



Universidad Inca Garcilaso de la Vega

FACULTAD DE COMERCIO EXTERIOR Y RELACIONES

INTERNACIONALES

**Propuesta de emprendimiento para el incremento de la exportación de aceitunas
conservadas hacia Chile**

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

Para optar el título profesional de LICENCIADO EN GESTIÓN DE NEGOCIOS

INTERNACIONALES

AUTOR

Herrera Herrera, Thiffany

ASESOR

Morales Godo, Ángel Francisco

Lima, Perú [2020]

Dedicatoria

A Dios, por ser mi fortaleza.

A Gael y Enzo, mis hijos, por ser mi inspiración y razón de ser.

A Elias y Lily, mis padres, por la confianza, sacrificio y amor constante.

A Carlos, mi compañero de vida, por la paciencia y apoyo incondicional.

A Geny y Roxana, por el cariño y apoyo brindado.

Gracias.

ÍNDICE

RESUMEN.....	4
ABSTRACT	5
INTRODUCCIÓN	6
CAPITULO I: Marco Teórico de la Investigación	7
1.1. Marco Histórico	8
1.2. Bases Teóricas.....	11
1.3. Marco Legal	31
1.4. Antecedentes del estudio.....	34
1.5. Marco Conceptual	37
CAPITULO II: Planteamiento del Problema.....	41
2.1. Descripción de la Realidad Problemática	42
2.2. Formulación del Problema	43
CAPITULO III: Objetivos, Delimitación y Justificación de la Investigación.....	44
3.1. Objetivo General y específicos	45
3.2. Delimitación del estudio.....	45
3.3. Justificación e importancia del estudio	45
CAPITULO IV: Formulación del Diseño	47
4.1. Diseño Esquemático	48
4.2. Diseño de la investigación	49
4.3. Descripción de los Aspectos Básicos del Diseño.....	55

CAPITULO V: Prueba de Diseño	60
5.1 Propuesta de solución al problema	61
CONCLUSIONES	65
RECOMENDACIONES	66
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	67

RESUMEN

El presente trabajo de investigación denominado PROPUESTA DE EMPRENDIMIENTO PARA EL INCREMENTO DE LA EXPORTACIÓN DE ACEITUNAS CONSERVADAS HACIA CHILE, hace referencia al emprendedor como un agente que aprovecha oportunidades para obtener beneficios económicos, formando incertidumbre y asumiendo riesgos.

El objetivo principal es determinar que el emprendimiento incrementa la exportación de aceitunas conservadas hacia Chile. Para validar los antecedentes de esta investigación, se realizó la aplicación de la técnica específica “software ERP” en el departamento de producción de la empresa.

Los resultados describen de qué forma la propuesta de emprendimiento logra incrementar la eficiencia aplicando un software ERP, así como también se logra la reducción de costos, pudiéndose ofrecer el producto a un menor precio unitario, a su vez, disponer de una oferta exportable competitiva en calidad y precio.

En conclusión, con la aplicación del software ERP, se hace evidente el incremento de la exportación de las aceitunas conservadas hacia Chile.

Palabras clave: aceitunas, emprendimiento, exportación, incremento, software.

ABSTRACT

The present research work called PROPOSAL OF ENTREPRENEURSHIP TO INCREASE THE EXPORT OF PRESERVED OLIVES TO CHILE, refers to the entrepreneur as an agent that takes advantage of opportunities to obtain economic benefits, forming uncertainty and taking risks.

The main objective is to determine that the project increases the export of preserved olives to Chile. To validate the background of this research, the specific technique "ERP software" was applied in the company's production department.

The results describe how the entrepreneurship proposal manages to increase efficiency by applying ERP software, as well as reducing costs, being able to offer the product at a lower unit price, in turn, having a competitive exportable offer in quality and price.

In conclusion, with the application of ERP software, the increase in the export of preserved olives to Chile is evident.

Key words: olives, entrepreneurship, export, increase, software.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación se titula “Propuesta de emprendimiento para la exportación de aceitunas conservadas hacia Chile”, siendo el Perú durante la última década, el país que ha incentivado al emprendimiento, en donde la aceituna es el producto agroalimentario que cuenta con un mayor dinamismo comercial con Chile, por su alto valor nutricional y calidad.

En este sentido, el objetivo principal de la investigación es determinar que el emprendimiento incrementa la exportación de aceitunas conservadas hacia Chile.

La presente investigación está conformada por 5 capítulos:

En el primer capítulo se muestra el desarrollo del marco teórico de la investigación referida al emprendimiento, la historia, antecedentes y los conceptos básicos e importantes que se tuvieron como base para el desarrollo de todo el trabajo.

En el segundo capítulo se puede observar el planteamiento del problema, en el cual se describe la realidad actual de las exportaciones de aceitunas conservadas a Chile y a su vez se realiza la formulación del problema general.

En el tercer capítulo se encuentran los objetivos generales y específicos, siendo el general determinar que el emprendimiento incrementa la exportación de aceitunas, y uno de los específicos, analizar que la gestión de emprendimiento influya en la exportación de las aceitunas conservadas.

En el cuarto capítulo, se desarrolla la formulación del diseño propuesto para la obtención del incremento de la exportación de aceitunas conservadas hacia Chile, siendo aquí donde se detalla el diseño y se describe los aspectos básicos del software escogido.

Por último, en el quinto capítulo, se observa la Prueba de Diseño y los resultados que se obtuvieron. Así mismo, se observan las conclusiones y recomendaciones del trabajo de investigación realizado.

CAPÍTULO I

1. Marco teórico de la investigación

1.1 Marco Histórico

Desde la creación de la humanidad, el emprendimiento siempre ha estado presente, debido a que, en todo momento, el ser humano siempre ha tenido la cualidad innata por la superación propia, con el fin de encontrar las mejores oportunidades para poder llevar a cabo sus propósitos, de tal manera que pueda mejorar su calidad de vida.

A continuación, se explica la evolución histórica del emprendimiento:

En los siglos XIII y XIV, los nobles y religiosos no aprobaban el emprendimiento en la sociedad, teniendo como efecto que la mayoría de mercaderes recibieran castigos por parte de las autoridades medievales europeas. La actividad comercial, sólo era consentida, si y solo si, la persona que compraba y vendía productos producidos por otras personas, no generaba ingresos superiores a los productores de dicha mercancía; de la misma manera, si el vendedor no había participado del proceso, no le correspondía ningún tipo de ganancia (Gómez, A. 2009)

Durante los siglos XVI y XVII, el rechazo hacia nuevas ideas, producto de lo que las personas observaban y experimentaban para poder inventar nuevos dispositivos que permitiesen generar un aumento en la producción se consideraba un mal, por el lado de la economía, hacia los artesanos y campesinos, los cuales debían dejar su lugar de origen ya que iban a ser reemplazados en sus puestos de trabajo por máquinas (Gómez, A. 2009) Con el paso del tiempo, todo aquel que se atrevía a crear era castigado y censurado por las autoridades, debido a que las distintas creaciones no eran visto como un beneficio para poder aminorar costos y favorecer la labor del trabajador, sino, más bien, era visto como una forma acaparadora y codiciosa del innovador para generar ganancias superiores a los demás, sin pensar en éstos.

Sin embargo, hacia principios del siglo XIII, el vocablo emprendimiento se hacía entender dando referencia a aquellos viajeros que llegaban al Nuevo Mundo en busca de oportunidades, siguiendo de ejemplo a Cristóbal Colon (Cesar, C. y Viveros, H., 1996)

Richard Cantillón en 1755, describió el término emprendimiento como: *“un individuo que asume riesgos en condiciones de incertidumbre”*. Cantillón, posiblemente fue el primero en hacer uso oficial del término emprendimiento, relacionándolo a su vez, con la economía. Además, reconoció al emprendimiento como una labor en donde se explotan oportunidades y generan ganancias.

Por otro lado, Jean Baptiste Say en 1810, considera al emprendimiento como *“un agente de cambio que reúne y combina los medios de producción, recursos naturales, humanos y financieros, para construir un ente productivo y encuentra el valor recibido de los productos, la recuperación del capital invertido, de los gastos que incurrió y de las utilidades que busca”* (Varela,2001) Durante este periodo, Say colaboró con la teoría sobre el emprendimiento, al referirse al empresario como un "trabajador superior", además, señaló que el valor es subjetivo para el empresario (Hebert & Link, 1982).

En el siglo XX, Joseph Schumpeter, considera al emprendimiento como una "destrucción creativa", ya que, al crear o innovar un negocio o producto, éste reemplaza de manera parcial o permanente al resto de ofertas del mercado, fomentando el crecimiento económico a largo plazo. (Drucker,1985)

A comienzos del siglo XXI, George A. Akerlof (integrante de la Nueva Economía Keynesiana) define el emprendimiento como asociación de acciones y procesos que se siguen al identificar una oportunidad de negocio con el fin de generar riquezas. Sin embargo, el término emprendimiento obtuvo una mayor amplitud, en la cual se pudo incluir al “emprendimiento social”, siendo este método de negocios empleado por las empresas, startups, instituciones con o sin fines de lucro, con el fin de financiar las soluciones a los diferentes problemas o inconvenientes, ya sean sociales, culturales o ambientales.

Actualmente, el emprendimiento puede realizarse de forma independiente, en la modalidad que se usaba desde los inicios de la historia de la humanidad o según la modalidad del ecosistema emprendedor, en la cual se promueve a la formación de pequeñas empresas y startups. No obstante, el emprendimiento puede ser estudiado y perfeccionado en las universidades como parte de la disciplina de administración de empresas o negocios internacionales.

En épocas de crisis, los emprendimientos suelen significar una oportunidad o una posibilidad de ingreso económico para toda aquella persona que se encuentre sin empleo. Vargas (2013)

1.2 Bases Teóricas

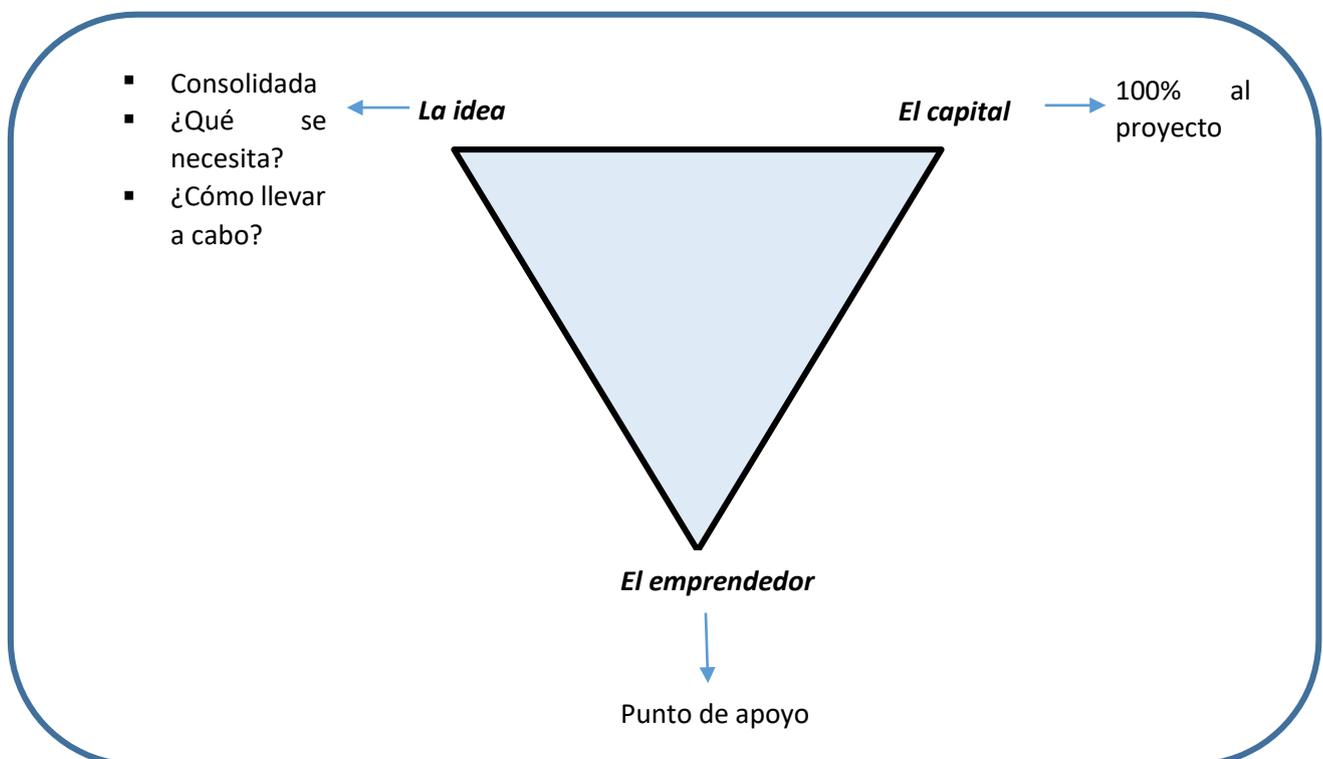
1.2.1 Emprendimiento

✓ Teorías

A continuación, se describe las teorías obtenidas para el conocimiento científico del estudio:

a. Teoría del Triángulo invertido (Andy Freire, 2005)

Andy Freire, genera la propuesta del triángulo invertido, en el cual el proceso emprendedor estaba conformado por tres componentes indispensables para realizar un emprendimiento:



Del emprendedor va a depender cuán exitoso sea su proyecto, siempre y cuando éste siga el modelo y no permita que ninguna de las variables falle.

