; por su relación presente de las variables sobre la objetividad de una muestra. Su diagrama es:<sup>42</sup>



---

<sup>40</sup> Metodología y Diseños en la Investigación. Sánchez Carlessi Hugo y Reyes Meza Carlos, 5ta. edición, 2015: p 43

<sup>41</sup> Metodología de la Investigación. Bernal Torres César A., 4ta. edición, 2016: p147

<sup>42</sup> Metodología y Diseños en la Investigación. Sánchez Carlessi Hugo y Reyes Meza Carlos, 5ta. edición, 2015: p 119

## 3.2 POBLACIÓN Y MUESTRA:

### 3.2.1 Población:

Son aquellos elementos que mantienen ciertas propiedades comunes; existe lo que llamamos población estadística, que es el conjunto de la totalidad de la población a estudiar. Por tal, está conformado por 105 empresas agroexportadoras en la provincia de Ica.<sup>43</sup>

**TABLA N°1  
POBLACIÓN DE ESTUDIO**

<b>EMPRESAS AGROEXPORTADORAS – PROVINCIA DE ICA</b>		
<b>N°</b>	<b>DISTRITOS</b>	<b>N° EMPRESAS</b>
1	SUBTANJALLA	01
2	LOS AQUIJES	07
3	SANTIAGO	46
4	LA TINGUIÑA	14
5	SAN JOSÉ DE LOS MOLINOS	06
6	SAN JUAN BAUTISTA	05
7	PUEBLO NUEVO	09
8	SALAS GUADALUPE	04
9	PARCONA	04
10	ICA	04
11	PACHACUTEC	03
12	TATE	01
13	YAUCA DEL ROSARIO	00
<b>TOTAL</b>		<b>104</b>

Fuente: Dirección Regional de Agronomía

<sup>43</sup> Pasos para Elaborar Proyectos de Investigación Científica. Valderrama Mendoza Santiago, 2da. edición, 2015: p 182

### 3.2.2 Muestra:

Representa una parte de la población con las mismas particularidades; el proceso de muestreo es No Probabilístico por ser un número manejable por parte del investigador. También se le asume que es de Corte Censal, porque considera la misma proporción de la población. <sup>44</sup>

---

<sup>44</sup> Pasos para Elaborar Proyectos de Investigación Científica. Valderrama Mendoza Santiago, 2da. edición, 2015: p 184

## CAPÍTULO IV

### TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

#### 4.1 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS:

Según el proceso investigativo del trabajo la técnica seleccionada es la ENCUESTA, siendo muy útil para recabar información objetiva. <sup>45</sup>

#### 4.2 INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS:

Dependiendo de la técnica para el trabajo, corresponde como instrumento la aplicación del CUESTIONARIO, donde se incluyeron preguntas relacionadas a las variables y sus dimensiones.

- **Validez del Instrumento:**

La validez de un instrumento de medición se establece al comparar sus resultados con los de algún criterio externo que pretende medir lo mismo. <sup>46</sup>

- **Confiabilidad del Instrumento:**

Consiste en la aplicación parcial a un determinado número de la muestra y cuyos resultados son procesados; para lo cual se aplicará el “coeficiente alfa Cronbach”: <sup>47</sup>

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left[ 1 - \frac{\sum S_i^2}{S_T^2} \right]$$
$$\alpha = \frac{26}{26-1} \left[ 1 - \frac{14,90}{49,67} \right] \quad \alpha = \frac{26}{25} \left[ 1 - \frac{14,90}{49,67} \right]$$
$$\alpha = 1.04 \times [1 - 0.30] \quad \alpha = 1.04 \times 0,70 \quad \alpha = 0,728$$

---

<sup>45</sup> Metodología de la Investigación. Bernal Torres César A., 4ta. edición, 2016: p 244

<sup>46</sup> Metodología de la Investigación. Hernández Sampieri Roberto, Fernández Collado Carlos y Baptista Lucio María del Pilar, 6ta. edición, 2014: p. 200

<sup>47</sup> Metodología de la Investigación. Hernández Sampieri Roberto, Fernández Collado Carlos y Baptista Lucio María del Pilar, 6ta. edición, 2014: p. 201

Una vez aplicada el “coeficiente alfa Cronbach” la confiabilidad del instrumento es de: 0.728 determinando que el instrumento es confiable.

En tal sentido, las características del instrumento se detallan en la siguiente ficha técnica:

<b>FICHA TÉCNICA</b>	
<b>CARACTERÍSTICAS</b>	<b>DATOS</b>
Nombre del Instrumento	Cuestionario sobre LAS EMPRESAS AGROEXPORTADORAS
Autor	Lic. CPC Boza Muñoz, Billy Jone
Dirigido	A los trabajadores de las EMPRESAS AGROEXPORTADORAS
Procedencia	Universidad Nacional SAN LUIS GONZAGA DE ICA
Propósito	Evaluar a los trabajadores respecto a la variable: EMPRESAS AGROEXPORTADORAS
Forma de administración	Individual
# de ítems	3 ítems
Dimensiones a evaluar	D1: Comercio Internacional D2: Desarrollo de la Sociedad D3: Proceso de Globalización

<b>FICHA TÉCNICA</b>	
<b>CARACTERÍSTICAS</b>	<b>DATOS</b>
Nombre del Instrumento	Cuestionario sobre LA TRIBUTACIÓN
Autor	Lic. CPC Boza Muñoz, Billy Jone
Dirigido	A los trabajadores de las EMPRESA AGROEXPORTADORAS
Procedencia	Universidad Nacional SAN LUIS GONZAGA DE ICA
Propósito	Evaluar a los trabajadores respecto a la variable: TRIBUTACIÓN
Forma de administración	Individual
# de ítems	3 ítems
Dimensiones a evaluar	D1: Obligación Tributaria D2: Competencia de la SUNAT D3: Facultad de Fiscalización

### 4.3 TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS:

Una vez procesado los resultados obtenidos, la información pasa por un desarrollo estadístico, tales datos no ofrecerán validez si no se considera las siguientes acciones.<sup>48</sup>

- **La Consistenciación:** Donde se debe retirar datos que no son relevantes.
- **Información Clasificada:** Consiste en el trato de la información de interés relacionadas con las variables.
- **Tabulación:** Permite agrupa los resultados validos según las interrogantes. Por la naturaleza del trabajo se utilizará la media aritmética y desviación estándar.

$$\text{Media Aritmética: } \bar{x} = \frac{(x - f)^2}{N}$$

$$\text{Desviación Estándar: } \Sigma = \frac{(x - \bar{x})^2 \cdot f}{n - 1}$$

Para el procesamiento de los datos, análisis e interpretación de resultados se mostraran en tablas, gráficos y sus resultados serán interpretados:

- **Variable X:** “EMPRESAS AGROEXPORTADORAS” y sus dimensiones: Comercio Internacional, Desarrollo de la Sociedad y Proceso de Globalización.
- **Variable Y:** “TRIBUTACIÓN” y sus dimensiones: Obligación Tributaria, Competencia de la SUNAT y Facultad de Fiscalización.

---

<sup>48</sup> Metodología de la Investigación. Hernández Sampieri Roberto, Fernández Collado Carlos y Baptista Lucio María del Pilar, 6ta. edición, 2014: p. 201

## CAPÍTULO V CONTRASTACIÓN DE LAS HIPÓTESIS

### 5.1 PRUEBA DE HIPÓTESIS GENERAL:

#### 1. Formulación de la Hipótesis General:

**Ha:** Las empresas agroexportadoras si influyen significativamente en la tributación en la provincia de Ica, 2018.

**Ho:** Las empresas agroexportadoras no influyen significativamente en la tributación en la provincia de Ica, 2018.

#### 2. Margen de Error: 0.05

#### 3. Estadístico de Prueba:

##### a) Establecer el nivel de significación:

La tabla posee: 3 filas y 2 columnas  $(F-1)*(C-1) = 2 = G.L.$

##### b) Cálculo de la frecuencia observada:

ESCALA	LAS EMPRESAS AGROEXPORTADORAS	LA TRIBUTACIÓN	TOTAL
MALO	00	00	00
REGULAR	17	00	17
BUENO	87	104	191
TOTAL	104	104	208

##### c) Cálculo de la frecuencia teórica:

ESCALA	LA PLANIFICACIÓN SITUACIONAL	LA RESPONSABILIDAD SOCIAL
MALO	00	00
REGULAR	8.5	8.5
BUENO	95.5	95.5



d) Calculando el CHI CUADRADO:

$$\sum \frac{(F_o - F_t)^2}{F_t} = 80.87$$

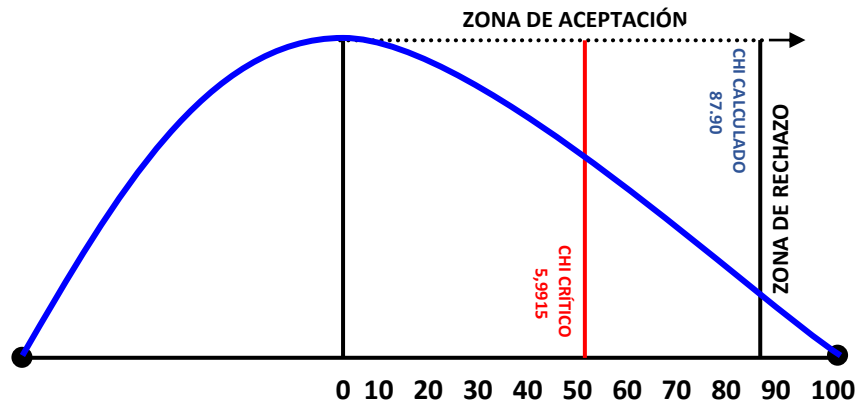
e) Se utiliza la distribución del CHI CUADRADO:

TABLA DE DISTRIBUCIÓN CHI CUADRADO $\chi^2$							
V/P	0,001	0,0025	0,005	0,01	0,025	0,05	0,1
1	10,8274	9,1404	7,8794	6,6349	5,0239	3,8415	2,7055
2	13,815	11,9827	10,5965	9,2104	7,3778	<b>5,9915</b>	4,6052
3	16,266	14,3202	12,8381	11,3449	9,3484	7,8147	6,2514
4	18,4662	16,4238	14,8602	13,2767	11,1433	9,4877	7,7794
5	20,5147	18,3854	16,7496	15,0863	12,8325	11,0705	9,2363
6	22,4575	20,2491	18,5475	16,8119	14,1194	12,5916	10,6446
7	24,3213	22,0402	20,2777	18,4753	16,0128	14,0671	12,017
8	26,1239	23,7742	21,9549	20,0902	17,5345	15,5073	13,3616
9	27,8767	25,4625	23,5893	21,666	19,0228	16,919	14,6837
10	29,5879	27,1119	25,1881	23,2093	20,4832	18,307	15,7872

Se ubica el grado de libertad con el  $\alpha$  y su intersección es: (2 y 0.05) = **5,9915**

**80.87** > **5,9915**  
 Chi Calculado > Chi Crítico

4. Gráfica:



5. Decisión:

Se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, es decir:

Las empresas agroexportadoras si influyen significativamente en la tributación en la provincia de Ica, 2018.

## 5.2 PRUEBA DE HIPÓTESIS ESPECÍFICAS:

### 1. Formulación de la Hipótesis Específica N°1:

**Ha:** El comercio internacional si influye significativamente en las obligaciones tributarias, en la Provincia de Ica – 2016.

**Ho:** El comercio internacional no influye significativamente en las obligaciones tributarias, en la Provincia de Ica – 2016.