Para el emprendedor exitoso, ni la idea ni el capital son problema, ya que el éxito se basa en las habilidades y pasión para llevar a cabo dicho proyecto.

(Freire, 2004)

b. Teoría del emprendimiento (Schumpeter,1978)

Schumpeter en su teoría considera al empresario como un ser innovador, el cual, además, era el principal promotor del desarrollo económico y de avances sociales, generando el equilibrio en el mundo empresarial, debido a que las empresas cuando recuperan todos sus gastos de producción obtienen un bien añadido proveniente de su actividad.

De dicha idea, Schumpeter señala que los emprendimientos, de cierta manera, generan un quiebre del equilibrio, lo cual genera ingresos por encima de lo normal hasta que llega a un momento de equilibrio, dado que otras empresas comienzan a generar a través de la copia de esta innovación y se convierte en algo normal.

Para Schumpeter, este proceso se clasifica en 3 fases:

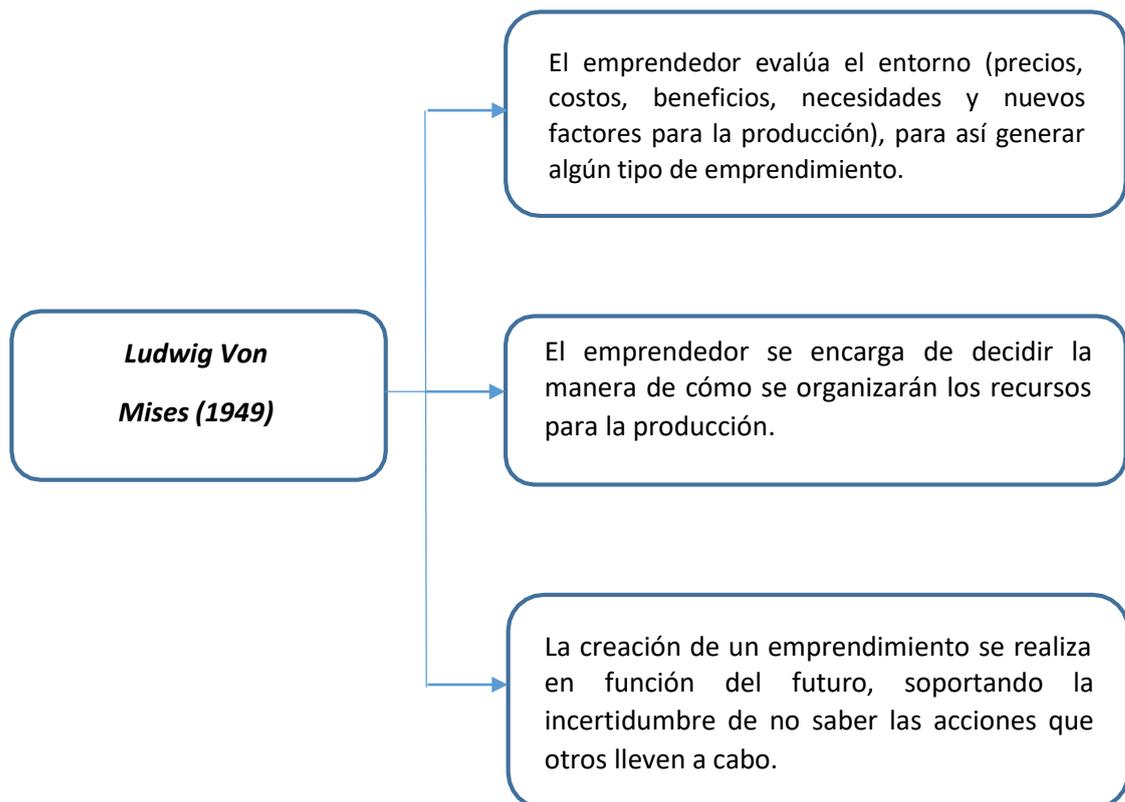
- ✓ **Invención:** Es la creación, diseño, descubrimiento o producción de un nuevo producto o proceso de producción que antes no existía.
- ✓ **Innovación:** Consiste en modificar un producto o proceso, para así, colocarlos en el mercado empresarial.
- ✓ **Imitación:** Acción que realizan las empresas de la competencia al generalizar un producto o proceso de innovación ya existente, convirtiéndolos en productos o procesos sustitutivos similares.

c. Escuela Austríaca (1871)

Los autores pertenecientes a esta escuela, como Schumpeter, dan conocer al emprendimiento como un aspecto importante para el proceso del desarrollo capitalista. Sin embargo, algunos autores no comparten algunas ideas con dicho autor.

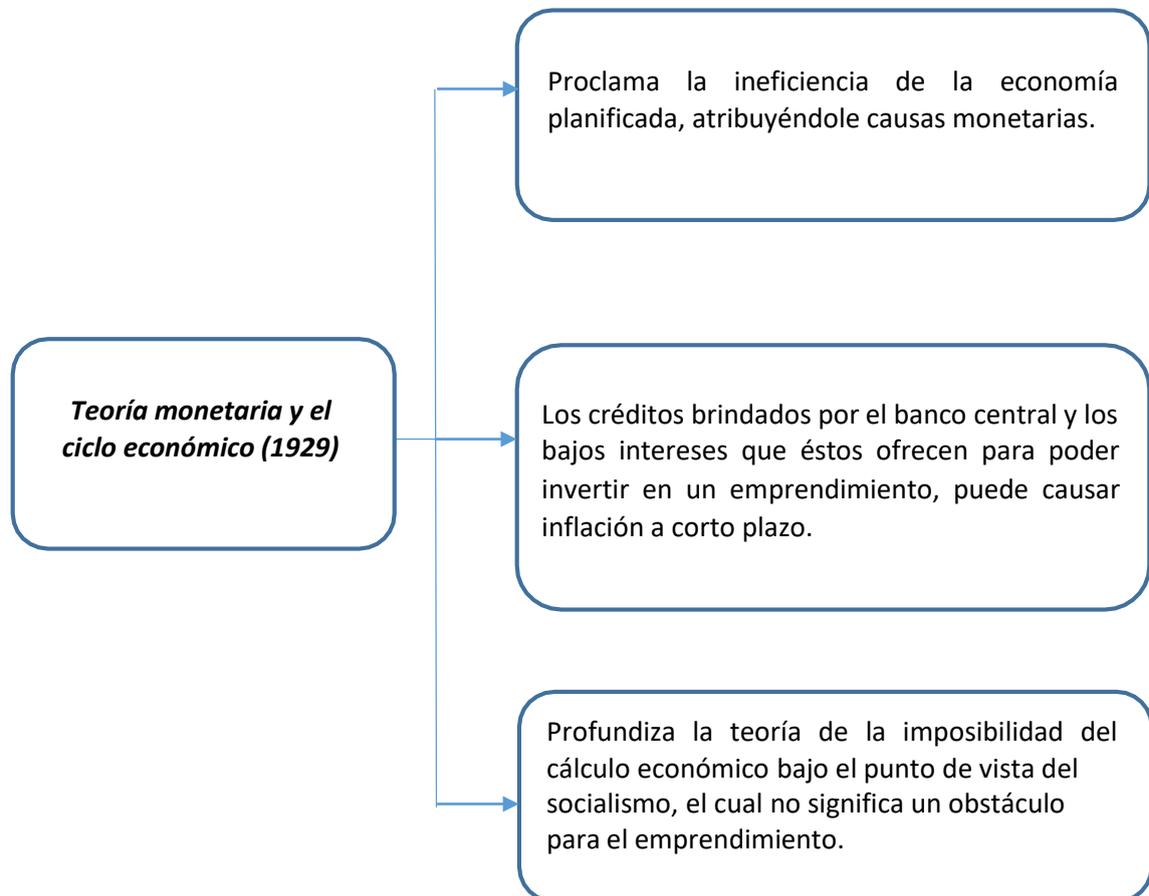
Entre los autores que resaltan en esta escuela son:

- *Ludwig Von Mises (1949)*



- *Friedrich Hayek (1929)*

Hayek, crea la “*teoría monetaria y el ciclo económico*” en el cual:



- *Israel Kirzner (1973)*

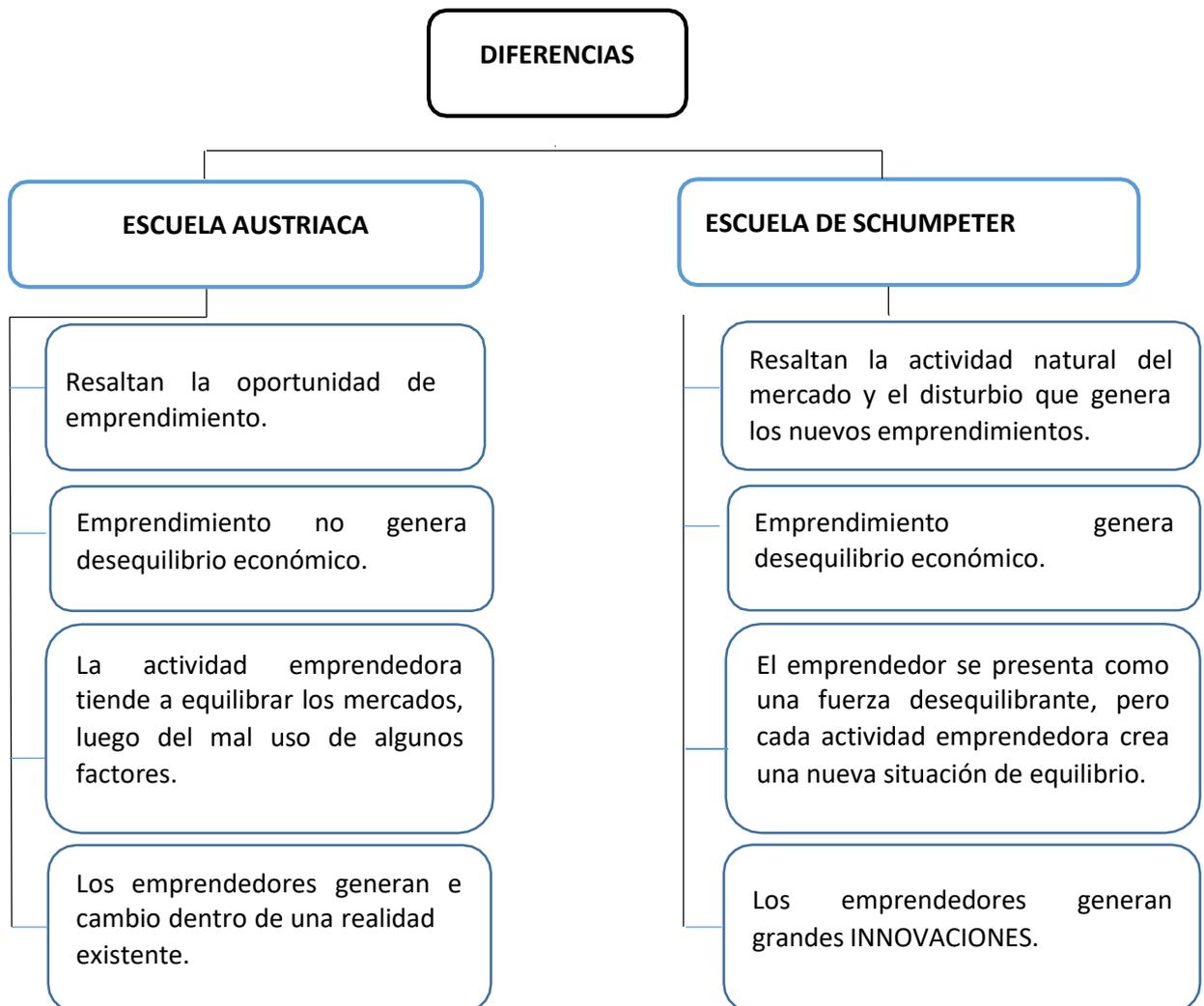
Israel Kirzner, reconoce cuán importante es el emprendimiento para el progreso de la economía y el capitalismo.