▪ **Margen de Error:** 0.05

▪ **Estadístico de Prueba:**

a) **Establecer el nivel de significación:**

La tabla posee: 3 filas y 2 columnas  $(F-1)*(C-1) = 2 = G.L.$

b) **Cálculo de la frecuencia observada:**

ESCALA	COMERCIO INTERNACIONAL	OBLIGACIONES TRIBUTARIAS	TOTAL
MALO	12	5	17
REGULAR	24	15	39
BUENO	68	84	152
TOTAL	104	104	208

c) **Cálculo de la frecuencia teórica:**

ESCALA	COMERCIO INTERNACIONAL	OBLIGACIONES TRIBUTARIAS
MALO	8.5	8.5
REGULAR	19.5	19.5
BUENO	76	76

d) **Calculando el CHI CUADRADA:**

$$\sum \frac{(F_o - F_t)^2}{F_t} = 6.64$$

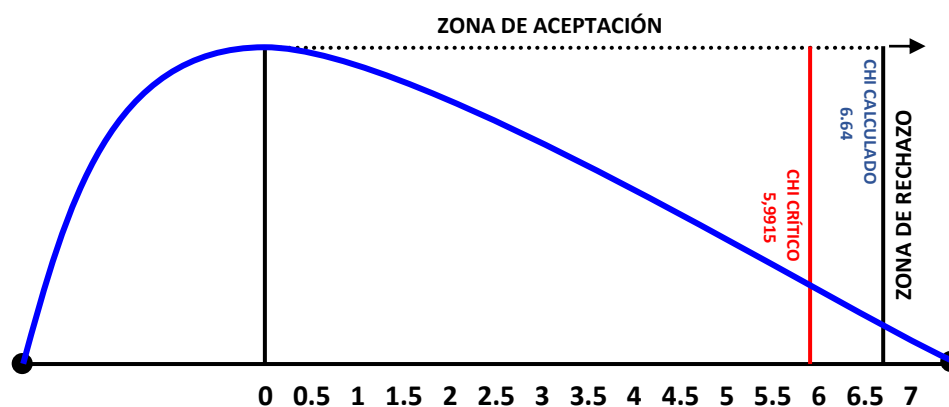
e) Se utiliza la distribución del CHI CUADRADO:

TABLA DE DISTRIBUCIÓN CHI CUADRADO X <sup>2</sup>							
V/P	0,001	0,0025	0,005	0,01	0,025	0,05	0,1
1	10,8274	9,1404	7,8794	6,6349	5,0239	3,8415	2,7055
2	13,815	11,9827	10,5965	9,2104	7,3778	<b>5,9915</b>	4,6052
3	16,266	14,3202	12,8381	11,3449	9,3484	7,8147	6,2514
4	18,4662	16,4238	14,8602	13,2767	11,1433	9,4877	7,7794
5	20,5147	18,3854	16,7496	15,0863	12,8325	11,0705	9,2363
6	22,4575	20,2491	18,5475	16,8119	14,1194	12,5916	10,6446
7	24,3213	22,0402	20,2777	18,4753	16,0128	14,0671	12,017
8	26,1239	23,7742	21,9549	20,0902	17,5345	15,5073	13,3616
9	27,8767	25,4625	23,5893	21,666	19,0228	16,919	14,6837
10	29,5879	27,1119	25,1881	23,2093	20,4832	18,307	15,7872

Se ubica el grado de libertad con el  $\alpha$  y su intersección es: (2 y 0.05) = **5,9915**

**6.64** > **5,9915**  
**Chi Calculado** > **Chi Crítico**

▪ **Gráfica:**



▪ **Decisión:**

Se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, es decir:

El comercio internacional si influye significativamente en las obligaciones tributarias, en la Provincia de Ica – 2016.

## 2. Formulación de la Hipótesis Específica N°2:

**Ha:** El desarrollo de la sociedad si influye significativamente en las competencias de la SUNAT, en la Provincia de Ica – 2016.

**Ho:** El desarrollo de la sociedad no influye significativamente en las competencias de la SUNAT, en la Provincia de Ica – 2016.

▪ **Margen de Error:** 0.05

▪ **Estadístico de Prueba:**

a) **Establecer el nivel de significación:**

La tabla posee: 3 filas y 2 columnas  $(F-1)*(C-1) = 2 = G.L$

b) **Cálculo de la frecuencia observada:**

ESCALA	DESARROLLO DE LA SOCIEDAD	COMPETENCIA DE LA SUNAT	TOTAL
MALO	5	13	18
REGULAR	12	67	79
BUENO	87	24	111
TOTAL	104	104	208

c) **Cálculo de la frecuencia teórica:**

ESCALA	PLANIFICACIÓN DE LOS RECURSOS DE LA EMPRESA	ACCIONES SOCIALES
MALO	9	9
REGULAR	39.5	39.5
BUENO	55.5	55.5

d) **Calculando el CHI CUADRADA:**

$$\sum \frac{(F_o - F_t)^2}{F_t} = 77.60$$

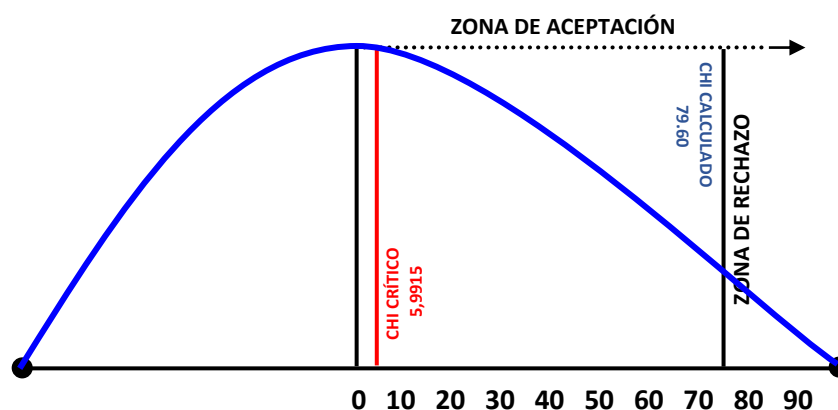
e) Se utiliza la distribución del CHI CUADRADO:

TABLA DE DISTRIBUCIÓN CHI CUADRADO $\chi^2$							
V/P	0,001	0,0025	0,005	0,01	0,025	0,05	0,1
1	10,8274	9,1404	7,8794	6,6349	5,0239	3,8415	2,7055
2	13,815	11,9827	10,5965	9,2104	7,3778	<b>5,9915</b>	4,6052
3	16,266	14,3202	12,8381	11,3449	9,3484	7,8147	6,2514
4	18,4662	16,4238	14,8602	13,2767	11,1433	9,4877	7,7794
5	20,5147	18,3854	16,7496	15,0863	12,8325	11,0705	9,2363
6	22,4575	20,2491	18,5475	16,8119	14,1194	12,5916	10,6446
7	24,3213	22,0402	20,2777	18,4753	16,0128	14,0671	12,017
8	26,1239	23,7742	21,9549	20,0902	17,5345	15,5073	13,3616
9	27,8767	25,4625	23,5893	21,666	19,0228	16,919	14,6837
10	29,5879	27,1119	25,1881	23,2093	20,4832	18,307	15,7872

Se ubica el grado de libertad con el  $\alpha$  y su intersección es: (2 y 0.05) = **5,9915**

**77.60** > **5,9915**  
**Chi Calculado** > **Chi Crítico**

▪ **Gráfica:**



▪ **Decisión:**

Se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, es decir:

El desarrollo de la sociedad si influye significativamente en las competencias de la SUNAT, en la Provincia de Ica – 2016.

### 3. Formulación de la Hipótesis Específica N°3:

**Ha:** El proceso de globalización si influye significativamente en las facultad de fiscalización, en la Provincia de Ica – 2016.

**Ho:** El proceso de globalización no influye significativamente en la facultad de fiscalización, en la Provincia de Ica – 2016.

▪ **Margen de Error:** 0.05

▪ **Estadístico de Prueba:**

a) **Establecer el nivel de significación:**

La tabla posee: 3 filas y 2 columnas  $(F-1)*(C-1) = 2 = G.L$

b) **Cálculo de la frecuencia observada:**

ESCALA	PROCESO DE GLOBALIZACIÓN	FACULTAD DE FISCALIZACIÓN	TOTAL
MALO	14	16	30
REGULAR	28	54	82
BUENO	62	34	96
TOTAL	104	104	208

c) **Cálculo de la frecuencia teórica:**

ESCALA	PROCESO DE GLOBALIZACIÓN	FACULTAD DE FISCALIZACIÓN
MALO	15	15
REGULAR	41	41
BUENO	48	48

d) **Calculando el CHI CUADRADA:**

$$\sum \frac{(F_o - F_t)^2}{F_t} = 16.54$$

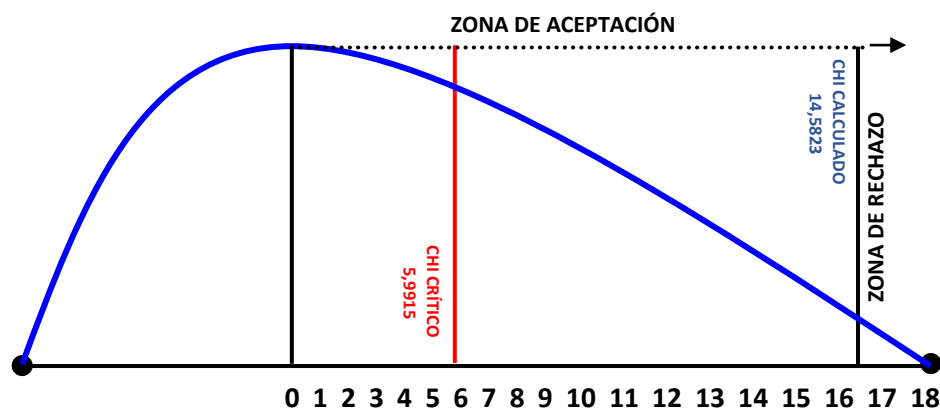
e) Se utiliza la distribución del CHI CUADRADO:

TABLA DE DISTRIBUCIÓN CHI CUADRADO $\chi^2$							
V/P	0,001	0,0025	0,005	0,01	0,025	0,05	0,1
1	10,8274	9,1404	7,8794	6,6349	5,0239	3,8415	2,7055
2	13,815	11,9827	10,5965	9,2104	7,3778	<b>5,9915</b>	4,6052
3	16,266	14,3202	12,8381	11,3449	9,3484	7,8147	6,2514
4	18,4662	16,4238	14,8602	13,2767	11,1433	9,4877	7,7794
5	20,5147	18,3854	16,7496	15,0863	12,8325	11,0705	9,2363
6	22,4575	20,2491	18,5475	16,8119	14,1194	12,5916	10,6446
7	24,3213	22,0402	20,2777	18,4753	16,0128	14,0671	12,017
8	26,1239	23,7742	21,9549	20,0902	17,5345	15,5073	13,3616
9	27,8767	25,4625	23,5893	21,666	19,0228	16,919	14,6837
10	29,5879	27,1119	25,1881	23,2093	20,4832	18,307	15,7872

Se ubica el grado de libertad con el  $\alpha$  y su intersección es: (2 y 0.05) = **5,9915**

16.54 > 5,9915  
**Chi Calculado** > **Chi Crítico**

▪ **Gráfica:**



▪ **Decisión:**

Se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, es decir:

El proceso de globalización si influye significativamente en la facultad de fiscalización, en la Provincia de Ica – 2016.

## CAPÍTULO VI PRESENTACIÓN, INTERPRETACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

### 6.1 PRESENTACIÓN E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS:

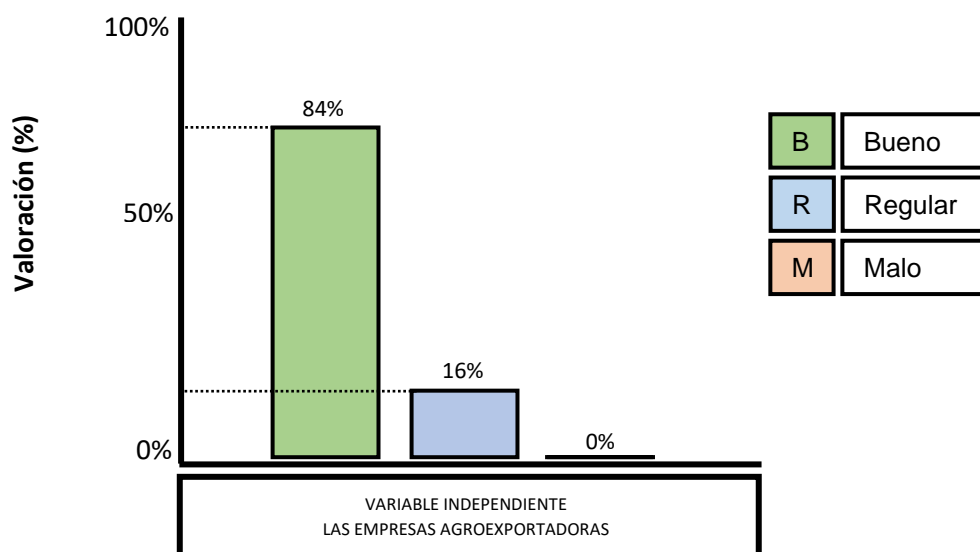
#### 6.1.1 Respecto a las Variables de Estudio:

**TABLA N°1  
COMPARATIVO ENTRE LAS VARIABLES DE ESTUDIO**

VARIABLES		LAS EMPRESAS AGROEXPORTADORAS		LA TRIBUTACIÓN	
ESCALA DE VALORACIÓN	PUNTUACIÓN	TRABAJADORES	%	TRABAJADORES	%
BUENO	11 – 15	00	00%	00	00%
REGULAR	06 – 10	17	16%	00	00%
MALO	00 – 05	87	84%	104	100%
TOTAL		104	100%	104	100%
MEDIA ARITMÉTICA		12.18		13.00	
DESVIACIÓN ESTÁNDAR		3.45		0.00	

FUENTE: Aplicación del Cuestionario

**GRÁFICO N°1  
COMPARATIVO ENTRE LA VARIABLE INDEPENDIENTE**



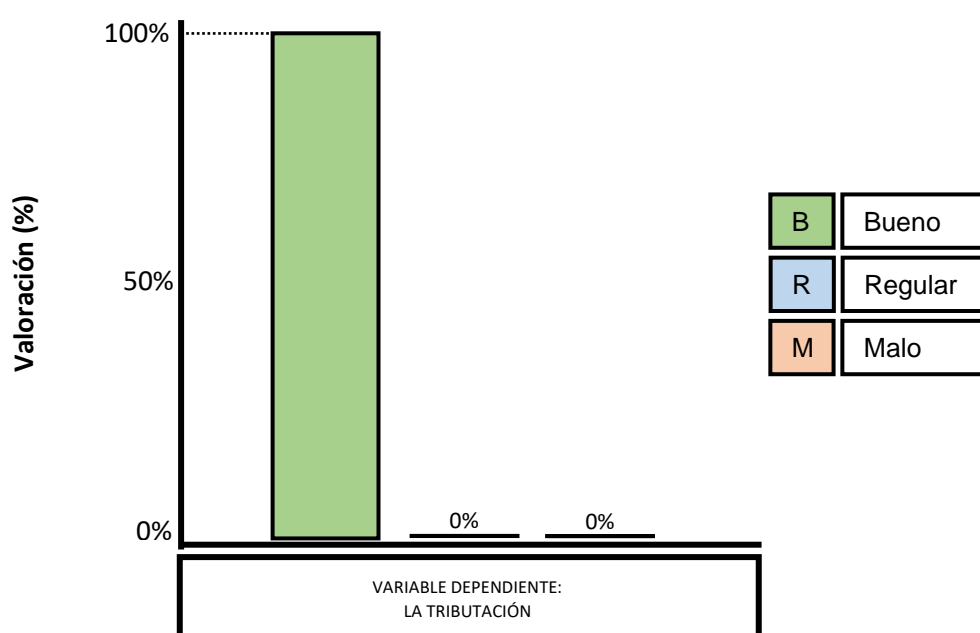
FUENTE: Tabla 1



### INTERPRETACIÓN:

De la encuesta realiza respecto a la variable independiente las **Empresas Agroexportadoras** queda evidenciado que: ningún encuestado marco la alternativa malo, el 16% que equivale a 17 trabajadores encuestados marcaron la alternativa regular y por último el 84% que equivale a 87 trabajadores encuestados marcaron la alternativa bueno.

**GRÁFICO N°2**  
**COMPARATIVO ENTRE LA VARIABLE DEPENDIENTE**



FUENTE: Tabla 1

### INTERPRETACIÓN:

De la encuesta realiza respecto a la variable dependiente la **Tributación** queda evidenciado que: ningún encuestado marco la alternativa malo, ni la alternativa regular y por último el 100% que equivale a 104 trabajadores encuestados marcaron la alternativa bueno.

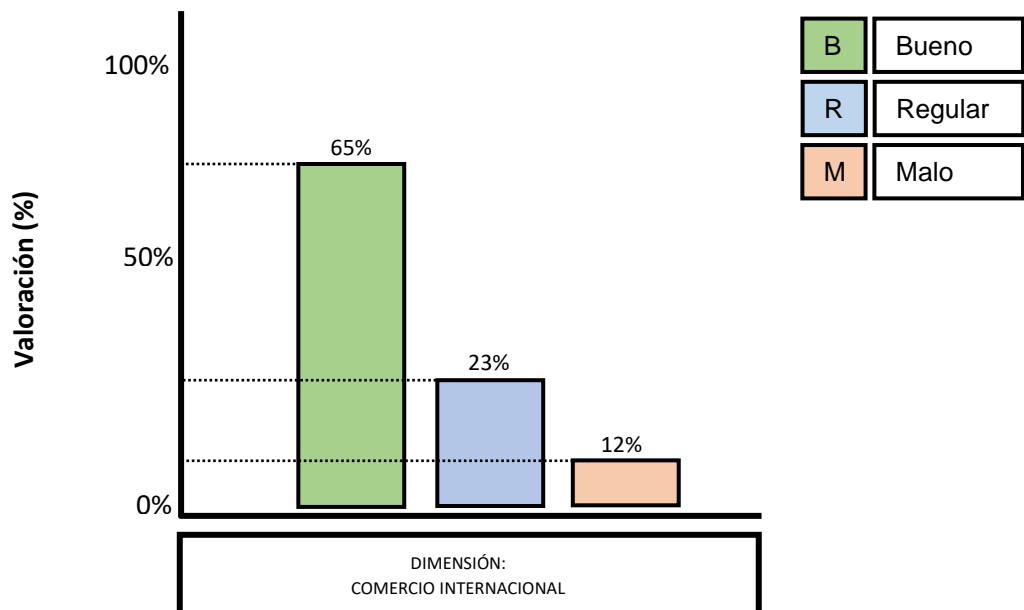
### 6.1.2 Respecto a las Dimensiones de la Variable Independiente:

**TABLA N°2  
COMPARATIVO ENTRE LAS DIMENSIONES DE LA  
VARIABLE INDEPENDIENTE**

LAS EMPRESAS AGROEXPORTADORAS		COMERCIO INTERNACIONAL		DESARROLLO DE LA SOCIEDAD		PROCESO DE GLOBALIZACIÓN	
ESCALA DE VALORACIÓN	PUNTUACIÓN	TRABAJADORES	%	TRABAJADORES	%	TRABAJADORES	%
BUENO (B)	11 – 15	12	12%	5	5%	14	13%
REGULAR (R)	06 – 10	24	23%	12	11%	28	27%
MALO (M)	00 – 05	68	65%	87	84%	62	60%
TOTAL		104	100%	104	100%	104	100%
MEDIA ARITMÉTICA		10.69		11.94		10.31	
DESVIACIÓN ESTÁNDAR		12.10		6.64		13.07	

FUENTE: Aplicación del cuestionario

**GRÁFICO N°3  
COMPARATIVO ENTRE LA DIMENSIÓN  
COMERCIO INTERNACIONAL**

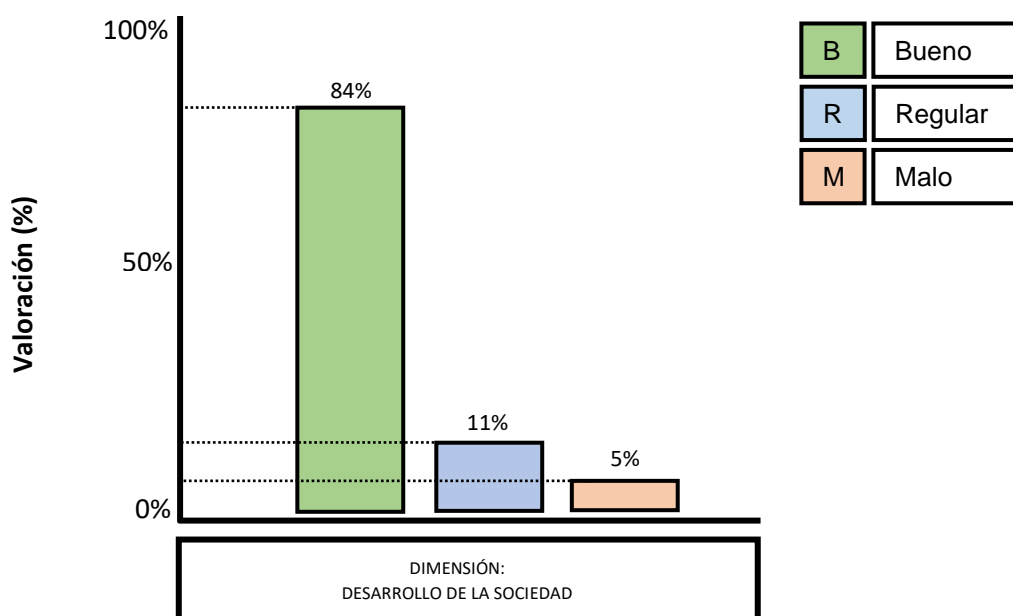


FUENTE: Tabla 2

### INTERPRETACIÓN:

Tomando en cuenta a la primera dimensión: **COMERCIO INTERNACIONAL** queda evidenciado que; el 12% que equivale a 12 trabajadores encuestados marcaron la alternativa malo, el 23% que equivale a 24 trabajadores encuestados marcaron la alternativa regular y por último el 65% que equivale a 68 trabajadores encuestados marcaron la alternativa bueno.

**GRÁFICO N°4  
COMPARATIVO ENTRE LA DIMENSIÓN  
DESARROLLO DE LA SOCIEDAD**

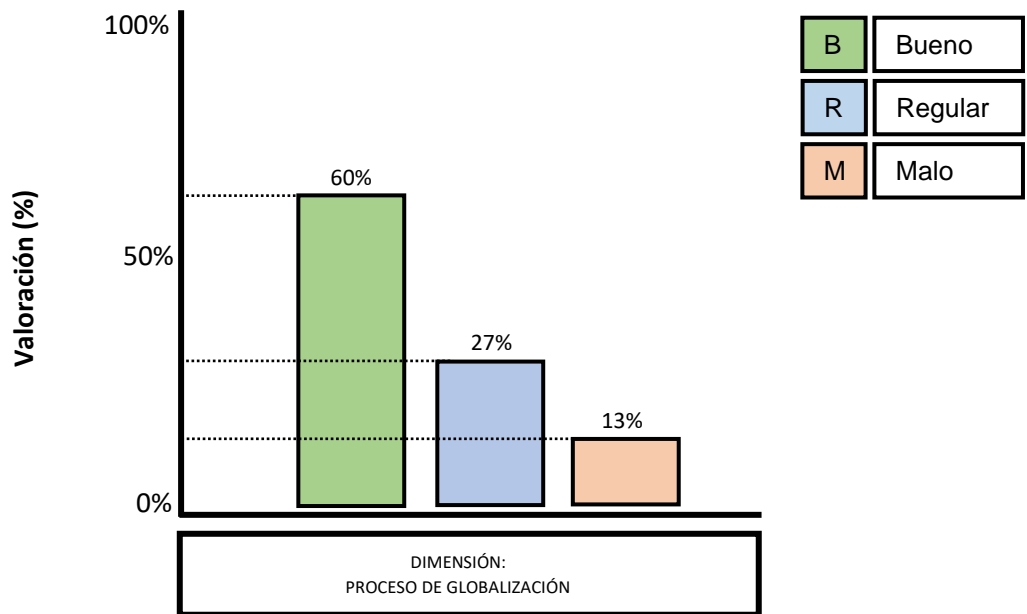


FUENTE: Tabla 2

### INTERPRETACIÓN:

Tomando en cuenta a la segunda dimensión: **DESARROLLO DE LA SOCIEDAD** queda evidenciado que; el 5% que equivale a 5 trabajadores encuestados marcaron la alternativa malo, el 11% que equivale a 12 trabajadores encuestados marcaron la alternativa regular y por último el 84% que equivale a 87 trabajadores encuestados marcaron la alternativa bueno.

**GRÁFICO N°5  
COMPARATIVO ENTRE LA DIMENSIÓN  
PROCESO DE LA GLOBALIZACIÓN**



FUENTE: Tabla 2

**INTERPRETACIÓN:**

Tomando en cuenta a la tercera dimensión: **PROCESO DE GLOBALIZACIÓN** queda evidenciado que; el 13% que equivale a 14 trabajadores encuestados marcaron la alternativa malo, el 27% que equivale a 28 trabajadores encuestados marcaron la alternativa regular y por último el 60% que equivale a 62 trabajadores encuestados marcaron la alternativa bueno.