Para Kirzner, el emprendimiento se da con el fin de:

- Descubrir oportunidades.
- Mantener la competitividad empresarial.
- Innovar.
- Hacer uso de los recursos tecnológicos, logrando procesos más eficientes.

Ludwig Von Mises, Friedrich Hayek e Israel Kirzner, no concebían la idea de que los emprendedores con sus proyectos fueran parte del proceso y futuro del desarrollo económico, sin embargo, si eran conscientes de que los emprendimientos generaban mejoras en la economía, tal y como lo mencionaba Schumpeter.

- *Diferencias entre la escuela austríaca y la de Schumpeter:*



d. Teoría sobre el emprendedor (Howard Stevenson, 1975)

Durante la década de los 80's, Stevenson expone el pensamiento emprendedor como un método de gestión en donde las ocasiones de aprovechamiento van más allá que los recursos existentes en ese momento. Los emprendedores al iniciarse, por lo general, no cuentan con recursos, precisamente eso es lo que les da un reconocimiento extra a sus proyectos.

Stevenson, además, imparte conocimientos sobre el emprendimiento, los cuales considera que son esenciales e imprescindibles para todo líder.

Para Howard, existen dos tipos de métodos de formación empresarial para un emprendedor:

- *Método tradicional:* La persona mantiene un tipo de formación en el cual su desarrollo personal está muy relacionado a la escalera empresarial, es decir, empiezan desde el primer escalón y van subiendo con esfuerzo a puestos superiores.
- *Método alternativo:* La persona mantiene relacionado su desarrollo personal con el de la empresa. Las personas pertenecen a este grupo, crean empresa y generan ganancias a partir de una pequeña base, llegando a formar un gran grupo de trabajo.

Los conocimientos obtenidos sobre el emprendimiento, no definen que la gestión esté relacionada a las pequeñas o medianas empresas, ni a la cantidad de empresas que se hayan creado, sino que están relacionados a:

- La capacidad de crear una empresa, que bien puede ir dirigida hacia la generación de desequilibrio (Schumpeter) o de equilibrio (escuela Austriaca)

- El enfoque hacia el desarrollo o crecimiento (Teoría de Drucker y Stevenson).

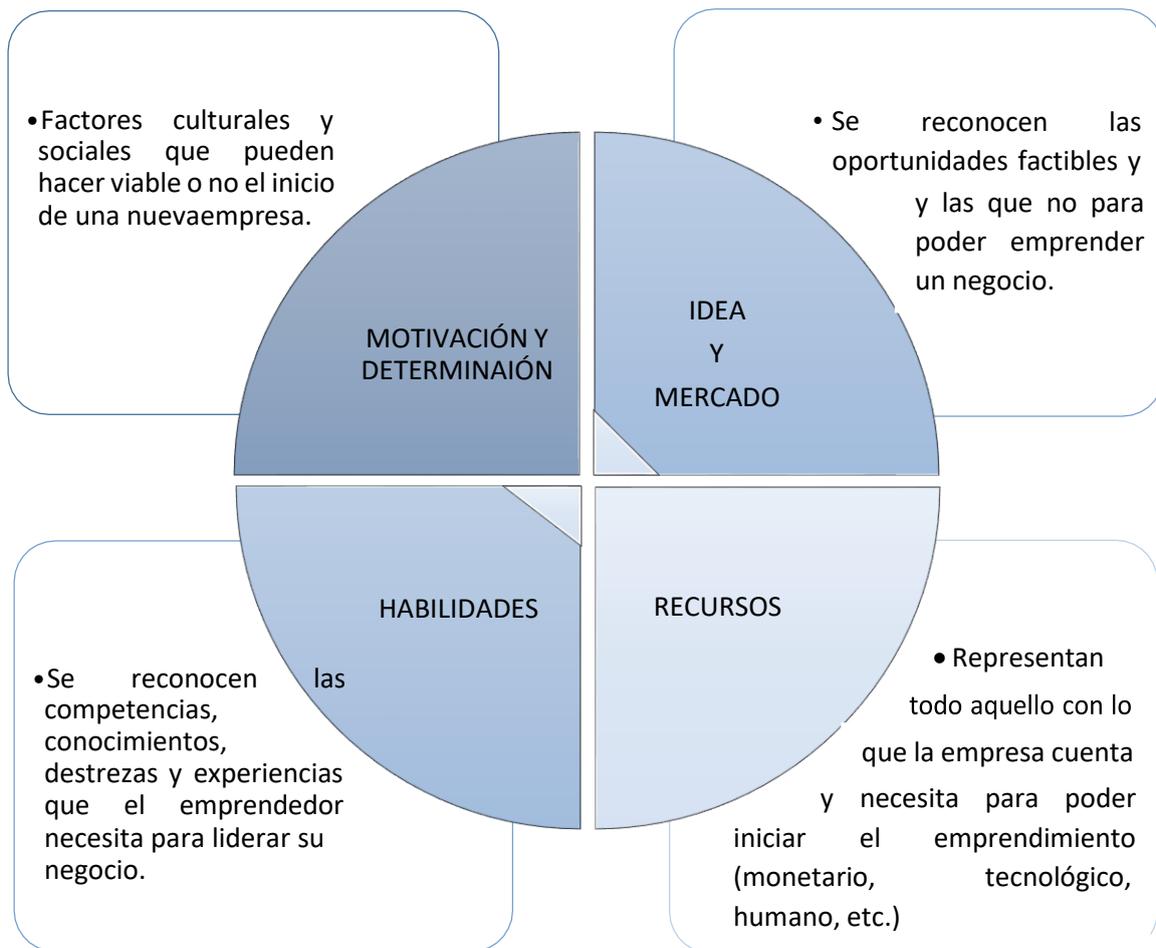
- La unión de tres puntos específicos y básicos: las personas, los recursos y el mercado (Modelo TIMMONS).

Las cláusulas de competitividad deben de permitir que los jóvenes tomen sus propias decisiones sobre su futuro profesional, ofreciéndoseles muchas oportunidades para sobresalir.

e. *Teoría de Allan Gibb*

El economista e ingeniero Allan Gibb, diseña un modelo que contiene los 4 factores necesarios para poder obtener como resultado un proceso empresarial para la constitución y desarrollo de una empresa. (Silveria,2008)

Estos factores son:



La teoría en general presenta las siguientes características:

- Todas las MiPyMe comparten los mismos valores.
- Está presente en las gestiones de la comunidad.
- Se tienen en consideración el conocimiento tácito y el explícito.
- Poseen vínculos fuertes con los empresarios.
- Está enfocado en crear un ambiente empresarial con toda clase de organizaciones.
- Comprende los enfoques a los cuales los empresarios han llegado a raíz de ésta base.
- Se considera que las entidades educativas tengan dicha teoría como base en los estudios empresariales.

✓ ***Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa***

El Congreso de la República (2003) decretó la Ley N° 28015 "*Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa*", la cual nombra como órgano rector al Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), cuya función es establecer las políticas nacionales de promoción de la MYPE y organizar las políticas sectoriales, tanto del sector público y privado, con el fin de crear un ambiente de igualdad y coherencia en los diferentes sectores socio-económicos. Así mismo, el *MTPE*, se encarga de implantar el marco legal para la promoción de la competitividad y desarrollo de las MYPEs.

Por otro lado, la *Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa* contiene los siguientes programas:

a. COREMYPE

El Consejo Regional de la Micro y Pequeña Empresa, se formó con el objetivo de impulsar la competitividad, formalización y desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas en su lugar de residencia, siguiendo los planes y programas nacionales, como se denota en la Ley N° 28015.

Las MYPEs según su ámbito regional, tienen un representante del Gobierno Regional al que correspondan.

b. PROMPYME

El centro de Promoción de la Pequeña y Micro Empresa, se estableció con el fin de colaborar con las MYPEs en la promoción, coordinación y concertación, así, éstas puedan competir en el mercado al cual pertenecen.

PROMPYME maneja una metodología en la cual promueve la innovación en bienes y servicios para generar competencia, facilitando a las MYPEs que cumplen con ello el acceso a mercados donde no se encuentran compitiendo, teniendo en cuenta las necesidades del mercado, fomentando un ambiente empresarial sostenible. Si la MYPE logra cumplir con las exigencias del mercado, se desarrollan las estrategias promocionales para mostrar la oferta al mercado.

La metodología de PROMPYME se divide en:

- Exploración de mercados.
- Adecuación de oferta.
- Promoción comercial.

c. PRODAME

El Programa de Autoempleo y Micro Empresa está dirigido a generar empleo siguiendo la Ley de MYPEs, incentivados por el recorte de tiempo en el procedimiento para formalizar la MYPE, permitiéndole formar parte de los recursos brindados por el estado.

El PRODAME tiene como Objetivos

- Fomentar la formalización de las MYPEs, a través de jornadas, seminarios, etc.
- Orientar a la MYPE en los procedimientos y trámites para la legalización.
- Promover la representatividad de la MYPE.
- Dar a conocer los estatutos brindados a las MYPEs.

El PRODAME brinda los siguientes servicios:

- *Constitución de Empresas*

Consiste en la elaboración y suscripción de la Minuta de Constitución de empresas en las modalidades de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada, Sociedad Anónima, Sociedad Anónima Cerrada.

- *Constitución de Asociaciones de MYPES.*

Consiste en la elaboración y suscripción de la Minuta de constitución. Orientación para su inscripción en el RENAMYPE.

- Talleres de capacitación, seminarios y campañas para orientar de forma gratuita a la MYPE, en coordinación con gobiernos locales e instituciones públicas y privadas.

- Servicios de información, sobre procedimientos y trámites para la obtención de autorizaciones, permisos especiales y licencias de funcionamiento municipal.

d. RENAMYPE

El Registro Nacional de Asociaciones Empresariales de la Micro y Pequeña Empresa, es único a nivel nacional, siendo Las Direcciones Regionales de Trabajo y Promoción del Empleo quienes la tendrán a cargo, mientras que en Lima la Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa está a cargo.

El RENAMYPE se encarga de brindar información sobre los grados de representatividad de las Asociaciones de las MYPEs a instituciones públicas o privadas.

Para que las personas puedan inscribirse en el registro, éstas deben de calificar a sus empresas en cualquiera de las siguientes áreas:

- *Por ámbito territorial:* Asociaciones de MYPE de ámbito nacional, regional, provincial o distrital.
- *Por actividad económica:* Asociaciones de la MYPE de una actividad económica o que realice varias actividades económicas.
- *Por nivel de representatividad:*
 - Primer nivel (Pequeñas o Micro Empresas)
 - Segundo nivel (Asociaciones de MYPE de primer nivel)
 - Tercer nivel (Asociaciones de MYPE de segundo nivel)

e. PROFECE – Mujeres Emprendedoras

El Programa Femenino de Consolidación del Empleo, tiene como objetivo insertar a las mujeres en el área laboral, desarrollando sus capacidades, incrementando sus oportunidades en el mercado y a su vez generar ingresos, con el fin de erradicar el nivel de pobreza.

1.2.2 Exportación Agraria

- **PROMPERÚ**

Según SIICEX (2016) define a PROMPERÚ como una entidad que tiene como función participar en el planeamiento estratégico de la promoción de las exportaciones, así como también de brindar pautas para la exportación desde Perú a otros países, teniendo en cuenta los lineamientos legales.

- ✓ ***Normas Privadas e Internacionales***

El crecimiento de los mercados debido al aumento de consumidores, los cuales cada vez más están preocupados por el origen, composición y calidad de los alimentos, han generado que el estado y el sector privado aumenten las exigencias fitosanitarias y de inocuidad para la producción agropecuaria. Por tales motivos, el mercado agrícola tanto convencional como de exportación, se han visto frente a normas más firmes, poniendo como punto principal a la calidad y la producción sostenible.

A medida que la cadena de especialización avanza, las condiciones para acceder a los mercados se hacen indispensables, como es el caso de los códigos agrícolas concernientes a las buenas prácticas, el análisis de peligros y puntos de control críticos - APPCC y las certificaciones de producción responsable ("fair trade", orgánicos)

Cabe resaltar, que las normas privadas sirven para generar la modernización de los sistemas de regulación y de las prácticas de producción de los grandes y medianos productores agrícolas.

Por otro lado, la Organización Mundial de Comercio (OMC) con la finalidad de unificar los estándares sanitarios de los productos agrícolas comercializados entre sus miembros, elige a tres organizaciones internacionales de referencia, las cuales son las responsables de

suministrar los parámetros para implantar las normas, evitando así, que los miembros creen sus propios y que estos se conviertan en barreras comerciales proteccionistas. Éstas son:

- Comisión del Codex Alimentarius, encargada de la salud humana.
- Organización Internacional de Salud Animal (OIE), encargada de la salud animal
- Convención Internacional para la Protección de las Plantas (ICPP), encargada de las especies vegetales.

✓ **Acuerdos comerciales**

a. Acuerdo de Libre Comercio Perú-Chile (ALC Perú-Chile)

Vigente desde el 1 de marzo del 2009, constituyéndose en una ampliación del Acuerdo de Complementación Económica (ACE) N° 38, firmado en 1998 en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Dichos acuerdos establecen se deba suprimir los derechos aduaneros y cargas equivalentes de carácter ya sean fiscal, cambiario, monetario o de cualquier otra naturaleza, para lograr la formación de un área de Libre Comercio entre Perú y Chile. Para ello, se dispuso un cronograma de reducción de 15 años, que fue concluido en el 2013 para las exportaciones peruanas, de dicha manera el comercio entre ambos países estará totalmente libre a partir del 1 de julio del 2016. Las exportaciones peruanas pueden acceder a la liberación de aranceles o de los aranceles reducidos acordados en el ALC Perú-Chile, siempre y cuando éstas presenten un Certificado de Origen emitido por una sociedad certificadora autorizada por MINCETUR y con una validez de un año.

Se deben conservar los registros necesarios para poder evidenciar que el producto es originario por un mínimo de 5 años desde la fecha de emisión del certificado. Por otro lado, si el productor y exportador no son el mismo, el productor debe hacerle la entrega de la declaración de origen al exportador, para que éste último pueda realizar los trámites respectivos.

✓ *Documentación aduanera para la exportación a Chile*

Todas aquellas exportaciones que cuenten con a un valor FOB mayor de US\$ 5,000, la Declaración Aduanera de Mercancías (DAM), así como la demás documentación relacionada con la exportación, se gestiona por medio de un agente de aduanas. Por otro lado, las exportaciones que presentan un valor FOB menor a US\$ 5,000, se procesan por medio de una Declaración Simplificada de Exportación (DSE), la cual se puede realizar por vía electrónica, a través del portal de la SUNAT de forma directa en las ventanillas de la SUNAT. Los documentos que se necesitan para sustentar la exportación en ambos casos son iguales: copia del documento de transporte; copia del comprobante de pago; lista de empaque y autorizaciones con un grado especial u otros certificados relacionados a la naturaleza de la mercancía. Las exportaciones referentes a los alimentos de origen vegetal precisan un Certificado Sanitario emitido por el SENASA.

La SUNAT, por medio de técnicas de gestión del riesgo, determina que declaraciones son enviadas al canal naranja y cuáles al rojo. En la mayoría de casos las declaraciones pasan por el canal naranja y éstas automáticamente se regularizan solo con la aceptación de la información digitalizada, en donde se indica que la mercadería

queda expedita. Para aquellas a las que se asigna el canal rojo necesitan revisión documentaria y reconocimiento físico. Las mercancías destinadas a la exportación, en su mayoría, con ciertas excepciones, debe ser puesta bajo potestad aduanera, por lo cual se registra en un depósito temporal.

✓ *Advalorem e impuestos de importación*

Chile es un país en el cual sus importaciones están sujetas al pago de un arancel del 6% sobre su valor CIF. En el caso de los productos peruanos, éstos **no pagan aranceles para** ingresar a Chile según lo señalado en el Acuerdo de Libre Comercio entre el Perú y Chile (ALC Perú-Chile), vigente desde 2009. Gracias al ALC Perú-Chile, las exportaciones peruanas en su totalidad tienen el ingreso al mercado chileno libres de aranceles desde el año 2013. Por otro lado, se aplica el Impuesto al Valor Agregado (IVA) equivalente al 19% de la suma del valor CIF de los productos y el arancel correspondiente.

✓ *Verificación del cumplimiento de las regulaciones sanitarias para alimentos*

Los alimentos que ingresen a Chile para importación deben contar con los certificados sanitarios entregados por las autoridades peruanas (SENASA, SANIPES/ITP), así como también, seguir con el proceso determinado por la Autoridad de Salud Regional correspondiente al punto de entrada de las mercancías (SEREMI de Salud)

- En primer lugar, se obtiene un Certificado de Destinación Aduanera (CDA), el cual autoriza el retiro y transporte de mercancías del recinto aduanero a la bodega o depósito autorizado donde se mantendrá almacenado el producto a espera de la inspección.
- En segundo lugar, la SEREMI de Salud es quien determinará el método de verificación a seguir, considerando el riesgo epidemiológico y la composición del alimento, la historia de importaciones anteriores y las denuncias de infracciones de alimentos importados:
 - *Trámite directo*, sin llevar a cabo la verificación del producto.
 - *Trámite con inspección sin toma de muestra*, para verificar y consignar, al menos: la identificación del producto (incluyendo el CDA), las características físicas al momento de la inspección, la rotulación, las condiciones de estiba y los registros de temperatura del producto (cuando corresponda).
 - *Trámite con inspección con toma de muestra*, que consiste en el procedimiento descrito en el punto anterior, agregándole la toma de muestra de la mercancía para ser analizada en laboratorio, siendo los gastos asumidos por el importador.
- * En el caso se logra comprobar que la normativa de salud vigente (Reglamento Sanitario de los Alimentos, así como decretos y resoluciones complementarias) se cumple, la SEREMI de Salud emite una Autorización de Uso y

Disposición para las mercancías importadas. En el caso de los productos de origen vegetal, serán sometidos a una inspección por el SAG, la misma que deberá solicitarse a esta entidad con la presentación del CDA y el certificado fitosanitario de SENASA. La inspección del SAG consiste en realizar una verificación documental y una del producto, cuyo alcance se determina según la categoría de riesgo fitosanitario del producto.

b. Alianza del Pacífico

Los países de Perú y Chile junto a México y Colombia constituyeron la Alianza del Pacífico en abril del 2011 a través del Acuerdo Marco, con la finalidad de conformar una zona de integración para impulsar el crecimiento económico mediante la búsqueda progresiva de la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas. En el marco de esta Alianza, el 10 de febrero de 2014 se firmó el Protocolo Adicional del Acuerdo Marco, en el cual el 92% del comercio exterior se liberalizará entre los cuatro países a la entrada en vigor del mismo y el 8% restante en los próximos años. El Acuerdo Marco entró en vigor el 20 de julio del 2015 previéndose la implementación de las preferencias arancelarias que conlleva en el corto plazo.

Además, este acuerdo consiente que el total de las exportaciones peruanas ingresen al mercado chileno libres de aranceles desde el año 2013.

c. *Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico entre Perú, Chile, Colombia y México (Julio del 2015)*

Libera el 92% del comercio entre los 4 países en el corto plazo y el 8% restante en los próximos años.

d. Otras certificaciones

- Certificado de Destinación Aduanera (CDA): Dicho certificado autoriza el retiro y posterior transporte de mercancías desde el recinto aduanero a la bodega o depósito autorizado, en donde se almacenará el producto hasta el momento de la inspección por parte de la SEREMI de Salud correspondiente. Este certificado es un requisito indispensable para la tramitación de la Autorización de Uso y Disposición, emitido por esta entidad para poder certificar la inocuidad alimentaria de las mercancías importadas, así como para que la SAG pueda indicar que si se tratan de productos vegetales. El CDA es requerido por el importador o por quien lo esté representado en la SEREMI de Salud correspondiente de manera personal o vía electrónica. El importador será el responsable de trasladar los productos a la bodega autorizada teniendo en cuenta las condiciones indicadas en el CDA, absteniéndose de usarlos, consumirlos, venderlos o cederlos hasta que la SEREMI de Salud haya manifestado la Autorización de uso y disposición correspondiente.
- Documentos sanitarios para importación de alimentos: Tanto el SAG como el SERNAPESCA solicitan que los productos agrícolas y pesqueros peruanos cuenten con la Certificación Sanitaria emitida por SENASA o por SANIPES/ITP, según corresponda. Dichos

certificados son indispensables para poder iniciar el proceso para la obtención de los vistos buenos de estas entidades. Del mismo modo, las instalaciones de empaque y tratamiento contra plagas de productos vegetales, estén inscritas en SENASA y aprobadas por el SAG.

1.3 Marco Legal

1.3.1 *Ley General de Aduanas - Derecho Legislativo 1053 (2008)*

Artículo 4: *Facilitación del comercio exterior*; los servicios aduaneros son primordiales y tienen como finalidad facilitar el comercio exterior, además de contribuir al desarrollo nacional y vigilar el control aduanero e interés fiscal. Para el progreso y favorecimiento de las actividades aduaneras, la Administración Aduanera deberá dictar normas que regulen la emisión, transferencia, uso y control de documentos e información, relacionados con dichas actividades, las cuales están representadas por documentos que cuenten con validez legal.

Artículo 60: *Sobre la Exportación definitiva*, este régimen aduanero permite la salida de las mercancías nacionales o nacionalizadas que se encuentren en territorio aduanero. Para su consumo o destino en el exterior. La exportación definitiva está libre de tributo.

Artículo 61: *Sobre el Plazo* establecido en el reglamento, las mercancías deben ser embarcadas dentro del plazo de treinta días calendario a partir del día siguiente de la numeración de la declaración, es decir, a partir del día siguiente de la fecha de término del embarque.

Artículo 62: Sobre *Mercancía Prohibida o restringida*, es decir, no se podrá proceder a realizarse la exportación definitiva de aquellas mercancías que sean patrimonio cultural y/o histórico de la nación, así como también se prohíben y/o restringen la exportación de mercancías que no cuenten con un permiso del sector al cual pertenece el producto o que dicha autorización no presente la fecha del embarque correcta.

Artículo 70: Sobre *Conclusión del régimen*; concluye:

- a. La reimportación de la mercancía debe ser dentro del plazo autorizado.
- b. La exportación definitiva de la mercancía debe realizarse dentro del rango de plazo autorizado, por tal motivo, se deberá cumplir las formalidades establecidas en el reglamento, para así darse por regularizado el régimen. En el caso de no cumplirse con lo anteriormente señalado, la autoridad aduanera automáticamente dará por exportada en forma definitiva la mercancía y concluido el régimen.