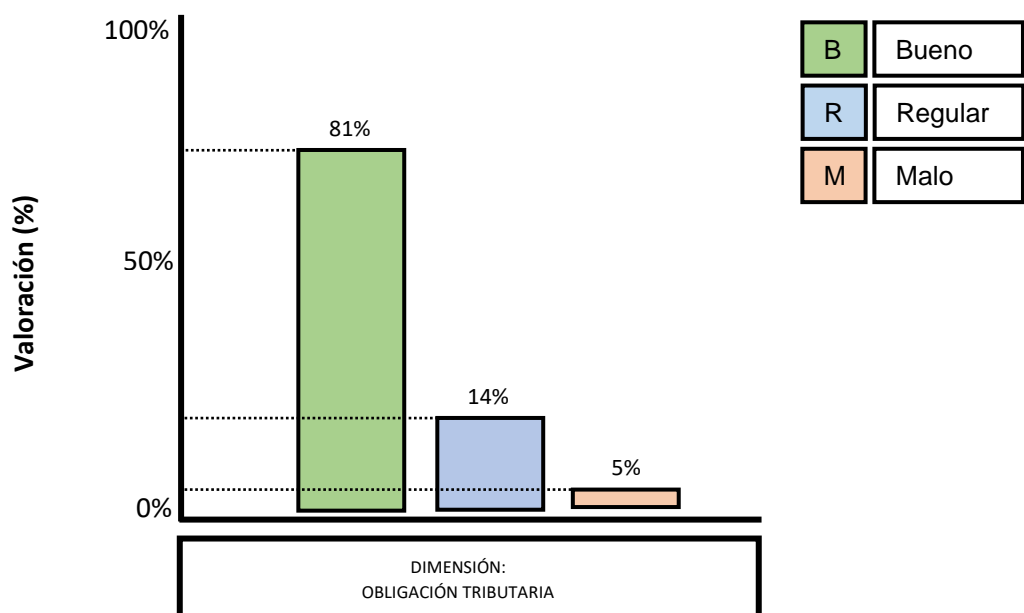
### 6.1.3 Respecto a las Dimensiones de la Variable Dependiente:

**TABLA N°3  
COMPARATIVO ENTRE LAS DIMENSIONES DE LA  
VARIABLE DEPENDIENTE**

LA TRIBUTACIÓN		OBLIGACIÓN TRIBUTARIA		COMPETENCIA DE LA SUNAT		FACULTAD DE FISCALIZACIÓN	
ESCALA DE VALORACIÓN	PUNTUACIÓN	TRABAJADORES	%	TRABAJADORES	%	TRABAJADORES	%
MALO (M)	00 – 10	5	5%	13	13%	16	15%
REGULAR (R)	11 – 20	15	14%	67	64%	54	52%
BUENO (B)	21 – 30	84	81%	24	23%	34	33%
TOTAL		104	100%	104	100%	104	100%
MEDIA ARITMÉTICA		11.80		8.53		8.86	
DESVIACIÓN ESTÁNDAR		7.04		8.70		11.38	

FUENTE: Aplicación del cuestionario

**GRÁFICO N°6  
COMPARATIVO ENTRE LA DIMENSIÓN  
OBLIGACIÓN TRIBUTARIA**

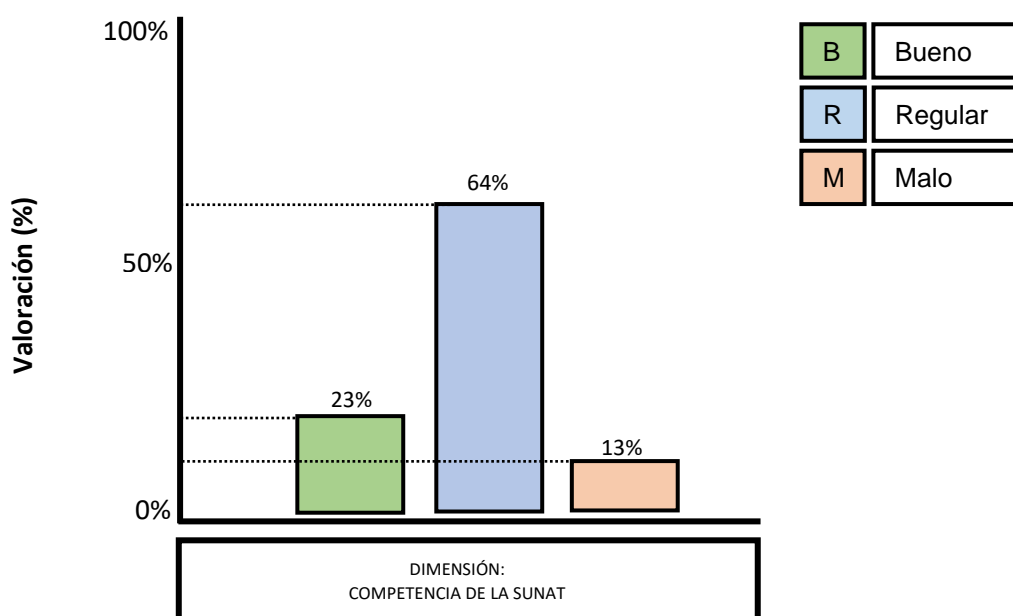


FUENTE: Tabla 3

### INTERPRETACIÓN:

Tomando en cuenta a la primera dimensión: **OBLIGACIÓN TRIBUTARÍA** queda evidenciado que; el 5% que equivale a 5 trabajadores encuestados marcaron la alternativa malo, el 14% que equivale a 15 trabajadores encuestados marcaron la alternativa regular y por último el 81% que equivale a 84 trabajadores encuestados marcaron la alternativa bueno.

**GRÁFICO N°7  
COMPARATIVO ENTRE LA DIMENSIÓN  
COMPETENCIA DE LA SUNAT**

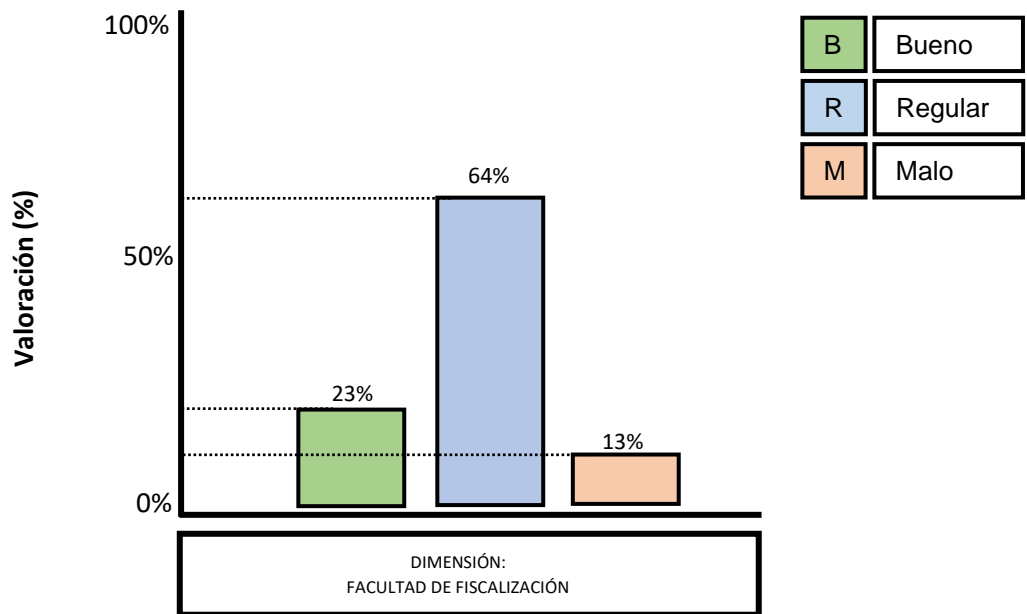


FUENTE: Tabla 3

### INTERPRETACIÓN:

Tomando en cuenta la segunda dimensión: **COMPETENCIA DE LA SUNAT** queda evidenciado que; el 13% que equivale a 13 trabajadores encuestados marcaron la alternativa malo, el 64% que equivale a 67 trabajadores encuestados marcaron la alternativa regular y por último el 23% que equivale a 24 trabajadores encuestados marcaron la alternativa bueno.

**GRÁFICO N°8  
COMPARATIVO ENTRE LA DIMENSIÓN  
FACULTAD DE FISCALIZACIÓN**



FUENTE: Tabla 3

**INTERPRETACIÓN:**

Tomando en cuenta la segunda dimensión: **FACULTAD DE FISCALIZACIÓN** queda evidenciado que; el 15% que equivale a 16 trabajadores encuestados marcaron la alternativa malo, el 52% que equivale a 54 trabajadores encuestados marcaron la alternativa regular y por último el 33% que equivale a 34 trabajadores encuestados marcaron la alternativa bueno.

## 6.2 DISCUSIÓN DE RESULTADOS:

Sobre la base del estudio efectuado y considerando los resultados estadísticos, es posible realizar la siguiente discusión:

Actualmente, en todos los campos de actividad dentro de las empresas modernas se habla mucho de la exportación, nuevos mercados, expandir las empresas, entre otros factores determinantes; en la provincia de Ica las empresas agroexportadoras vienen desarrollando un crecimiento empresarial debido a la exportación de sus diversos productos a distintos mercados internacionales; esta relación comercial – empresarial hace que las empresas agroexportadoras se fortalezcan no solamente empresarialmente, sino que además les genera mayor desarrollo, investigación, innovación, tecnología, a ello se le suma la oportunidad de trabajo que brindan y al aporte de desarrollo con la sociedad en la que compete su posicionamiento empresarial.

Por otra parte, debido a las diversas tendencias que existen hoy en día, en la exportación se deben de contar con una gestión eficiente, que permita planificar o establecer planes estratégicos efectivos para hacer un uso óptimo de los recursos de la empresa en sus diversos ámbitos, y por último que sepa guiar, orientar y liderar una organización para que sea competitiva en el mercado exportador. Por lo argumentado y según los resultados obtenidos, en este contexto general, explicamos los resultados estadísticos, determinando como discusión lo siguientes aspectos:

Respecto a los resultados estadísticos correspondiente y obtenidos de las variables de estudio en la investigación son: **LAS EMPRESAS AGROEXPORTADORAS** queda establecido que los encuestados marcaron las alternativa bueno con un 84% y respecto a **LA TRIBUTACIÓN** queda establecido que los encuestados marcaron la alternativa bueno con un 100%.



Respecto a los resultados estadísticos de las dimensiones de la variable independiente **Las Empresas Agroexportadoras**; esto se hace evidente en la tabulación del cuestionario realizado a los trabajadores encuestados: sobre **EL COMERCIO INTERNACIONAL** los encuestados marcaron que esta dimensión es buena con un 65%, sobre **EL DESARROLLO DE LA SOCIEDAD** los encuestados marcaron que esta dimensión es buena con un 84% y por último sobre **EL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN** los encuestados marcaron que esta dimensión es buena con un 60%.

Respecto a los resultados estadísticos de las dimensiones de la variable dependiente **LA TRIBUTACIÓN**; esto se hace evidente en la tabulación del cuestionario realizado a los trabajadores encuestados: sobre **LA OBLIGACIÓN TRIBUTARIA** los encuestados marcaron que esta dimensión es buena con 81%, sobre **LAS COMPETENCIAS DE LA SUNAT** los encuestados marcaron que esta dimensión es regular con 64% y por último sobre la **FACULTAD DE FISCALIZACIÓN** los encuestados marcaron que esta dimensión es regular con 52%.

En base a la discusión precedente, el presente estudio a través de los resultados estadísticos obtenidos y en base a un análisis exhaustivo, se permite establecer que la variable independiente: **LAS EMPRESAS AGROEXPORTADORAS**, si se influye significativamente con la variable dependiente: **LA TRIBUTACIÓN EN LA PROVINCIA DE ICA, 2018**.

## CONCLUSIONES

De acuerdo al desarrollo del trabajo de investigación, de los resultados obtenidos y del estudio estadístico realizado, se concluye lo siguiente:

1. Las empresas agroexportadoras bien desarrollándose en mercados internacionales dejando a la provincia de Ica y al Perú como unos de los países más requeridos por producir y exportar productos de buena calidad; además de brindar oportunidades de trabajo promoviendo el PBI con resultados positivos. Esto es evidenciado según los resultados de los datos estadísticos donde se determina que el 84% de los encuestados que equivale a 87 trabajadores de las empresas agroexportadoras marcaron la alternativa bueno. La tributación en este caso respecto a las empresas agroexportadoras están exoneradas, pero de igual forma contribuyen a la sociedad con otros medios como generando empleo, obras por impuesto, etc. Esto es evidenciado según los resultados de los datos estadísticos donde se determina que un 100% de los encuestados que equivale a 104 trabajadores de las empresas agroexportadoras marcaron la alternativa bueno.
2. El comercio internacional que vienen sosteniendo las empresas agroexportadoras con Estados Unidos, Japón, China, España, entre otros, son resultados muy positivos y queda demostrado en los indicadores de exportación superando a otros países de Sudamérica, esto es evidenciado según los resultados de los datos estadísticos donde el 65% de los encuestados que equivale a 68 trabajadores de las empresas agroexportadoras marcaron la alternativa bueno. Respecto al desarrollo de la sociedad es consecuencia de la formalidad de las empresas en general, promoviendo un desarrollo sostenible sociedad, empresas y población es decir todo desarrollo es beneficioso para todos, esto es evidenciado según los resultados de los datos estadísticos donde el 84% de los encuestados que equivale a 87 trabajadores de las empresas agroexportadoras marcaron la alternativa bueno. Por último el proceso de

globalización influye a todas las empresas a mejorar e implementar con tecnología que permita que sus procesos administrativos, operativos y técnicos sean eficientes y eficaces buscando siempre la mejora continua para poder alcanzar el éxito empresarial y competitividad en los negocios, esto es evidenciado según los resultados de los datos estadísticos donde el 60% de los encuestados que equivale a 62 trabajadores de las empresas agroexportadoras marcaron la alternativa bueno.