1.3.2 *Ley de facilitación del comercio exterior - N° 28977*

Del **Capítulo III de la Ley N°28977**, se da:

- **Artículo 9º:** *Ventanilla Única*

La “Ventanilla Única de Comercio Exterior” se encontrará a cargo del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo – MINCETUR, de tal forma que los operadores de comercio exterior podrán gestionar las autorizaciones y permisos que solicitan las entidades competentes para la realización de las importaciones y exportaciones de mercancías.

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo – MINCETUR nombrará la Comisión Especial en coordinación con las demás entidades competentes, para la simplificación y uniformización del trámite por la Ventanilla Única de Comercio Exterior, la cual incluirá la tramitación por medios electrónicos.

- **Artículo 15°:** *Conformación del Consejo Consultivo en Temas Aduaneros*

Agréguese la Décima Disposición Complementaria al Texto Único Ordenado de la Ley General de Aduanas aprobado por Decreto Supremo Nº 129-2004-EF, en los términos siguientes:

Décima: El Consejo Consultivo en Temas Aduaneros, se constituyó con el fin de establecer una instancia de diálogo y coordinación entre la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria – SUNAT y los operadores de comercio exterior. Además, el Consejo tiene como objetivo constituir mecanismos que permitan facilitar y maximizar la eficacia operativa del comercio exterior reduciendo costos e incrementando la eficiencia. Por otro lado, la participación de los operadores de comercio exterior asegura la mejora continua del servicio aduanero, contribuyendo en el proceso de desarrollo del mismo.

1.4 Antecedentes del Estudio

A nivel nacional e internacional, se han desarrollado diversas investigaciones referentes al tema, las cuales han ayudado al desarrollo y respaldo del mismo.

A continuación, se mencionarán algunas de estas investigaciones:

1.4.1 Internacionales

- *Francisco Javier Matiz B. (2009)* en su estudio publicado en la Revista EAN (Colombia)

“Investigación en emprendimiento, un reto para la construcción de conocimiento”

(pág. p.169-182), explica el tema del emprendimiento como una etapa que se encuentra aun empezando a desarrollarse en algunos países como Colombia, siendo consecuencia de las exigencias educativas superiores y de la aparición del emprendimiento como “boom” empresarial. Por tal motivo, el estado y el sector educación incentivan a los estudiantes a producir nuevas empresas en el mercado, con el fin de que obtener un mayor desarrollo socioeconómico.

La investigación académica, se realizó teniendo como base los resultados de la convocatoria de medición de grupos de investigación del Departamento Administrativo de Ciencia, Tecnología e Innovación de Colombia “Colciencias” del año 2008. No obstante, también se tuvieron presentes en esta investigación los estudios relacionados a nivel mundial entre los cuales se encuentran las publicaciones especializadas en el tema hallados en revistas y artículos, además de los modelos más empleados por parte de distintos investigadores, en donde señalan al emprendimiento como una herramienta de conocimiento.

- *Fernando Pereira Laverde y Fabián Fernando Osorio Tinoco (2011) (Bogotá-Colombia)*, en su investigación: **“Hacia un modelo de educación para el emprendimiento: una mirada desde la teoría social cognitiva”**, señalan qué para poder calcular el potencial de la educación para el emprendimiento, es necesario analizarlo desde otros puntos de vista, con el fin de que las personas puedan identificar sus capacidades y así lograr tomar decisiones emprendedoras.

Por otro lado, los autores encuentran en la teoría social cognitiva un punto en el cual se puede estudiar los enfoques del emprendimiento, sus limitaciones y aportes del mismo, para luego poder definirlo válidamente.

- *Laura Fandiño Padilla y María Cristina Bolívar Avello (2009) (Bogotá, Colombia)* en su investigación de tesis titulada: **“Evaluación del impacto del emprendimiento empresarial en los estudiantes y/o egresados de la carrera de administración de empresas de la pontificia universidad javeriana y estudio de los factores de éxito de sus empresas creadas a partir de los talleres de grado”**, lograron argumentar la correcta forma de trabajo que emplea la Universidad Javeriana, al incluir en la formación universitaria de los alumnos al emprendimiento como un programa, en el cual se ayuda al alumno a que desarrollen sus habilidades empresariales, logrando realizar proyectos a corto o largo plazo obteniendo grandes resultados a futuro. No obstante, en dicho programa, el uso de las tecnologías es esencial, ya que con ello se busca explicar a los alumnos la eficiencia que se logra en los procesos, considerándose un beneficio.

1.4.2 Nacionales

- *Melissa Castillo Carranza (2007)*, en su investigación de tesis titulada **“Agroexportación en la Libertad y sus perspectivas a mejorar su competitividad para el próximo quinquenio”**, basada en la teoría de Porter, logra confirmar que la innovación y la estrategia de asociatividad son factores claves de la competitividad, con los cuales, se ha logrado el crecimiento y a su vez la inserción del sector agrícola en nuevos mercados. Es por ello, que para que la competitividad se mantenga, es necesario que las estrategias de promoción de la innovación y la asociatividad se fortalezcan en el mercado productivo.
- *Susana Carreras Polack (2007)*, en su investigación de tesis titulada **“Planeamiento estratégico para la palta de exportación del Perú”**, se genera un planeamiento estratégico para la exportación de la palta Hass, identificando los diferentes problemas que se presentan y a partir de ellos generar las estrategias que se deben de implementar. Así mismo, dichas estrategias buscan promover el desarrollo de la cadena agroexportadora, el crecimiento y posicionamiento satisfactorio de la misma en el mercado global.
- *Juan León Mendoza (2018)* en su estudio sobre el **“Emprendimiento de negocios propios en el Perú: el rol de los factores sociodemográficos personales a nivel de departamentos”**, demuestra que las personas para poder crear su propio negocio en algún departamento del Perú, se rigen por variables socio-demográficas, ya que de ello depende el tipo de negocio a crear, según los gustos y necesidades que se encuentren en el lugar escogido. Para lograr el desarrollo de la investigación, se tuvieron en cuenta la información obtenida mediante encuestas, en las cuales se tomaron como referencia: edad de la persona, situación laboral, experiencia laboral,

educación superior, el tamaño del hogar, condición de ser jefe de hogar y la cantidad de miembros del hogar, con el fin de poder conseguir resultados más puntuales.

- *Mario Morales – Morales (2011)* en su estudio sobre la **“Producción de aceituna peruana: Factores que influyen en la comercialización de aceituna peruana en el mercado ecuatoriano”**, Morales pretende diagnosticar la viabilidad que existe para poder emprender en la comercialización de aceituna en el país de Ecuador, obteniendo ingresos rentables. Por el estudio, se tuvo por conocimiento que la producción de aceitunas peruanas en los últimos años tuvo un crecimiento significativo e importante para el país. Por otro lado, según la investigación y análisis del tema resuelto, se llegó a la conclusión de que la comercialización de aceitunas peruanas en el mercado ecuatoriano, si era viable en todo aspecto.

1.5 Marco Conceptual

1.5.1 Emprendedor

El emprendedor es considerado como un agente que asume riesgos aprovechando oportunidades para obtener beneficios económicos, encargándose de la relación entre oferta y demanda, formando la incertidumbre.

Además, los emprendedores son innovadores que buscan destituir el estado normal de los productos y servicios existentes para crear nuevos productos y servicios, y como consecuencias generar el éxito.

Es por eso que el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), cree que es de suma importancia enfatizar las características y el proceso a seguir para la creación de una empresa antes y durante su funcionamiento.

Características que posee un emprendedor:

- Individuo que ejecuta sus ideas.
- Posee un rol visionario, es decir, ve lo que otros no ven pero que existe en el entorno.
- Genera soluciones ingeniosas y sencillas a situaciones complejas.
- Mantiene las acciones de emprendimiento durante todo el proceso.
- Crea o se expande en el mercado creando valor, no solo puede ser económico, sino que también puede ser social.
- Actitudes y ganas.
- La personalidad.
- Los conocimientos aplicados al proceso.

Se conocen dos conceptos de investigación sobre el emprendedor:

- ***El enfoque psicológico del emprendedor:***
Según este enfoque, los emprendedores innatos son aquellos que poseen características propias de dicho agente desde el momento de su nacimiento, es decir, tienen el don para crear un negocio.
- ***El enfoque sociológico del emprendedor y emprendimiento:***
Según este enfoque, los emprendedores adquieren las cualidades en el proceso de socialización, en donde incluyen elementos sociológicos y culturales.

1.5.2 Emprendimiento

La palabra emprendimiento proviene de la palabra entrepreneur que significa “hacer algo”.

Así también, el emprendimiento es definido como la acción y efecto de emprender, ya sea un negocio, obra o empeño a realizar manteniendo cierta incertidumbre o dificultad para llevarlo a cabo.

El mencionar la palabra emprendimiento, es referirse a las capacidades que posee una persona, la cual gracias a su esfuerzo tiene como meta el desarrollo de algún proyecto innovador o algún reto, con el fin de lograr el bienestar propio o de equipo, sometido a algún riesgo.

✓ Tipos de emprendimiento:

- *Empresarial*: Son aquellos negocios cuyo objetivo es generar un valor económico.
- *Social*: Son aquellos negocios que buscan producir un valor social.
- *Cultural*: Son aquellos negocios que tienen como objetivo la transmisión de cultura y arte.
- *Intra-emprendimiento*: Son aquellos negocios que nacen con la finalidad de ampliar la ventaja competitiva de una compañía u organización que ya existe mediante nuevas estrategias, proyectos o procesos.

1.5.3 Exportación

El término de exportación hace referencia a la actividad realizada entre países, los cuales se dedican a la comercialización de productos o servicios fuera del país.

La exportación es la actividad principal de los negocios internacionales, la cual consiste en comercializar los productos o servicios fuera del país donde se reside.

Referirse a la exportación es entrar al tema del régimen aduanero, por el cual, se llevan a cabo una serie de reglas y normas para así poder ser aceptados al momento de mandar la mercancía nacional o nacionalizada fuera del territorio aduanero, listos para su uso o consumo definitivo en el exterior sin el pago de tributos.

En el Perú, el crecimiento de la actividad exportadora se debe en gran medida al apoyo brindado tanto por empresas privadas como públicas, en las cuales, las alianzas formadas han ido logrando que el Perú se posicione como un país de alto nivel en exportaciones, en donde su mayor carta de presentación son sus productos de alta calidad, sumado al conocimiento de las necesidades que presentan los diferentes mercados.

CAPÍTULO II

2. Planteamiento del problema

2.1 Descripción de la Realidad Problemática

El Perú es un país que cuenta con la capacidad necesaria para lograr expandir sus mercados hacia otros países, teniendo a su favor los recursos que éste posee y sus diversos microclimas, los cuales contribuyen al próspero desarrollo del cultivo del olivo.

El país exporta gran cantidad de aceitunas hacia Chile, ocupando así el segundo lugar en el ranking de los principales importadores a nivel Latinoamérica. Por tal motivo, se muestra como un atractivo mercado al cual se pueden realizar exportaciones.

Chile ha mostrado tener un nivel similar tanto en producción primaria como en procesos industriales, existiendo solo un pequeño grupo de empresas integradas, es decir, que producen y procesan, las cuales se encuentran al norte de Arica, Parinacota y Atacama. Además, se encuentran pequeños productores artesanales que se centran solo en el mercado local y la venta al paso. Por otro lado, existe un mayor grupo de pequeñas y medianas empresas, las cuales son procesadores de las aceitunas recién cosechadas o en salmuera que compran a los productores locales y/o las importan desde países como Perú y Argentina

Según datos proporcionados por PROMPERÚ, en el Perú, actualmente en zonas al sur del país como Tacna, Moquegua, Ica y Arequipa existen aproximadamente 3 000 aceituneros, los cuales en un espacio de 30 000 hectáreas se producen 25 000 toneladas de aceitunas entera por año. Durante los años 2007 al 2019 el nivel de producción osciló entre 140000 y 180000 toneladas de aceitunas y las exportaciones peruanas han presentado una tendencia creciente aumentando aproximadamente un 7% anual, logrando así, según COMTRADE que el Perú sea ocupe el puesto 8 en el ranking de los principales productores y exportadores mundiales de aceituna entera de maduración y fermentación natural.

La exportación de aceitunas conservadas a Chile favorece al país, debido a que ambos sostienen un acuerdo comercial, en el cual se eliminan los aranceles.

Así mismo, tanto Perú como Chile, son miembros de la Alianza del Pacífico, el cual ayuda a la liberación de aranceles, logrando favorecer de esta forma a la exportación de aceitunas conservadas a Chile.

Ambos mecanismos de integración comercial favorecen al intercambio de bienes y servicios, por ende, favorece al producto y materia de esta investigación.

2.2 Formulación del Problema

2.2.1. Problema General

¿Cómo la propuesta de emprendimiento incide en la exportación de aceitunas conservadas hacia Chile?

2.2.2. Problemas específicos

- a.** ¿De qué forma la gestión de emprendimiento influye en la exportación de aceitunas conservadas hacia Chile?
- b.** ¿De qué medida el acuerdo comercial entre Perú y Chile influye en la exportación de aceitunas conservadas?

CAPÍTULO III

3. Objetivos, Delimitación y Justificación de la Investigación

3.1 Objetivo General y Específico

3.1.1 Objetivo General

Determinar que el emprendimiento incrementa la exportación de aceitunas conservadas hacia Chile.

3.1.2 Objetivos Específicos

- a. Analizar que la gestión de emprendimiento influya en la exportación de aceitunas conservadas hacia Chile.
- b. Evaluar que el acuerdo comercial influye en la exportación de aceitunas conservadas hacia Chile.

3.2 Delimitación del Estudio

La presente investigación está dirigida y será aplicada al mercado de Chile, ya que además de ser un mercado conocido, es un país con el cual el Perú mantiene tratados que favorecen las exportaciones agrícolas. Se conoce, además, que Chile es un país caracterizado por ser uno de los mayores importadores de aceitunas por su alto grado de valor nutricional y por la calidad que presentan las mismas, lo cual hace que en el país de destino sus habitantes valoren dicho producto, ya que en su medio no se producen en grandes cantidades ni con la misma calidad como las que produce el Perú.

3.3 Justificación e Importancia del Estudio

3.3.1 Justificación

La investigación se justifica en los estudios realizados sobre la problemática para incrementar la exportación de aceitunas conservadas al mercado de Chile, teniendo en cuenta las bases teóricas, en las cuales se presentan estrategias a seguir para determinar la viabilidad de la propuesta de emprendimiento.

A su vez, los modelos de asociatividad son los que permiten incrementar la oferta exportable no tradicional del sector agrícola y por ende se podrá incrementar la oferta de aceitunas conservadas, las cuales se caracterizan por tener un alto valor agregado.

3.3.2 Importancia

La importancia de la presente investigación se sostiene en el hecho de que la propuesta permitirá obtener un incremento en la exportación de aceitunas conservadas, generando así, el aumento del PBI agroindustrial, el cual se ha dado de forma constante durante los últimos años, así como también se ha logrado el aumento de la PEA, creando un valor positivo para el país.

La presente investigación, además, contiene recomendaciones y propuestas para poder incrementar y optimizar la oferta exportable, de tal manera que se logre obtener un mayor impacto en el crecimiento económico del país.

Por otro lado, se busca generar mayores oportunidades de empleo, permitiendo una mejor calidad de vida de los habitantes peruanos, disminuyendo la tasa de desempleo.

CAPÍTULO IV

4. Formulación del Diseño

4.1 Diseño Esquemático

4.1.1 Misión

Somos una empresa competitiva que aplica el conocimiento de la logística en la exportación de aceitunas conservadas, manteniendo la generación de una cultura de calidad basada en la relación producto – cliente, fomentando la innovación para el incremento de las exportaciones.

4.1.2 Visión

Lograr posicionarnos como una empresa exportadora de aceitunas, líder en la producción, venta y exportación para el mercado chileno, siendo reconocidos por nuestra capacidad de innovación, precios bajos y competitivos sin disminuir la calidad y excelencia en el servicio.

4.1.3 Objetivos

- Incrementar el volumen de exportaciones de la empresa a corto plazo.
- Capacitación constante para obtener una buena gestión de producción.
- Aprovechamiento de los acuerdos comerciales para optimizar gastos.
- Afianzar y fidelizar la relación con los clientes.

4.1.4 Principios

- *Mejora continua:* Mediante capacitaciones y actualizaciones tecnológicas.
- *Liderazgo:* Generando ideas innovadoras.
- *Cooperación y trabajo en equipo*
- *Calidad:* Dirigido al cliente mediante el producto – servicio.

4.1.5 Valores

- *Honestidad*: Transparencia empresa – cliente.
- *Responsabilidad*: Desde el proceso hasta la entrega puntual.
- *Respeto*: Trato cordial empresa-cliente.
- *Lealtad*: Confidencialidad de los miembros que conforman la empresa hacia la misma.
- *Pasión*: Por el trabajo que se realiza y se ofrece a los clientes.

4.2 Diseño de la investigación.

Aplicación del software ERP en el proceso de producción para el incremento de la exportación de aceitunas conservadas hacia Chile.

4.2.1 Descripción del software ERP

Para la presente investigación se hará uso de la técnica específica denominado “software ERP”, porque son sistemas de programas para gestión de información muy específicos, los cuales automatizan las distintas operaciones internas de una empresa, desde producción a distribución o incluso recursos humanos, reduciendo de esa manera los costos de la empresa e incrementando la producción, generando más exportaciones.

Por otro lado, el Perú cuenta con acuerdos comerciales con Chile, los cuales benefician a la empresa en la reducción de costos, ya que los aranceles hacia dicho país son nulos, logrando estar por delante Brasil, ya que este país no cuenta con acuerdo de eliminación de aranceles para la exportación de aceitunas conservadas hacia Chile.

✓ *Ventajas:*

- **Mejora en la toma de decisiones**, ya que al crear la base de datos se podrán establecer con mayor precisión los escenarios futuros.
- **Disminuye costos**, ya que permite que disminuyan los errores y aumenta la eficiencia, aumentando la eficiencia y mejorando la rentabilidad.
- **Se evitan duplicidades**, debido a que el software permite que todos los jefes de las diferentes áreas accedan a la misma información.
- **Mejora la eficiencia y la capacidad operativa**, ya que el software ERP ayuda a automatizar actividades.
- **Mayor control y trazabilidad**, ya que los sistemas ERP al poseer los datos de la organización, logran controlar el movimiento del producto dentro de la cadena de valor.
- **La seguridad**, creando copias de seguridad.
- **Integración con clientes y proveedores**, lo cual permite reducir costos.

4.2.2 Área de la empresa en el cual se va a aplicar el software ERP

El área en el cual se aplicará el software ERP es al área de producción, para el cual dicho software cuenta con el módulo de control de producción, el cual se encarga realizar la manufactura mediante órdenes de producción. Éstas órdenes pueden ser reajustadas y configuradas, tomándose en cuenta las variables implicadas (disponibilidad de materia prima, tiempo, demanda de productos, etc.)

El módulo de producción se encuentra integrado al resto de módulos del ERP, permitiendo que reciba datos de costos, proveedores, ventas, etc., a su vez, también le permite ofrecer funcionalidades básicas, tales como:

- *Planificación de la producción:* Es decir, fabricar la cantidad necesaria en el momento adecuado, para lo cual se debe establecer un plan de trabajo tomando en cuenta la cantidad. Para una correcta planificación se debe considerar:
 - Materiales disponibles.
 - Tiempo de entrega.
 - Número de trabajadores.
 - Capacidad de producción de las máquinas.

- *Control de la producción:* En esta etapa, sostener el control de la producción es de suma importancia para la empresa, ya que, de esa manera, se podrá saber si se cumple con el plan de trabajo planificado establecido anticipadamente. No obstante, los proveedores, la maquinaria, entre otros, también deben contar con supervisión, teniendo en cuenta los detalles del proceso de manufactura, línea de montaje y costo de materiales.

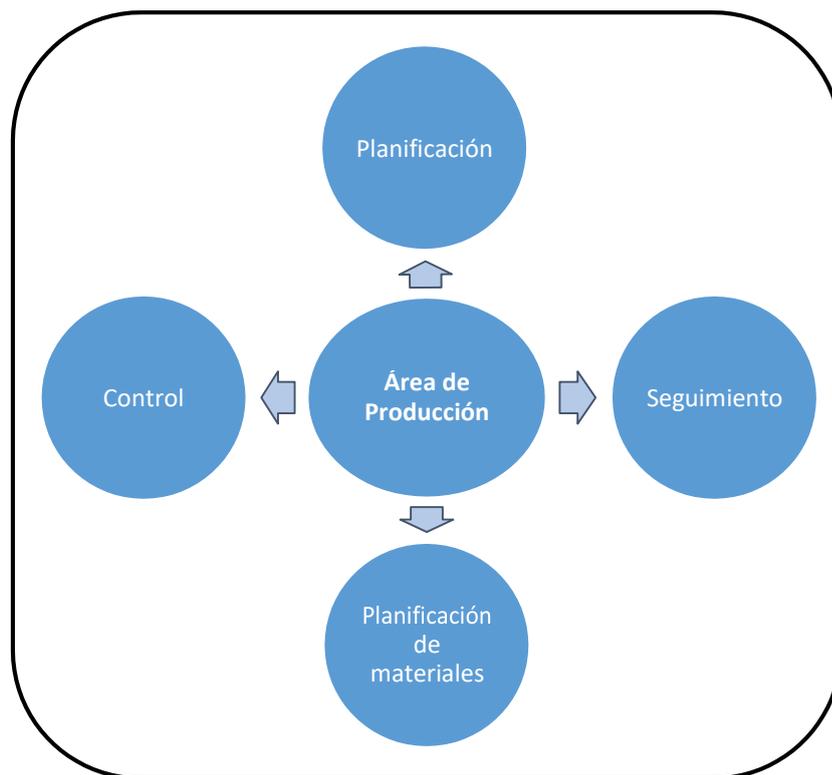
- *Seguimiento de la producción:* En esta etapa se visualizan los datos generados durante el proceso productivo, es decir, los costos de producción, las horas y materiales utilizados, con la finalidad de poder mejorar dicho proceso. Además, dicho control detallado de la producción, al ser en tiempo real, permite saber si se cumplen los pasos de la forma en que se establece desde el inicio del proceso.

- *Planificación de materiales:* Los almacenes emiten las órdenes de envío de materia prima a las fábricas, a su vez, también se encargan de autorizar el traslado de las mercancías ya elaboradas hasta el punto de venta, detallar la cantidad de materia prima que se necesita, entre otras labores.

Para la aplicación de dichas funciones, es necesaria la utilización de diversos algoritmos, los cuales, al aplicar las variables, se logran optimizar el proceso de producción.

Es así, que, mediante estos algoritmos, el software ERP puede reducir los costos, mejorar el tiempo de las entregas, realizar aproximaciones respecto a la demanda de producto, prevenir algunos problemas aplicando ciertas medidas.

Los ERP incluyen dinámicos sistemas de análisis de datos que canalizan el gran flujo de información, los cuales se obtienen en el proceso de producción y permiten filtrarlo y analizarlo para así extraer el valor añadido que en él se contiene. Al obtener los datos finales, se pueden realizar las conclusiones con el fin de poder realizar cambios, mejorando los procedimientos empleados en la empresa.



4.2.3 Procedimiento de producción de la empresa

- *Recepción Materia Prima:* Se realiza la recepción la materia prima, la cual proviene de pequeños agricultores y va dirigida al sistema de producción.
- *Clasificación:* Una vez en planta, las aceitunas son clasificadas por tamaño, según los estándares de calidad establecidos.
- *Lavado:* En esta fase, se tiene especial cuidado, ya que de las veces y el tiempo que tome el lavado, dependerá que las aceitunas no pierdan o reduzcan la concentración de substratos requeridos para la fermentación según los estándares de calidad.
- *Agregado de salmuera:* Esto depende del tipo y grado de madurez del fruto, siendo fundamental que al iniciar esta fase la concentración de sal sea entre 7-10%, mínima acidez de 0.5% y un ph de 4.5.
- *Fermentación:* La fermentación comprende 3 fases, siendo la primera fase la aparición y crecimiento de las bacterias Gram-negativas; la segunda fase empieza cuando las aceitunas llegan a alcanzar un pH de 6.0 unidades y la tercera fase se llega a dar cuando se terminan los substratos fermentativos.
- *Selección/Clasificación:* Al término de la fermentación, las aceitunas son nuevamente seleccionadas según su estado y clasificadas por tamaño.
- *Envasado / Sellado:* Las aceitunas se envasan con la misma solución de salmuera en la que estuvieron fermentándose. Los envases que se usarán son frascos de vidrio.
- *Almacenamiento:* Luego del envasado, éstos frascos serán almacenados en cámaras de frío, antes de su venta, previniendo cualquier tipo de alteraciones que se puedan producir en el producto elaborado durante su almacenamiento.