3. Las obligaciones tributarias para cualquier empresa en cualquier rubro se convierte en una cultura tributaria, que permite lograr el cumplimiento de las obligaciones tributarias en las empresas que se transforman en contribuyentes y evitar evasiones o elusiones que perjudiquen las arcas fiscales; cabe recalcar que las empresas agroexportadoras están exoneradas de estas obligaciones tributarias, pero vienen contribuyendo de otra manera en favor de la población y de la sociedad, esto es evidenciado según los resultados estadísticos donde el 81% de los encuestados que equivale a 84 trabajadores de las empresas agroexportadoras marcaron la alternativa bueno. La competencia de la SUNAT en general administra los tributos internos, así como los conceptos tributarios y no tributarios, además de liderar las iniciativas y proyectos relacionados con la cadena logística del comercio exterior propios de las actividades aduaneras las cuales implementan procesos armonizados, esto es evidenciado según los resultados estadísticos donde el 64% de los encuestados que equivale a 67 trabajadores de las empresas agroexportadoras marcaron la alternativa regular. Por último, la facultad de fiscalización se cumple bajo una inspección y procesos de controles como de aquellos que gocen de algún beneficio, esto es evidenciado según los resultados de los datos estadísticos donde el 52% de los encuestados que equivale a 54 trabajadores de las empresas agroexportadoras marcaron la alternativa regular.

## RECOMENDACIONES

Del desarrollo del trabajo de investigación y de las conclusiones establecidas se recomienda lo siguiente:

1. Las empresas agroexportadoras deben mejorar sus condiciones en infraestructura, en sus productos de calidad, en sus procesos de trabajo, en las condiciones con sus colaboradores; entre otros aspectos que permitan a todas las empresas agroexportadoras ganar una imagen internacional y sobre todo dejar al nombre de nuestra provincia como una de las mejores en exportación. En tanto, a la tributación sabiendo de su exoneración, las empresas agroexportadoras deben retribuirlo mejorando las condiciones de trabajo de sus colaboradores, las condiciones de económicas de sus trabajadores y sobre todo retribuirlo a la sociedad participando en diversas mejoras sociales.
2. Las empresas agroexportadoras de la provincia de Ica, debe diversificar productos de calidad para buscar nuevos mercados y se amplíe su comercio internacional; todas las empresas agroexportadoras deben participar en el desarrollo de la sociedad de la provincia de Ica en obras sociales buscando mejoras en las condiciones de vida; por último las empresas agroexportadoras deben desarrollarse de acuerdo al proceso de globalización que obliga a todas las empresas a innovar para poder mantenerse en mercados competitivos y poder competir con empresas agroexportadoras de otros países.
3. Las empresas agroexportadoras están exoneradas de las obligaciones tributarias, pero ellas deben retribuirlo contribuyendo con su participación social en el desarrollo de la sociedad y mejorar las condiciones de vida de la población apelando a los conceptos de empresa - humanización; todas las empresas agroexportadoras deben estar a condición de las competencias de la SUNAT como entidad supervisora y a la facultad de

fiscalización no para perjudicarlas, sino más bien para determinar si su funcionamiento empresarial en general son las adecuadas y están aptas en términos legales como contribuyente. Es necesario que las empresas agroexportadoras estén formalmente constituidas para que puedan exportar sus productos de calidad a diversos países o para que busquen nuevos mercados.

## FUENTES DE INFORMACIÓN

### Bibliografías:

- Arbaiza Fermini Lydia (2013). COMO ELABORAR UNA TESIS DE GRADO. 1ra. Edición. Perú: Universidad ESAN / Tarea Asociación Grafica Educativa
- Bernal Torres César Augusto (2016). METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN. 4ta. Edición. Colombia: Pearson Educación de Colombia S.A.S.
- Gutiérrez Pulido Humberto (2014). CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD. 4ta. Edición. México: McGraw-Hill Education
- Hernández Dextre Gisell (2013). ABC DE LA EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN. 1ra. Edición. Perú: Gráfica Editora Don Bosco S.A.
- Hernández Sampieri Roberto, Fernández Collado Roberto y Baptista Lucio Pilar (2014). METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN. México: McGraw-Hill Education
- LEGISLACIÓN TRIBUTARIA (2017). Jurista Editores.
- MINCETUR Ministerio de Comercio Exterior y Turismo / Programa Educativo Exportador (2014). COMERCIO EXTERIOR. 3ra. Edición. Perú: Quad/Graphics Perú S.A.
- Sánchez Carlessi Hugo y Reyes Meza Carlos (2015). METODOLOGÍA Y DISEÑOS EN LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA. 5ta. Edición. Perú: Business Support Aneth S.R.L.

## Páginas Web:

- Aliaga Aguirre Fabiola, Rojas Arévalo Mirian, Moreno Alfar Ximena (2005). Tesis **“TRATAMIENTO TRIBUTARIO DE LAS EXPORTACIONES”**. Recuperado:  
[http://www.tesis.uchile.cl/tesis/uchile/2005/aliaga\\_f/sources/aliaga\\_f.pdf](http://www.tesis.uchile.cl/tesis/uchile/2005/aliaga_f/sources/aliaga_f.pdf)
  
- Ccoa Ybárcena José Steve (2017). Tesis **“IMPLEMENTACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO PERÚ Y CHILE, RELACIÓN AL CONTROL ADUANERO”**. Recuperado:  
[file:///C:/Users/USER/Downloads/CCOA\\_YBARCENA\\_LA\\_IMPLEMENTACION\\_DEL\\_TRATADO\\_DE\\_LIBRE\\_COMERCIO\\_PERU\\_CHILE\\_EN\\_LOS\\_DESPACHOS\\_DE\\_AGRO\\_EXPORTACION.pdf](file:///C:/Users/USER/Downloads/CCOA_YBARCENA_LA_IMPLEMENTACION_DEL_TRATADO_DE_LIBRE_COMERCIO_PERU_CHILE_EN_LOS_DESPACHOS_DE_AGRO_EXPORTACION.pdf)
  
- Choca Flores Wendy Katherine (2014). Tesis **“ANÁLISIS DE LOS SECTORES ECONÓMICOS QUE GENERAN UNA MAYOR RECAUDACIÓN AL SERVICIO DE RENTAS INTERNAS DEL ECUADOR, PERIODO 2007 – 2012”**. Recuperado:  
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/6870/1/TESIS%20DE%20MAESTRIA.%20ECON.%20WENDY%20CHOCA.pdf>
  
- De la Fuente Torres Lenin Ahab (2014). Tesis **“EL RÉGIMEN ADUANERO DE REPOSICIÓN DE MERCANCÍA CON FRANQUICIA ARANCELARIA Y SU NATURALEZA JURÍDICA COMO UNA FORMA DE EXONERACIÓN AL IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS”**. Recuperado:  
[http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/5439/DE\\_LA\\_FUENTE\\_TORRES\\_LENIN\\_REGIMEN\\_ADUANERO.pdf?sequence=1](http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/5439/DE_LA_FUENTE_TORRES_LENIN_REGIMEN_ADUANERO.pdf?sequence=1)

- Llanos Rodríguez Diana & Tirado Tello Fiorella Del Pilar (2015). Tesis **“ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES DE ARTESANÍAS DE LA REGIÓN LORETO, PERIODO: 2009 – 2013”**.  
Recuperado:  
[http://repositorio.unapiquitos.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/3476/Diana\\_Tesis\\_Titulo\\_2015.pdf?sequence=1](http://repositorio.unapiquitos.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/3476/Diana_Tesis_Titulo_2015.pdf?sequence=1)
  
- Muñante Uchuya Freddy (2012). Tesis **“LA ACTIVIDAD HOTELERA Y LA TRIBUTACIÓN EN LA PROVINCIA DE ICA 2002 - 2008”**. UNIVERSIDAD NACIONAL “SAN LUIS GONZAGA” DE ICA.  
Recuperado:  
Biblioteca de la Escuela de Pos Grado de la Universidad Nacional “San Luis Gonzaga” de Ica.
  
- Pujaioco Cabrera Ronald Ricardo (2013). Tesis **“EL SECTOR AGROEXPORTADOR Y EL RÉGIMEN LABORAL AGRARIO EN LA PROVINCIA DE ICA 2005 - 2010”**. UNIVERSIDAD NACIONAL “SAN LUIS GONZAGA” DE ICA.  
Recuperado:  
Biblioteca de la Escuela de Pos Grado de la Universidad Nacional “San Luis Gonzaga” de Ica.
  
- Tacas Cornejo Henry Brayan, Ica (2015). Tesis **“EL BOOM AGROEXPORTADOR Y ELEMPLIO AGRARIO EN LA PROVINCIA DE ICA 2012 - 2014”**. UNIVERSIDAD NACIONAL “SAN LUIS GONZAGA” DE ICA.  
Recuperado:  
Biblioteca de la Escuela de Pos Grado de la Universidad Nacional “San Luis Gonzaga” de Ica.



- Tramontana Chehab Antonio Gabriel y Aragundi Solórzano Aldo Andrés (2014). La tesis **“ESTUDIO COMERCIAL Y LOGÍSTICO PARA LA EXPORTACIÓN DE HARINA DE PESCADO AL MERCADO DE CHINA”**. Recuperado:  
<http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/2805/1/T-UCSG-PRE-ESP-CFI-103.pdf>

# **ANEXOS**

## ANEXO N°1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

### TITULO: LAS EMPRESAS AGROEXPORTADORAS Y SU RELACIÓN CON LA TRIBUTACIÓN EN LA PROVINCIA DE ICA 2018

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	METODOLOGIA
<p><b>Problema General</b> ¿En qué medida las empresas agroexportadoras se relacionan con la tributación en la provincia de Ica 2018?</p> <p><b>Problemas Específicos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ¿De qué manera el comercio internacional se relaciona con la tributación en la provincia de Ica 2018?</li> <li>▪ ¿De qué manera el desarrollo de la sociedad se relaciona con la tributación en la provincia de Ica 2018?</li> <li>▪ ¿De qué manera el proceso de globalización se relaciona con la tributación en la provincia de Ica 2018?</li> </ul>	<p><b>Objetivo General</b> Analizar cómo las empresas agroexportadoras se relaciona con la tributación en la provincia de Ica 2018.</p> <p><b>Objetivos Específicos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Determinar cómo el comercio internacional se relaciona con la tributación en la provincia e Ica 2018.</li> <li>▪ Determinar cómo el desarrollo de la sociedad se relaciona con la tributación en la provincia de Ica 2018.</li> <li>▪ Determinar cómo el proceso de globalización se relaciona con la tributación en la provincia de Ica 2018.</li> </ul>	<p><b>Hipótesis General</b> Las empresas agroexportadoras se relacionan significativamente con la tributación en la provincia de Ica 2018.</p> <p><b>Hipótesis Específicas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ El comercio internacional se relaciona significativamente con las obligaciones tributarias en la provincia de Ica 2018.</li> <li>▪ El desarrollo de la sociedad se relaciona significativamente con las competencias de la SUNAT en la provincia de Ica 2018.</li> <li>▪ El proceso de globalización influye significativamente en la facultad de fiscalización en la provincia de Ica.</li> </ul>	<p><b>Variable X:</b></p> <p style="text-align: center;">Empresas Agroexportadoras</p>	<p><b>Dimensión 1:</b> Comercio Internacional</p> <p><b>Dimensión 2:</b> Desarrollo de la Sociedad</p> <p><b>Dimensión 3:</b> Proceso de Globalización</p>	<p><b>Tipo de Investigación:</b> Básica</p> <p><b>Nivel de Investigación:</b> Descriptivo</p> <p><b>Ámbito de Estudio:</b> Espacial, Temporal y Social</p> <p><b>Diseño:</b> Descriptivo/Correlacional</p> <div style="text-align: center;"> <pre> graph TD     M((M))     OX((OX))     OY((OY))     OX --&gt; M     OY --&gt; M             </pre> </div> <p><b>Población:</b> Empresas Agroexportadoras 104</p> <p><b>Muestra:</b> De Corte Censal 104</p> <p><b>Muestreo:</b> No Probabilístico</p> <p><b>Técnica:</b> Encuesta</p> <p><b>Instrumento:</b> Cuestionario</p> <p><b>Técnicas de Procesamiento y Análisis de Datos:</b> Clasificación, Codificación, Escala de Calificación, Tabulación Estadística e Interpretación de Datos</p> <p><b>Prueba de hipótesis:</b> Se utilizará Chi Cuadrado</p>
			<p><b>Variable Y:</b></p> <p style="text-align: center;">Tributación</p>	<p><b>Dimensión 1:</b> Obligaciones Tributarias</p> <p><b>Dimensión 2:</b> Competencia de la SUNAT</p> <p><b>Dimensión 3:</b> Facultad de Fiscalización</p>	