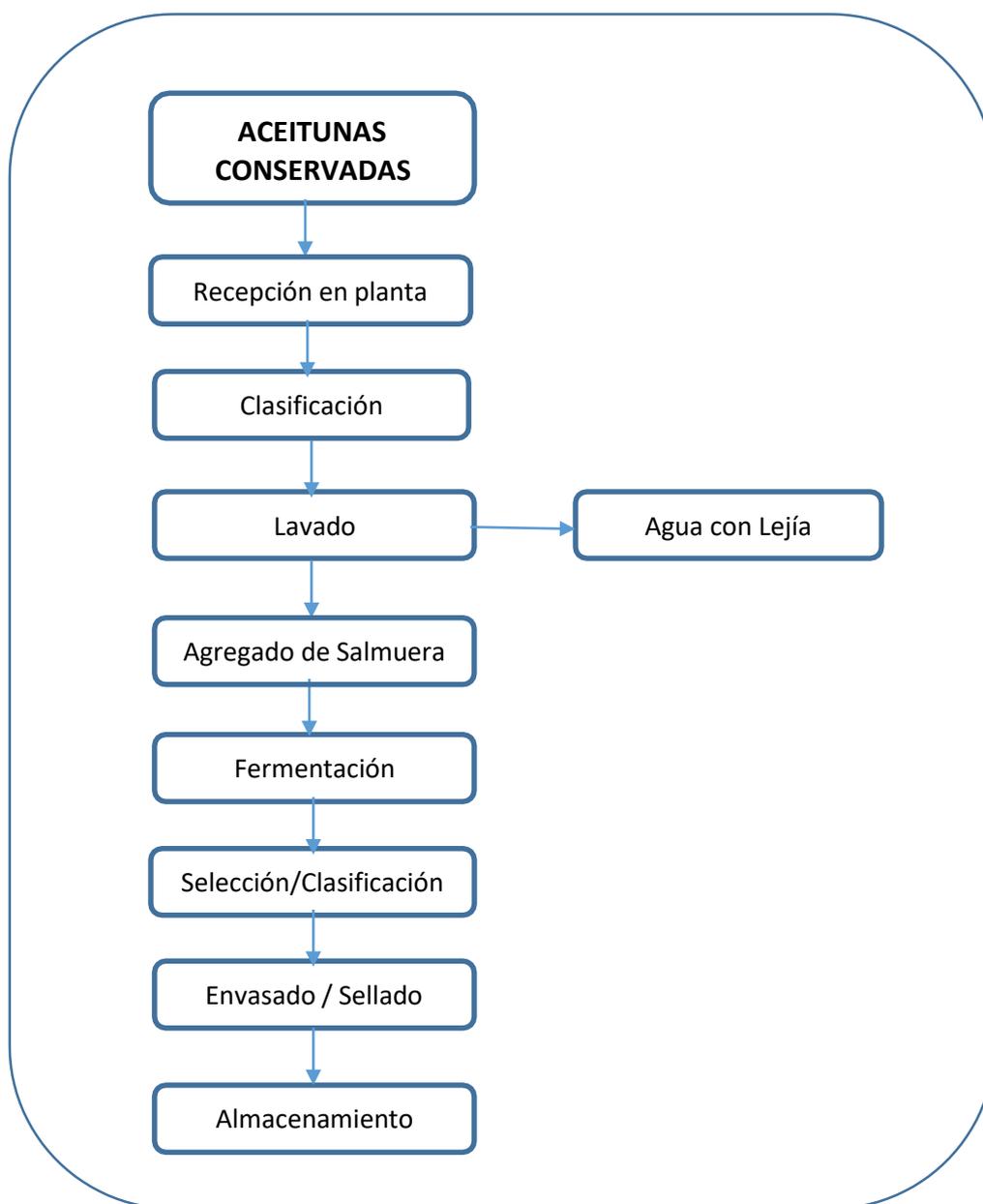


Diagrama de flujo del área de producción de aceitunas conservadas

4.3 Descripción de los Aspectos Básicos del Diseño

TÉCNICA ESPECÍFICA – SOFTWARE

➤ **¿Qué es el software seleccionado?**

El software seleccionado por la empresa es el *software “ERP”* (Enterprise Resource Planning – Planificación de Recursos Empresariales), el cual es un conjunto de sistemas de información integrado por todos los departamentos de finanzas, recursos humanos, adquisiciones, producción, distribución y otros.

El software ERP tiene como propósito apoyar a los clientes de la empresa, dando respuesta a sus problemas en tiempos cortos, manejando la información de manera eficiente para que de esta manera permita la toma de decisiones y a su vez minimizar los costos.

Existen dos tipos de soluciones de software según las necesidades de las empresas:

- *ERPs Verticales*: Brinda soluciones a una industria con un software especializado, resolviendo necesidades puntuales.
- *ERPs Horizontales*: Brinda soluciones a cualquier empresa, teniendo posibilidades de configuración, lo cual permite personalizarlo según sea caso.

➤ **Características del software ERP**

El software ERP presenta las siguientes características:

- *Integrales*: Durante los diferentes procesos de la empresa, las áreas o departamentos intercambian información constantemente durante el tiempo que estos están ejecutándose. Es decir, la gestión y los procesos en general, se mantienen integrados en el ERP, evitando de esta manera, que la información obtenida se duplique y que a su vez se logren realizar con más eficiencia los procesos, haciendo notable la trazabilidad del mismo.

- *Modulares*: Las empresas al contar con diferentes áreas, gestionan sus procesos de diferentes formas. Es por ello, que al elegir el sistema ERP, la empresa puede elegir los componentes de la solución según las necesidades que su empresa posee. Estos componentes pueden ser: finanzas, recursos humanos, compras, ventas, materiales, control de almacén, etc.
- *Adaptables*: El sistema ERP se puede configurar según las necesidades de la empresa, adaptándose a éste los procesos, estándares y parámetros propios de la empresa.

➤ **Alcances del software ERP**

Los alcances del software son:

- *Integración en toda la empresa*: Las diferentes áreas y procesos de la empresa se integran entre sí.
- *Operaciones en tiempo real*: Los procesos y operaciones de la empresa se producen de manera casi sincronizada con la recepción del pedido, haciendo que al vendedor le dé más tiempo de identificar los problemas y resolverlos.
- *Una base de datos común*: Permite que todos los departamentos puedan acceder a los datos, ya que éstos se encuentran registrados una única vez en el sistema.

➤ **Funcionalidad del software ERP**

La funcionalidad del software constituye al denominado “sistema de gestión documental”, el cual facilita la gestión de la empresa al momento de almacenar, organizar, acceder y compartir el volumen de registros y documentos diarios que son necesarios para la empresa. Este proceso se lleva a cabo gracias a la efectiva labor en las diferentes áreas y también a la integración con el software de gestión.

No obstante, sabiéndose que pueden funcionar de manera independiente, la gestión documental genera cambios en términos de funcionalidad y productividad al integrarse con el software ERP.

➤ ***¿Por qué debería implementarse el software en una empresa o institución?***

El software ERP, se aplica con el fin de reducir costos y optimizar los procesos de producción y distribución, así como también otras operaciones internas de la empresa como parte de una estrategia empresarial para lograr el objetivo principal, además de generar eficacia y eficiencia al:

- Integrar la información financiera.
- Integrar los pedidos.
- Proporcionar perspectivas a partir de la información de los clientes.
- Estandarizar la información de RRHH.
- Estandarizar el aprovisionamiento.
- Facilitar la presentación de documentación a la administración.

➤ **¿Cuáles son las etapas para implementar el software?**

Las etapas para implementar el software son las siguientes:

1. Planificación del Proyecto / Organización

En esta etapa se determinan los recursos del proyecto, definiéndose de igual manera el tiempo y horario de trabajo del equipo. Cada miembro del equipo de trabajo posee una responsabilidad definida. Por otro lado, el software quedará instalado en la empresa con el fin de verificar su correcto funcionamiento.

2. Entendimiento de Negocio

En esta etapa se tiene como finalidad el entendimiento tanto del equipo especialista del sistema como del equipo experto de la empresa sobre cuáles son los procesos actuales de la empresa y qué es lo que se pretende alcanzar como meta al implementar del ERP.

3. Configuración y Desarrollo

En esta etapa el software será configurado según los requerimientos de la empresa. Además, luego de realizada la configuración, se llevarán a cabo las pruebas para verificar el funcionamiento del sistema.

4. Preparación Final

En esta etapa se lleva a cabo la capacitación de los usuarios finales, así como también del administrador del sistema ERP. Por otro lado, se deberá cumplir con pruebas finales del sistema, es decir, haber ajustado los últimos detalles sobre el funcionamiento del mismo para poder iniciar con el servicio de forma oficial.

5. Puesta en producción

Esta etapa está dirigida al inicio oficial del uso del sistema, en donde se empieza a trabajar sobre una base definitiva de producción. No obstante, las primeras semanas de trabajo, estarán enfocadas en realizar el soporte y ajustes para mejorar el desempeño que pueda necesitarse.

6. Control de Proyecto

Esta etapa es considerada independiente de las fases previas, debiéndose cumplir durante todo el tiempo que dure la implementación del ERP en el proyecto, ya que, de este modo, se podrá llevar a cabo el control de las actividades que forman parte de la implementación.

➤ **¿Cómo decidir el tipo de software a utilizar? ¿Por qué?**

Para decidir qué tipo de software se va a utilizar se debe tomar en cuenta algunos puntos, ya que de estos depende que se tome la decisión correcta para la empresa.

- *Conocer al proveedor*, ya que de él dependerá el éxito del software en la empresa.
- *Fácil de utilizar por toda la planilla*, ya que de esa manera sabrán cómo aprovechar las ventajas del software.
- *Combinación con el hardware*, ya que éste debe soportar al software.
- *Conservación de tus datos*, para esto, el proveedor debe de ser bueno para brindarte herramientas que no permitan que la información se tenga que rehacer.
- *Asistencia al cliente*, considerando que se debe enseñar el funcionamiento del sistema al personal de la empresa, tomando en cuenta el tiempo.

CAPÍTULO V

5. Prueba del Diseño

5.1 Propuesta de solución al problema

Con el propósito de lograr una significativa reducción de costos en el proceso de producción de aceitunas conservadas, se hizo uso del software ERP, el cual controla que exista la menor cantidad de residuos, en cada una de las etapas del diagrama de flujo, las cuales son:

- Recepción y clasificación de la materia prima: tamaño, consistencia, color.
- Lavado: consumo de lejía.
- Agregado de salmuera: consumo de sal.
- Fermentación: manipulación de recipientes.
- Selección y clasificación: Extracción del carozo.
- Envasado: consumo de vinagre.

Por otro lado, los residuos incluyen la pérdida de la materia prima como de cada uno de los insumos que se utilizan en el proceso de producción de aceitunas conservadas, para lo cual se debe aplicar el software, con el fin de tomar acciones en el menor plazo y de esta manera reduzca tanto la pérdida de la materia prima como de los insumos. Para ello, el software deberá reportar datos de forma permanente, buscando incrementar la eficiencia en el proceso de producción de aceitunas conservadas.

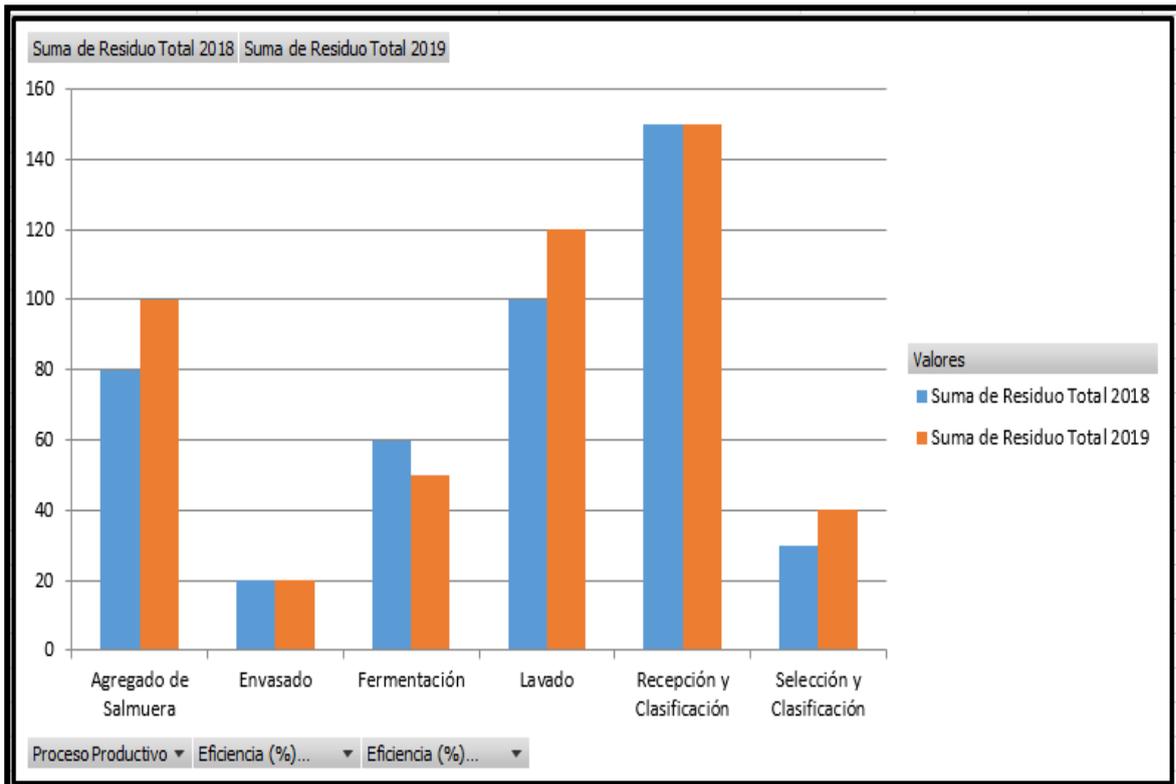
Al aplicar el software ERP en la empresa se tomaron en cuenta los datos del proceso de producción del año 2018 hasta el 2019, determinando la eficiencia del proceso de producción teniendo en cuenta el peso promedio de residuos indicado, para lo cual se utilizó el siguiente indicador:

Etiquetas de fila	Suma de Residuo Total 2018	Suma de Residuo Total 2019
[-] Agregado de Salmuera	80	100
[-] (en blanco)	80	100
(en blanco)	80	100
[-] Envasado	20	20
[-] (en blanco)	20	20
(en blanco)	20	20
[-] Fermentación	60	50
[-] (en blanco)	60	50
(en blanco)	60	50
[-] Lavado	100	120
[-] (en blanco)	100	120
(en blanco)	100	120
[-] Recepción y Clasificación	150	150
[-] 0.907582938	150	150
0.921843687	150	150
[-] Selección y Clasificación	30	40
[-] (en blanco)	30	40
(en blanco)	30	40
Total general	440	480

De la tabla con los resultados obtenidos anteriormente, se denota que el software al 2019 deberá aumentar la eficiencia del proceso de producción del año 2018.

N°	Proceso Productivo	Materia Prima (kg) 2018	Insumo Utilizado (Kg) 2018	Producto en Proceso 2018	Residuo Total 2018	Materia Prima Clasificada 2018	Eficiencia (%) 2018	Materia Prima (kg) 2019	Insumo Utilizado (Kg) 2019	Producto en Proceso 2019	Residuo Total 2019	Materia Prima Clasificada 2019	Eficiencia (%) 2019
1	Recepción y Clasificación	8000	30	7880	150	8440	90.76%	9500	45	9395	150	9980	92.18%
2	Lavado	7880	20	7800	100			9395	35	9310	120		
3	Agregado de Salmuera	7800	20	7740	80			9310	35	9245	100		
4	Fermentación	7740	10	7690	60			9245	25	9220	50		
5	Selección y Clasificación	7690	10	7670	30			9220	20	9200	40		
6	Envasado	7670	10	7660	20			9200	20	9200	20		
					440						480		

Según la tabla, se recalca la eficiencia alcanzada en el año 2019 con relación al resultado del año 2018.



El incremento de la eficiencia como efecto del software, permite deducir que se han reducido los costos, lográndose ofrecer el producto a un menor precio unitario, a su vez, esto permite disponer de una oferta exportable competitiva en calidad y precio, lo que evidencia el incremento de la exportación del producto.

CONCLUSIONES

Conforme a la investigación, se plantean las siguientes conclusiones:

- Se determinó que el software ERP incide en el proceso de producción para el incremento de la exportación de aceitunas conservadas hacia Chile. Esto significa que el software influye favorablemente en la reducción de costos según los niveles de producción de la empresa.

- Se demostró que la gestión de emprendimiento influye en la exportación de aceitunas conservadas hacia Chile, ya que contribuye en la mejora de la productividad y, por ende, la competitividad de la empresa exportadora.

- Se demostró que el acuerdo comercial entre Perú y Chile influye favorablemente en la exportación de aceitunas conservadas, ya que al estar libre de aranceles ingresa a ese mercado con un precio competitivo, en relación con otras fuentes de origen, como Brasil y España.

- La elección del diseño de estudio no sólo se enfoca en la cuestión referida al atractivo del sector para la utilidad a largo plazo, sino que se orienta en primera instancia en la búsqueda de una posición competitiva favorable y sostenible, a fin de enfrentar eficazmente a la competencia.

RECOMENDACIONES

Conforme a la investigación, se plantean las siguientes recomendaciones:

- Promover el uso del software ERP en el proceso de producción para el incremento de la exportación de aceitunas conservadas hacia Chile. Es decir, si la empresa impulsa el uso del software, se mejorarán los niveles de producción, aumentará su participación en el mercado e impulsará su sostenibilidad en el sector agrícola.

- Motivar a las empresas exportadoras de aceitunas conservadas y, además, a las empresas de otros sectores, para que hagan uso del software ERP, con el fin de optimizar los procesos y aminorar los tiempos establecidos y, a su vez, incrementar la producción.

- Fomentar el seguimiento y comunicación en los procesos de producción y su interrelación con otros procesos afines, para así obtener resultados correctos durante el uso del software ERP en la empresa exportadora de aceitunas conservadas.

- Fomentar las mejores prácticas de negocios en los emprendimientos empresariales, de manera que puedan alcanzar sus objetivos. De este modo se contribuirá a elevar su imagen y presencia en el mercado, con el fin de crecer y lograr prosperidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Cantillón, Richard (1996) **ENSAYO SOBRE LA NATURALEZA DEL COMERCIO EN GENERAL**
Editorial Fondo de Cultura Económica
- Carreras P., Susana (2007), En su investigación “**PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO PARA LA PALTA DE EXPORTACIÓN DEL PERÚ**”. (Perú)
http://dalessio.pearsonperu.pe/el_proceso_estrategico_1/recursos/5_la_palta_de_exportacion_del_peru_planeamiento_estrategia.pdf
- Castillo C., Melissa (2007), En su investigación “**AGROEXPORTACIÓN EN LA LIBERTAD Y SUS PERSPECTIVAS A MEJORAR SU COMPETITIVIDAD PARA EL PRÓXIMO QUINQUENIO**”. (Perú)
<https://docplayer.es/77196918-Universidad-nacional-de-trujillo.html>
- Drucker, P. (1985) **LA INNOVACIÓN Y EL EMPRESARIO INNOVADOR. BARCELONA, ESPAÑA**. Editorial Edhasa. Pp: 35-44.
- Drucker, P. (1986) **LA INNOVACIÓN Y EL EMPRESARIO INNOVADOR. La práctica y los principios**. Editorial Norma (Argentina)
- Fandiño P., Laura - Bolívar A. María C. (2009) En su investigación “**EVALUACIÓN DEL IMPACTO DEL EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL EN LOS ESTUDIANTES Y/O EGRESADOS DE LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE LA PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA Y ESTUDIO DE LOS FACTORES DE ÉXITO DE SUS EMPRESAS CREADAS A PARTIR DE LOS TALLERES DE GRADO**” (Bogotá, Colombia)
<https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/9033/tesis32.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Gámez Gutiérrez, Jorge (2015) **EMPRENDIMIENTO, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN**.
Editorial Universidad de La Salle.

- Hernando Guzmán Collazos, Richard (2011) **EL ARTE DE REDUCIR GASTOS EN LA EMPRESA**. Editorial HIPERTEXTO.
- León M., Juan (2018) En su investigación **“EMPRENDIMIENTO DE NEGOCIOS PROPIOS EN EL PERÚ: EL ROL DE LOS FACTORES SOCIODEMOGRÁFICOS PERSONALES A NIVEL DE DEPARTAMENTOS”** (Perú)
<http://www.scielo.org.co/pdf/eg/v34n146/0123-5923-eg-34-146-00019.pdf>
- Matiz B., Francisco Javier (2009) **“INVESTIGACIÓN EN EMPRENDIMIENTO, UN RETO PARA LA CONSTRUCCIÓN DE CONOCIMIENTO”** (pág. p.169-182) Revista EAN (Colombia)
- Morales – Morales, Mario (2011) En su investigación **“PRODUCCIÓN DE ACEITUNA PERUANA: FACTORES QUE INFLUYEN EN LA COMERCIALIZACIÓN DE ACEITUNA PERUANA EN EL MERCADO ECUATORIANO”** (Perú)
http://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/usmp/1600/sme_v2n1_art1.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Núñez B., Roberto (2016) **SOFTWARE ERP - ANÁLISIS Y CONSULTORÍA DE SOFTWARE EMPRESARIAL**. EDITORIAL IT Campus Academy.
- Pereira L., Fernando - Osorio T., Fabián F. (2011) En su investigación **“HACIA UN MODELO DE EDUCACIÓN PARA EL EMPRENDIMIENTO: UNA MIRADA DESDE LA TEORÍA SOCIAL COGNITIVA”** (Bogotá-Colombia)
https://www.researchgate.net/publication/262506473_Towards_a_model_of_education_for_entrepreneurship_from_the_standpoint_of_cognitive_social_theory/fulltext/03a972cd0cf2db3db646a471/Towards-a-model-of-education-for-entrepreneurship-from-the-standpoint-of-cognitive-social-theory.pdf
- **PROMPERÚ**
https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/123456789/128/Requisitos_exportar_alimentos_chile_2015_keyword_principal.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Rodríguez, A. (2009) **NUEVAS PERSPECTIVAS PARA ENTENDER EL EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL**. Pensamiento y Gestión. Nº 26 (Pp.: 94-119)
- **SIICEX**
http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=709.69200
- **SIICEX – Guía requisitos para exportación de alimentos**
<http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/guia-requisitos-para-acceso-alimentos-a-chile-2016-promperu.pdf>
- **SUNAT – Normas Legales (2008)**
<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-03.htm>
- Valle, Antonio; Puerta, Alejandro y Núñez, Roberto (2015) **CURSO DE CONSULTORÍA TIC. GESTIÓN, SOFTWARE ERP Y CRM**. Editorial Campus Academy.
- Varela V., Rodrigo (2001) **INNOVACIÓN EMPRESARIAL, ARTE Y CIENCIA EN LA CREACIÓN DE EMPRESAS**. Editorial Prentice Hall (p.37)
- Vásquez O., Martha (2019) **EMPRENDIMIENTO EN CALI: ANÁLISIS DINÁMICO**. Editorial UNICATÓLICA