**ANEXO N°2**  
**INSTRUMENTO: CUESTIONARIO**



**ENCUESTA APLICADA A LOS TRABAJADORES DE LAS EMPRESAS  
AGROEXPORTADORAS**

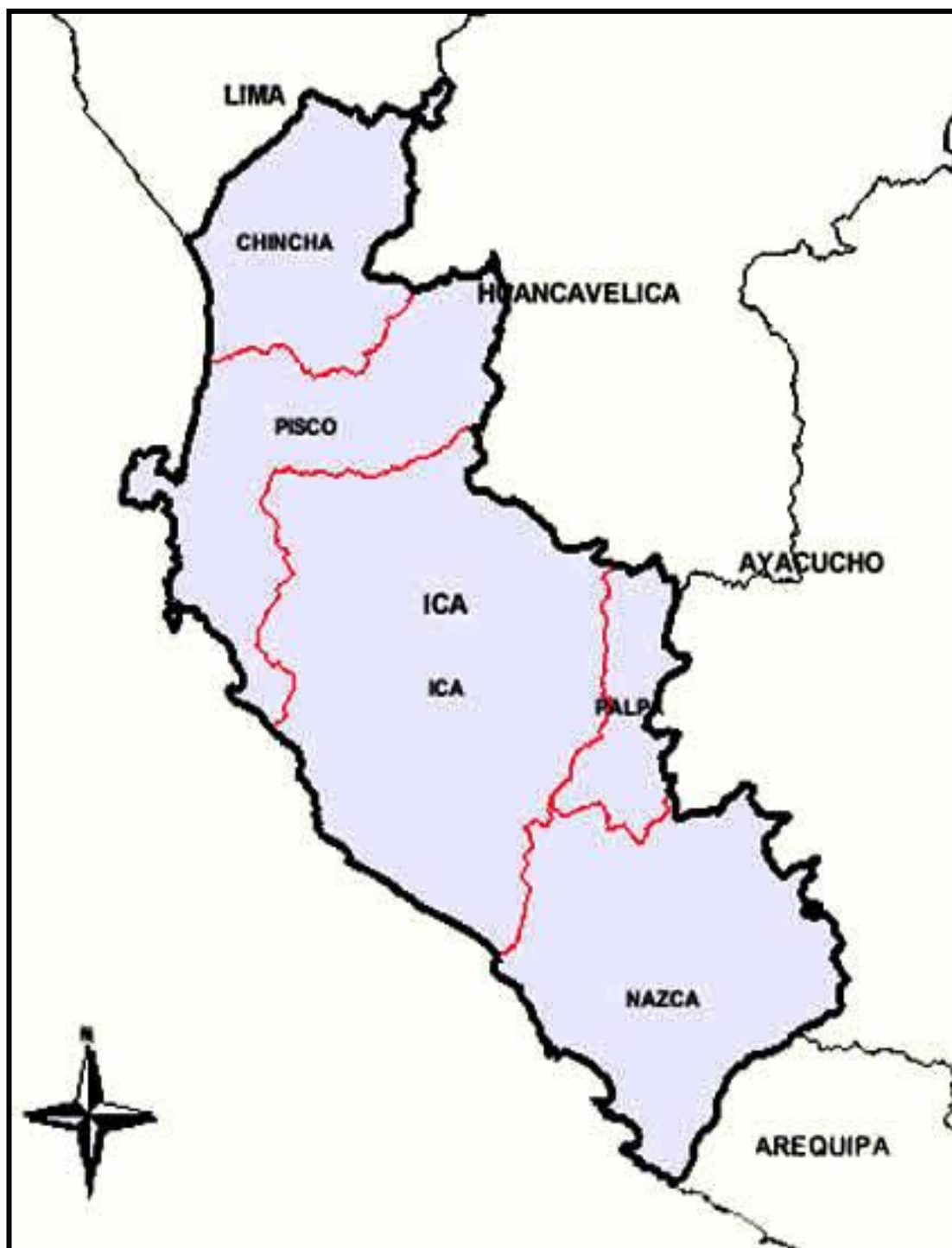
-----  
LA ENCUESTA A DESARROLLAR ESTA REFERIDA A DETERMINAR SI: LAS EMPRESAS AGROEXPORTADORAS INFLUYEN EN LA TRIBUTACIÓN, EN LA PROVINCIA DE ICA.  
-----

**PREGUNTAS**

1. **EL APOORTE DE LA TRIBUTACIÓN DE LAS EMPRESAS AGROEXPORTADORAS AL ESTADO ES:**
  - A) Mala
  - B) Regular
  - C) Buena
  
2. **EL COMERCIO INTERNACIONAL BENEFICIA A LA PROVINCIA DE ICA, DE UNA MANERA:**
  - D) Mala
  - E) Regular
  - F) Buena
  
3. **LAS EMPRESAS AGROEXPORTADORAS INFLUYEN EN EL DESARROLLO DE LA SOCIEDAD, DE UNA MANERA:**
  - A) Mala
  - B) Regular
  - C) Buena

4. **EL PROCESO DE LA GLOBALIZACIÓN PERMITE EL CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS AGROEXPORTADORAS, DE UNA MANERA:**
- A) Mala
  - B) Regular
  - C) Buena
5. **LAS OBLIGACIONES TRIBUTARIAS SE VE REFLEJADA EN EL DESARROLLO DE LA PROVINCIA DE ICA, DE UNA MANERA:**
- A) Mala
  - B) Regular
  - C) Buena
6. **LAS COMPETENCIAS DE LA SUNAT CONTRIBUYE A LA FORMALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS, DE UNA MANERA:**
- A) Mala
  - B) Regular
  - C) Buena
7. **LA FACULTAD DE FISCALIZACIÓN A LAS EMPRESAS AGROEXPORTADORAS, ES:**
- A) Mala
  - B) Regular
  - C) Buena

ANEXO N°3  
DEPARTAMENTO DE ICA



ANEXO N°4  
PROVINCIA DE ICA



ANEXO N°5  
EMPRESAS AGROEXPORTADORAS





*sunfruits*



AGRICOLA  
*Don Ricardo*

beta  
complejo agroindustrial



*Riachuelo*  
AGRÍCOLA



ANEXO N°6

RELACIÓN DE LAS EMPRESAS AGROEXPORTADORAS

RELACION DE FUNDOS DEL VALLE DE ICA

N°	AREA	PRODUCTOR	PREDIO	OFICINA	TELEFONO	CONTACTO	CARGO	CULTIVOS IMPORTANTES	DISTRITO	COMISION
1	68,36	Agrícola S.A.	Sarita Colonia	Parque Industrial mz.C lote 14 Ica			Ingeniero de campo	Semillas de Maiz Híbrido	Subtanjalla	Macacona
2	40,00	Agrícola Andrea S.A.C.	Espigo	Carretera Panamericana Sur Km.310 - Garganto (Ex - desmotadora Codepasa)	056-215236 / 01-98349321	Lidia Angulo, Ing Marcos Avalos Castillo	Ingeniero de campo	Vid superior, red globe	Los Aquijes	La Achirana S2
3	75,00	Agrícola Andrea S.A.C.	San Pablo	Carretera Panamericana Sur Km.310 - Garganto (Ex - desmotadora Codepasa)	056-215236 / 01-98349321	Lidia Angulo	Administrador	Vid superior, red globe	Los Aquijes	La Achirana S2
4	500,00	Agrícola Chapi S.A.	Don Ernesto	Calle Juan Pablo Fernandini - Ica	056-228202 / 01-98381989	Ricardo Arriola Claudia Tello Rojas	Analista Agrícola	Esparago uc 157 Fl, Alcachofa lorca e imperial star, Palta hass	Santiago	La Achirana S5
5	146,51	Agrícola Don Pipo S.A.C.	Fundo Cordero Alto	Carretera a Los Molinos Km. Los Molinos	98319873	Oriando Uribe Elias	Administrador	Algodón, Palta	La Tinguifa	La Achirana S1
6	129,83	Agrícola Don Ricardo S.A.C.	Santa Rosa	Caserio Santa Rosa A - 71- Los Molinos	056-407004 / 01-98168149	Jorge Ferreira Arturo Saldivar	Administrador Administrador Agrícola	Uva, palta fuerte, hass	San José de los Molinos	La Achirana S1
7	71,62	Agrícola Don Ricardo S.A.C.	Yancay - B	Caserio Santa Rosa A - 71- Los Molinos	056-407004 / 01-98168149	Jorge Ferreira Arturo Saldivar	Administrador Administrador Agrícola	Uva, palta fuerte, hass	San José de los Molinos	Quilloay
8	50,93	Agrícola Don Ricardo S.A.C.	La Quebrada	Caserio Santa Rosa A - 71- Los Molinos	056-407004 / 01-98168149	Jorge Ferreira Arturo Saldivar	Administrador Administrador Agrícola	Uva, palta fuerte, hass	San José de los Molinos	Yancay
9	46,85	Agrícola Hoja Verde S.A.	Santa Ana	Fundo Santa Ana - Camino a El Carmen - San Juan Bautista	01-98384673 / 01-98381498 / 01-98383060	Juan Velásquez Ruiz	Administrador Ingeniero de campo Ingeniero de campo	Palto hass	San Juan Bautista	Macacona
10	83,87	Agrícola La Máquina S.A.C.	Misterio I y II	Carretera Panamericana Sur Km.310 - Garganto (Ex - desmotadora Codepasa)	056-215236 / 01-98349321	Victor Lopez	Ingeniero de campo	Vid superior, flame	La Tinguifa	La Achirana S1
11	68,29	Agrícola Riachuelo S.A.C.	Riachuelo	Fundo Riachuelo, Carretera a Los Molinos Km. 05 - La Tinguifa - Ica	056-252874	Ricardo Pow Sang	Administrador	Vid red globe, esparago UC 157 Fl	La Tinguifa	La Achirana S1
12	67,07	AgroLamont S.A. Agrícola San Juan de Dios S.A.				Tallo Rodriguez de la Cruz Luis Mendoza Martinez	Ingeniero a Cargo Ingeniero a Cargo	Aji paprika, cebolla amarilla Palta hass, fuerte, pecana	La Tinguifa	La Achirana S2

N°	AREA	PRODUCTOR	PREDIO	OFICINA	TELEFONO	CONTACTO	CARGO	CULTIVOS IMPORTANTES	DISTRITO	COMISION
13	13.23	Agrícola San Martín S.A.		Vina Tacama. Sector Tacama	056-228394 / 056-228395	Fernando Calderón Morón Manuel Esteban Sevilla Andrade	Operaciones Agrícolas Gerencia de Viñas	Vid cabernet,	La Tinguifa La Tinguifa	La Achirana S1 La Achirana S6
14	42.58	Agrícola Santa Lucía S.A.			056-215720 / 01-98381425	Alfredo Hernández Pacheco	Administrador		Santiago	La Achirana S6
15	49.53	Agrícola San Ramón S.A.	San Ramón	Fundo San Ramón. Carretera Panamericana Sur Km. 310.8 - Pueblo Nuevo	056-215720 / 01-98381425	Alfredo Hernández Pacheco	Administrador		Pueblo Nuevo	La Toledo
16	3.52	Agrícola Santiaguillo S.A.		Av. Conde de Nieva 1043 - Urb. Luren	056-235533 / 056-9620669	Daniilo Navas Piccone	Ingeniero de Campo	Esparrago UC 157 f1	Santiago	Santiago - Santiaguillo
17	57.51	Agrícola Santiaguillo S.A.	Santiaguillo	Av. Conde de Nieva 1043 - Urb. Luren	056-235533 / 056-9620669	Jose Luis Gereda Moyano Daniilo Navas Piccone	Propietario Ingeniero de Campo	Esparrago UC 157 f1	Santiago	Santiago - Santiaguillo
18	170.13	Agrícola Yaurilla S.A.	Maestranza	Fundo Maestranza. Los Aquijes	056-9661021 / 01-98347678	Americo Porturas Pretto	Ingeniero a Cargo	Esparrago UC 157, Pato hass,	Los Aquijes	La Achirana S2
19	24.54	Agroindustrias San Isidro S.A.	Las Palmeras	Fundo Los Sauces. Carretera Panamericana Sur Km. 315 - Santiago		Ricardo Garcia SantaMaría Silvia Silvestre Conde	Ingeniero de Campo Ingeniero de Campo	Pecano mahan, sucsy, Esparrago UC 157 f1	Santiago	La Toledo
20	107.08	AgroInversiones Victoria S.A.C.		AgroVillacuri. - Carretera Panamericana Sur Km. 289.5 - Guadalupe	056-406294 / 056-406225 / 01-98117108 / 01-98103497	Fredy Cucho Moscoso	Ingeniero de Campo	Vid Flame, Vid Red globe, Pecano Mahan, Olivo S	Salas	Macacona
21	1190.00	Sociedad Agrícola Drokasa S.A.	La Catalina	Fundo Santa Rita. Carretera Panamericana Sur Km.	056-228022 / 01-98384326	Paul Shuliz Martínez Martín Rosas Hernández	Ingenieros a Cargo - Esparrago Ingenieros a Cargo - Vid	Esparrago UC157 f1, Atlas	Santiago	La Achirana S5
22	194.19	Sociedad Agrícola Drokasa S.A.	Santa Rita	Fundo Santa Rita. Carretera Panamericana Sur Km.	056-228022 / 01-98384326	Paul Shuliz Martínez Martín Rosas Hernández	Ingenieros a Cargo - Esparrago Ingenieros a Cargo - Vid	Esparrago UC157 f1, Atlas	Santiago	Tacaraca
23	14.91	Arko E.I.R.L.	La Ponderosa	Carretera Panamericana Sur Km. 326 - Pampa de Los Castillos - Santiago		Edilberto Valenzuela Aparcana	Ingenieros a Cargo	Esparrago, Maiz Híbrido	Santiago	La Achirana S6
24	29.41	Arko E.I.R.L.	La Ponderosa	Carretera Panamericana Sur Km. 326 - Pampa de Los Castillos - Santiago		Edilberto Valenzuela Aparcana	Ingenieros a Cargo	Esparrago, Maiz Híbrido	Santiago	La Achirana S6

N°	AREA	PRODUCTOR	PREDIO	OFICINA	TELEFONO	CONTACTO	CARGO	CULTIVOS IMPORTANTES	DISTRITO	COMISION
25	48.00	Asociación de Agricultores de Ica	San Camilo	Fundo San Camilo s/n - Parcona	056-234121	Luis Ramirez Arroyo	Gerente	Algodón tanguis, MAD, pallar generoso de Ica	Parcona	La Achirana S2
	12.00	ICATOM S.A.	San Camilo	Av. Manuel Santiana Chiri 151 - Santo Domingo		Jose Campos Hernandez	Administrador	Tomate Heinz		
26	27.03	Bodega y Viñedos La Caravedo S.A.C.	La Caravedo	Fundo La Caravedo, Camino a la Hacienda Los Pobres - Salas		Rodrigo Peschiera Mifflin	Gerente General	Vid red globe, quebranta	Salas	Quilloy
27	32.41	Campos del Sur S.A.	Zenón	Calle Francisco Flores	056-222772	Rafael Cilloniz Blondet	Gerente General	Esparrago UC 157 f1	Santiago	La Achirana S6
28	53.51	Campos del Sur S.A.	Guerrero	Calle Francisco Flores Chinarro 239 - Urb. Luren	056-222772	Rafael Cilloniz Blondet	Gerente General	Esparrago UC 157 f1	Santiago	La Toledo
29	77.14	Carmen Fontella Quijandria	Santa Maria	Chinarro 239 - Urb. Luren		Jose Acevedo Moran	Ingeniero encargado de campo	Vid red globe, flame, superior, alfonso Lavalle, crimpson	Ica	La Mochica
30	17.15	Carmen Fontella Quijandria	Santa Bárbara			Luis Espinoza Gamba	Asesor Técnico	Vid red globe, flame, superior, alfonso Lavalle, crimpson	La Tinguifa	La Achirana S1
31	104.57	Compañía Agrícola San Isidro S.A.	Los Sauces	Fundo Los Sauces, Carretera Panamericana Sur Km. 315 - Santiago		Ricardo García SantaMaría	Ingeniero de Campo	Esparrago UC 157 f1, pecano mahan sucsy	Santiago	Tacaraca
32	115.95	Compañía Agrícola San Isidro S.A.	Los Pinos	Fundo Los Sauces, Carretera Panamericana Sur Km. 315 - Santiago		Silvia Silvestre Conde	Ingeniero de Campo	Esparrago UC 157 f1, pecano mahan sucsy	Pueblo Nuevo	La Achirana S4
33	5.70	Complejo Agroindustrial Beta S.A.	Jose de la Torre Ugarte	Fundo Los Castillos	01-98375070	Miguel Abregú Siguas	Gerente Técnico	Esparrago UC 157 f1	Santiago	
34	19.60	Agrícola Parcona S.A.C.	Cirilo Huaracaya	Fundo Los Castillos		German Hinojosa Ramos	Administrador	Esparrago UC 157 f1	Santiago	
35	4.23	Complejo Agroindustrial Beta S.A.		Fundo Los Castillos	01-98375070	Miguel Abregú Siguas	Gerente Técnico	Esparrago UC 157 f1	Santiago	La Achirana S5
36	250.13	Complejo Agroindustrial Beta S.A.		Fundo Los Castillos	01-98375070	Miguel Abregú Siguas	Gerente Técnico	Esparrago UC 157 f1	Santiago	La Achirana S5
37	52.29	Complejo Agroindustrial Beta S.A.		Fundo Los Castillos	01-98375070	Miguel Abregú Siguas	Gerente Técnico	Esparrago UC 157 f1	Santiago	
38	124.35	Corporación Agrícola del Sur S.A.	Santa Mónica	Carretera Panamericana Sur Km.310 - Garganto (Ex - desmotadora Codepass)	056-215236 / 01-98349321	Alejandro Garabito Velarde	Técnico a Cargo	Vid red globe, superior	Los Aquijes	La Achirana S2
						Isidro Cartuayo	Ingeniero de campo			

N°	AREA	PRODUCTOR	PREDIO	OFICINA	TELEFONO	CONTACTO	CARGO	CULTIVOS IMPORTANTES	DISTRITO	COMISION
39	219.00	El Pedregal S.A.	El Pedregal	Fundo Pedregal, Yaulilla - Parcona	01-98333645 / 01-98156702 01-98372800	Eugenio Lira Venegas	Director	vid red globe, thompson, flame, white seedless	Los Aquijes	La Achirana S2
40	25.74	Espárragos del Perú S.A.C.	Machucado	Fundo Machucado, Carretera Panamericana Sur Km. 326 - La Venta - Santiago	056-402090 / 056-406291 / 056-406292 /	José Antonio Miranda Sánchez	Ingeniero de Campo	Esparrago UC. 157 f1	Santiago	La Achirana S6
41	72.61	Euro S.A.	Los Pobres	Panamericana Sur Km. 294 -	056-402090 / 056-406291 / 056-406292 /	Félix Castilla Córdova / Carlos Galdos	Jefe de Operaciones / Gerente Administrativo	Esparrago UC 157 f1, Granado Mollar, Wonderfool	Salas	Macacona
42	256.60	Fernando Bustamante Belaunde	El Rosario y otros	Guadalupe Fundo El Rosario, Pampa de los Castillos, Pachacutec	056-212961 / 01-98342018	Jose Pro Berrospi	Asistente de Operaciones Agrícolas	Esparrago UC 157 f1, limon tahiti, tangelo mineola, naranja w. navel	Pachacutec	La Achirana S5
43	92.16	Fundo San Fernando S.A.	San Fernando	Fundo San Fernando, Sacta - Santiago	01-98176502	Ricardo Bustamante Cilloniz / Ronald Monzon	Propietario / Ingeniero de Campo	Esparrago UC 157 f1	Santiago	Sacta
44	36.22	Gourmet Farms Peru S.R.L.	La Planicie	Fundo San Ramón, Carretera Pan. Sur Km. 310.8 - Pueblo Nuevo	056-237033 / 01-98333563	Walter Aquino Garcia	Administrador		Pueblo Nuevo	
45	60.79	Ica Fruta S.A.			01-98116633	Norka Valdivia	Ingeniero de Campo	Esparrago UC 157 f1	La Tinguifa	La Achirana S1
46	103.48	Barco Massa, Zoila	Santa Rita de Casia			Barco Massa, Zoila	Ingeniera a Cargo	Vid Red Globe, Flame	La Tinguifa	La Achirana S1
47	26.84	Ica Pacific S.A.	Sojo	Fundo Los Pobres, Carretera Panamericana Sur Km. 294 - Guadalupe	056-402090 / 056-406291 / 056-406292 / 056-406288	Félix Castilla Córdova / Carlos Galdos	Jefe de Operaciones / Gerente Administrativo	Esparrago UC 157 f1	Santiago	La Achirana S6
48	4.10	Ica Pacific S.A.	Macacará	Fundo Los Pobres, Carretera Panamericana Sur Km. 294 - Guadalupe	056-402090 / 056-406291 / 056-406292 / 056-406288	Bony Zambrano Villagaray	Asistente de Operaciones Agrícolas		Santiago	San Agustin
						Félix Castilla Córdova / Carlos Galdos	Jefe de Operaciones / Gerente Administrativo	Esparrago UC 157 f1	Santiago	
						Bony Zambrano Villagaray	Asistente de Operaciones Agrícolas	Esparrago UC 157 f1	Santiago	

N°	AREA	PRODUCTOR	PREDIO	OFICINA	TELEFONO	CONTACTO	CARGO	CULTIVOS IMPORTANTES	DISTRITO	COMISION
49	17.40	Ica Pacific S.A.	Macacará	Fundo Los Pobres. Carretera Panamericana Sur Km.294 - Guadalupe	056-402090 / 056-406291/ 056-406292 / 056-406288	Félix Castilla Córdova / Carlos Galdos	Jefe de Operaciones / Gerente Administrativo	Esparrago UC 157 f1	Santiago	San Agustín
						Bony Zambrano Villagaray	Asistente de Operaciones Agrícolas	Esparrago UC 157 f1		
50	45.77	Ica Pacific S.A.	Santa Filomena	Fundo Los Pobres. Carretera Panamericana Sur Km.294 - Guadalupe	056-402090 / 056-406291/ 056-406292 / 056-406288	Félix Castilla Córdova / Carlos Galdos	Jefe de Operaciones / Gerente Administrativo	Esparrago UC 157 f1	Santiago	La Toledo
						Bony Zambrano Villagaray	Asistente de Operaciones Agrícolas		Santiago	
51	61.89	ICASOL S.A.	Icasol	Carretera a Los Molinos Km. La Tinguña - Ica	056-257318	Juan Luis Camere de la Torre Ricardo Wong	Gerente de Operaciones	Vid Red globe, superior	La Tinguña	La Achirana S1
						Robinson navarro Santos Serveleón Palomino	Administrador Ingeniero a Cargo	Tomate heinz	Ica	Poruma
53	80.3	IQF del Perú S.A.	Hacienda Grande	Fundo Hacienda Grande - San José de Los Molinos	056-218830	Jaimé Garcilazo	Gerente Agrícola	Esparrago UC 157 f1	San José de los Molinos	Yancay
						Juan Lara Guillen	Asistente de Contabilidad	Citricos		
54	12.54	Jose Rizo Patron Buckley	Galindito	Av. Manuel Santiana Chir 151 - Santo Domingo		César Magallanes Dagnino	Administrador	Esparrago UC 157 f1, Vid quebranta	Salas	
55	41.38	Florida Blanca S.A.C.		Carretera Panamericana Sur Km.310 - Garganto (Ex - desmotadora Codepasa)	056-215236 / 01-98349321	Adan Herrera	Ingeniero de campo Vid	Vid red globe, flame, superior	Los Aquijes	La Achirana S3
						Benedicto Espichan Muñoz	Ingeniero de campo Esparrago			
56	110.00	La Portada S.A.C.	La Portada	Fundo La Portada - Pampa de los Castillos - Pueblo Nuevo		Luis Garavito Calmet	Ingeniero de Campo	Vid red globe, flame, crimpson, thompson	Pueblo Nuevo	
		Sociedad Agrícola Chanca S.A.C.(SAC S.A.C.)	La Colmena	Fundo La Colmena. Pampa de los Castillos - Pueblo Nuevo	01-98382594	Miguel Bailetti Frayssinet	Gerente de Producción	Esparrago UC 157 f1, Tomate hibrido	Pueblo Nuevo	La Achirana S5
57	88.95	Luis Manuel Nicolini de la Fuente	Victoria	Fundo Victoria. Altura del Km. 319 de la Panamericana Sur - Santiago		Ricardo Galindo	Administrador	Esparrago UC 157,	Santiago	
			Santiago			Félix Castilla Córdova / Carlos Galdos	Jefe de Operaciones / Gerente Administrativo	Esparrago UC 157,		Santiago - Santiagoullo
58	102.49	North Bay Produce S.A.	Apostol	Fundo Los Pobres. Carretera Panamericana Sur Km.294 - Guadalupe	056-402090 / 056-406291/ 056-406292 / 056-406288		Asistente de Operaciones Agrícolas	Esparrago UC 157,	Santiago	

Nº	AREA	PRODUCTOR	PREDIO	OFICINA	TELEFONO	CONTACTO	CARGO	CULTIVOS IMPORTANTES	DISTRITO	COMISION
59	47.70	Pablo Antonio Buendía Ploog	Buendía	Fundo Buendía. Sacta - Santiago		Oscar Salazar Sena	Ingeniero de Campo	Esparrago UC 157 fl, higo black mission, tangelo	Santiago	Sacta
60	34.09	PYGA S.A.	La Colmena	Fundo La Colmena s/n - Pampa de los Castillos - Pachacutec	056-239093	Casafranca	Jefe de Producción	semillero genetico	Pueblo Nuevo	La Achirana S5
61	244.13	ProAgro S.A.	San Jorge	Fundo San Jorge. Camino a San Pedro - Cachiche	01-98354382	Jhony Paredes	Ingeniero de Campo	Esparrago UC 157 fl, atlas	Ica - Cercado	Mochica
62	49.36	Robsons S.A.C.	San Ramón	Fundo San Ramón Chico. Aitura Km. 328 Panamerica Sur - La Venta - Santiago	01-98154176	Walter Hilario Cuba	Administrador	Esparrago UC 157 fl, MAD	Santiago	La Achirana S7
63	120.44	Agrícola Santiago Queirolo S.A.C.	Viña Queirolo	Viña Queirolo. Camino a Santa Rosa - San José de los Molinos		Marcos Quijandria	Ingeniero de campo	Vid cabernet sauvignon, ugnic, syrah	San José de los Molinos	Yancay
64	40.00	Sociedad Agrícola "Don Luis" S.A.			01-98381852	Percy Escriba Ore	Ingeniero de Campo	Vid Red Globe Flame, Quebranta	San Juan Bautista	Quilloay
65	85.86	Sociedad Agrícola "Don Luis" S.A.	Nicolini	Fundo Nicolini. Carretera a El Carmen s/n. San Juan Bautista	01-98381852	Percy Escriba Ore	Ingeniero de Campo	Esparrago UC 157 fl	San Juan Bautista	Quilloay
66	151.12	IQF del Peru ( Ex-Sociedad Agrícola Tacaraca S.A.)	Tacaraca	Fundo Tacaraca Carretera Panamericana Sur Km.		Guillermo Peña	Encargado administrativo	Esparrago UC 157 fl	Santiago	Tacaraca
67	39.37	Sucesión César Villegarcía Urzuela	Juan Santa	Calle Tacna 266 - Ica		César Villegarcía Hernández	Administrador	Algodón tanguis, mango haden, crfollo, vis	Parcona	La Achirana S2
68	263.87	Suministros Agroindustriales S.A.	Don Carlos	Av. Manuel Santa Ana Chiri 151 - Urb. Santo Domingo	/ 056-227268 / 056-252946 / 01-98342481	Oscar Palomino	Operaciones Agrícolas	Tomate heinz	La Tinguifa	La Achirana S1
69	85.89	Urbanizadora Los Pecos S.A.		Calle Bolívar 270 of 301 - Ica	056-235133 / 01-98314186	José Romero Preciado	Ingeniero de Campo	Esparrago UC 157 fl, limon tahiti	Santiago	La Achirana S7
70	161.21	Viña Tacama S.A.	Viña Tacama	Av. Conde de Nieva 540 - Urb. Luren	056-228394 / 056-228395	German Hinojosa Ramos	Administrador	Esparrago UC 157 fl, Vid quebranta	Santiago	La Achirana S5
71	84.14	Vihedo La Guardia S.A.	La Guardia	Viña Tacama. Sector Tacama		Fernando Calderón Morán	Operaciones Agrícolas	Vid tannat, red globe, albilla, cardinal. Ugnic, cabernet sauvignon, chenin, petit verdot, syrah, chardonay, viognier, thompson, flame	La Tinguifa	Macaona
72	104.32	Victor Bernaldes Uribe			01-98163809	Manuel Esteban Sevilla Andrade	Gerencia de Vifias	Vid red globe, tomate, semillero	Pueblo Nuevo	La Achirana S5
73	19.00	Agrícola Huarangal S.A.C.				Jorge Vargas Corbacho	Propietario		Tate	La Achirana S1
						Otoniel Michel Martínez Franco	Ingeniero de campo			
						Jose Villagomez	Contador	Espárago, Algodón		



N° AREA	PRODUCTOR	PREDIO	OFICINA	TELEFONO	CONTACTO	CARGO	CULTIVOS IMPORTANTES	DISTRITO	COMISION
74	Cooperativa Agraria de Usuarios Santa Gertrudis de Sacta L.T.D.A.						Espárrago, vid Red Globe, Algodón	Santiago	Sacta
75	Sucesión Picaaso Peratta Jorge Ernesto	Vista Alegre	Vina Vista Alegre, Camino a Los Lunas - La Tinguifa		Fernando Castillo Ramos Jorge Cardenas Gallardo Gian Carlo Luna Huaman	Administrador Ingeniero de campo Ingeniero de campo	Algodón Semillero de Hortalizas	La Tinguifa Pueblo Nuevo	La Achirana S1
76	Ica Seed								
77	CyJ S.A.			01-98332757	José Villagómez	Contador	esparrago UC 157 f1	Santiago	La Achirana S5
78	Consortio del agro S.A.C.	CAU Atalaya	Urb. La Angostura LL-3 Ica		Adrian Mendoza	Ingeniero de campo	Cebolla amarilla	Pachacutec	La Achirana S5
79	Consortio del agro S.A.C.	CAU Atalaya	Urb. La Angostura LL-3 Ica		Adrian Mendoza	Ingeniero de campo	Cebolla amarilla	Pachacutec	La Achirana S5
80	Complejo Agroindustrial Beta S.A.	Ex CAU Santa Margarita	Fundo Los Castillos		Miguel Abregú Siguas	Gerente Técnico	Espárrago, vid Red Globe	Santiago	La Achirana S6
81	Carlos Altamirano Garcia	Panam, Sur km. 326, Venta Baja, Base	Carlos Altamirano García, calle el Carmen 310 Pueblo Nuevo, Felipe Moron Chavez, Calle		p1. Thomas Hernandez Alvarado, p2. Felipe moron.	p1. Ing. de Campo, p2. Propietario	Esparrago, Algodón	Santiago	Achirana S7
82	Fernando Martínez Cabrera	Fundo El Rosario	Calle Libertad 236 Ica		Fernando Martínez Cabrera	Propietario	Algodón, Esparrago, Pecano	Santiago	Achirana S7
83	Jorge Albeardo Barco Massa	Sector Santiago	Urb. San Isidro Ica	98195859	Tec. Lidia Flores Peña	Jefe de Producción	Algodón, Esparrago	Santiago	La Toledo
84	Jose Luis Gereda Moyano	Santiago Km. 322	Conde de Nieva N° 1043 Urb. Luren Ica	235533	Danilo Navas Piccone	Ing. de Campo	Esperrago	Santiago	San Agustin
85	Luis Guillermo Céspedes Ludwick		p1. Montecarlo 240 Surco Lima, p2 y p3 la parcela	9678231 Ica	p1 y p2. Fausto Magallanes Garcia, p3. Santos Avalos	p1 y p2. Encaeaado de la produccion	Algodón	Santiago	Achirana S-3
86	Luisa Bernaola Fernandez	Sector Pampa de los Castillos	Calle Hortencia k-21, San Isidro Ica	231914	Gabriel Morales Bernaola	Hijo	Vid	Santiago	Achirana S5
87	Oscar Ibaiguren Castillo	Fundo San Miguel		213367	Felix Oregta Tataje	Encargado del Fundo	Pecana, Vid, Algodón	San José de los Molinos	Achirana S1
88	Salustiano Huaracaya Lujan		cp. Santa Julia Sector 5 Piedras		Salustiano Huaracaya Lujan	Productor	Esparrago, Pecano	Santiago	Achirana S6
89	Willy Colonia Salinas		p1. Agroindustria RRR, S.A.C, Calle Callao N° 246 of. 1, p2. Mercedes Gallegos Flores,	p1. 98232266 p2. 257113 p3. 9832851	p1. Felipe Deigado productori,		Esparrago, Algodón	Santiago	Achirana S5
90	Victor Bernales Uribe	Km. 332.5 Panam, Sur Entrada Agua	Residencial La Angostura, Camino Real -14 Ica		Carmen Casas Miranda	Ing. de Campo	Vid, Esparrago, Algodón	Santiago	Achirana S7

N°	AREA	PRODUCTOR	PREDIO	OFICINA	TELEFONO	CONTACTO	CARGO	CULTIVOS IMPORTANTES	DISTRITO	COMISION
91	166.29	Manuel Echeagaray Cueto	Fundo Dos Mariñas	Av. Cutervo L-30 San Isidro Ica/Sector Fuerzas Armadas (ex cooperativa)	229470	Luis Muñoz García/L	Encargado	Esparrago, Aceituna	Santiago	Achirana S7
	46.35			p1. Manuel Echeagaray, p2 Victor Bernales Uribe, Camino Real La Angostura D14 Ica		Luis Muñoz García/Luis Fernandez	Encargado de Contabilidad/Productor	Espárrago	Santiago	Achirana S7
92	29.3	Jorge Nieto Rebata	Sector Santa Vicenta s/n	Av. Los Maestros n° 416 Ica		Jorge Nieto Rebasa	Productor	Esparrago	Santiago	Achirana S5
									Ica - Cercado	
93	28.35	Miguel Villanueva Villanueva	Fundo San Agustín, Sector Caliche	p1. Miguel Villanueva Villanueva/Calle Huancavelica 248 Parcona Zona Sur, p2.		p1. Antonio Arroyo Palomino, p2. Igual	p1. Jefe de Campo	Algodón	Ica - Cercado	San Jacinto
	22.84							Maiz Amarillo Duro		
94	34.35	Gino Gotuzo Balta	Sector La Salcedo	p1. Gino Gotuzo Balta, Pedro olaechea, costado de cañese, p2. Eduardo Cabrera Ganosa.		p1. Ing. Angel Tomas Ramos Martinez, p2. Rosa	p1. Jefe de Campo, p2. Encaigada	Algodón	Los Aquijes	Achirana S3
95	50	Gabino Arones Flores	Sector La Venta Baja, Las Flores	p1. Gabino Arones Flores Av. San Martin 973 San Isidro-Ica, p2. Maximina Balbuena de		p1. Vicente Ochoa Maldonado, p2. Fidel Pacheco	p1. Encargado, p2. Yerno	Algodón	Santiago	Achirana S7
	41.25									
96	42.71	Gino Ratto Risso	km. 8 de la Carretera a los molinos, Distr. La Tinguifa	Las Casuarinas N° 847 La Angostura		p1. Gabino Arones Flores, p2. Francisco Gonzales	p1. propietario, p2 Inquilino, p3. Propietario		Santiago	Achirana s7
	0.11									
97	101.82	Jorge Semique Berrocal	Sector Cantoral	p1. Alfredo Ferrand Budge, Lima, p2. Rolando Nieto Suarez, vive en la aprceia p3.		Guino Ratto Risso	Productor	Vid	La Tinguifa	Achirana S2
98	46.00	Juan Carlos Santhome Bernales	Hacienda San Juan			p1 Hugo Nieto Suarez, p2. Hugo Nieto Suarez, p3.	p1. Adm., p2. Hijo, p3. Hijo, p4. Hermano	Algodón, Pecana, Vid	Santiago	San Agustín
99	81.21	Manuel Ramos Robertson	Sector Machucado	Av finandia s/n La Tinguifa, contadora, los olivos c-4 urb. San Luis Ica		Juan Carlos Satome Bernales	Propietario	Pecana	San Juan Bautista	Quilloy
						Ing. William Peve Gerónimo	Ing. de Campo	Esparrago	Santiago	Achirana S6