



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**FACTORES QUE INCIDEN EN LAS EXPORTACIONES DE
OREGANO (*Origanum vulgare*) DE LA REGIÓN TACNA HACIA
EL MERCADO BRASILEÑO**

PRESENTADO POR

MARÍA PAULA ALZAMORA FALCÓN

ASESORA:

SHYLA MARGOT DEL AGUILA ARCENTALES

TESIS

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

LIMA – PERÚ

2017



Reconocimiento - No comercial – Sin obra derivada
CC BY-NC-ND

La autora sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede cambiar de ninguna manera ni se puede utilizar comercialmente.

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



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

TESIS

**FACTORES QUE INCIDEN EN LAS EXPORTACIONES DE OREGANO
(*Origanum vulgare*) DE LA REGIÓN TACNA HACIA EL MERCADO
BRASILEÑO**

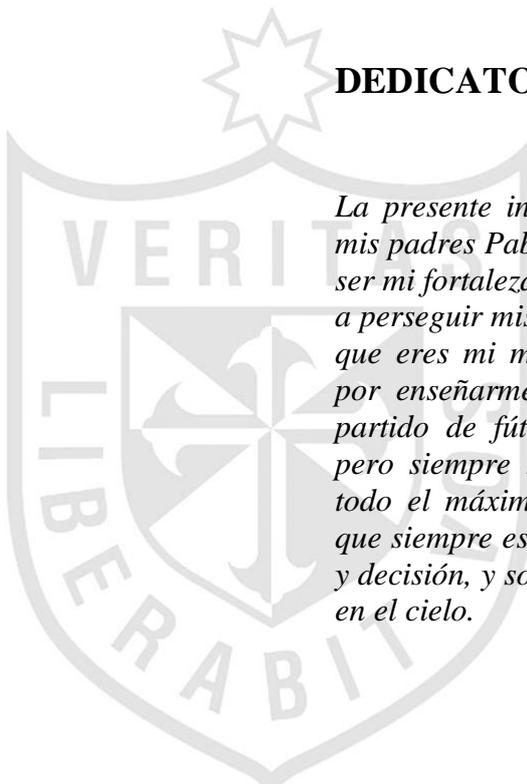
**PARA OPTAR
EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**PRESENTADO POR:
MARÍA PAULA ALZAMORA FALCÓN**

**ASESOR:
MAG. SHYLA MARGOT DEL AGUILA ARCENTALES**

LIMA-PERÚ

2017



DEDICATORIA

La presente investigación se la dedico a mis padres Pablo y Cecilia, a ti madre por ser mi fortaleza, por enseñarme a luchar y a perseguir mis sueños y por demostrarme que eres mi mejor amiga; y a mi padre por enseñarme que la vida es como un partido de fútbol, se gana o se pierde, pero siempre hay que darlo todo, sobre todo el máximo esfuerzo. A mis abuelos que siempre están a mi lado en cada paso y decisión, y son mis ángeles en la tierra y en el cielo.

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, agradezco a Dios por permitirme llegar a concluir esta etapa, por llenarme de muchas bendiciones y estar presente en todo este camino.

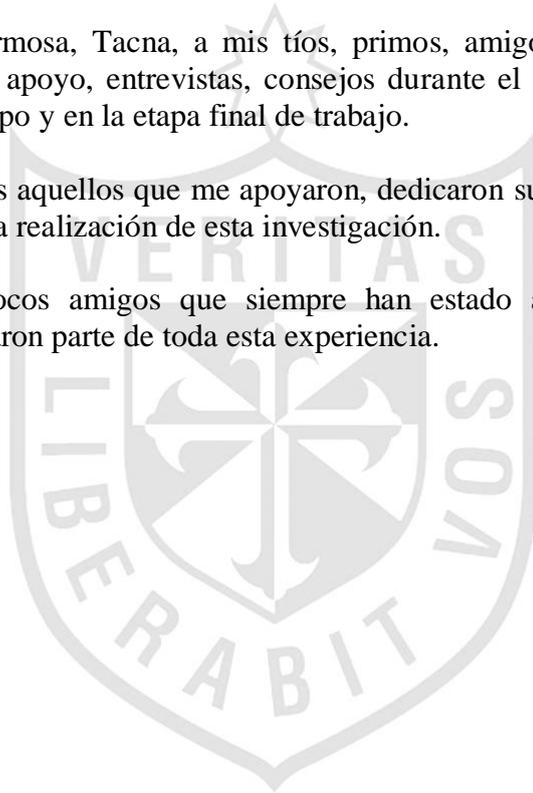
A mis sobrinos, Yeriela y Luan y hermanas Paola y Mercedes, por todo el apoyo y por haberme alegrado en los momentos de cansancio y de mucho estrés, pero sobre todo agradecida por estar a mi lado.

A mi asesor por apoyarme, aconsejarme, dedicar su tiempo, esfuerzo y conocimientos durante la realización de mi investigación.

A mi segunda tierra hermosa, Tacna, a mis tíos, primos, amigos, empresas exportadoras, especialistas por todo el apoyo, entrevistas, consejos durante el inicio de mi investigación, durante el trabajo de campo y en la etapa final de trabajo.

A mis profesores, a todos aquellos que me apoyaron, dedicaron su tiempo, me aconsejaron y sobre todo aportaron en la realización de esta investigación.

A mis verdaderos y pocos amigos que siempre han estado a mi lado apoyándome y alentándome y que formaron parte de toda esta experiencia.



ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTOS	3
INDICE DE CONTENIDO	4
ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS	6
RESUMEN	7
ABSTRACT	8
INTRODUCCIÓN	9
CAPÍTULO I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	9
1.1. Planteamiento del problema	11
1.1.1. Problema General	11
1.1.2. Problemas específicos.....	11
1.2. Objetivos de la investigación	12
1.2.1. Objetivo general	12
1.2.2. Objetivos específicos	12
1.3. Impacto potencial	12
1.3.1 Impacto teórico.....	12
1.3.2 Impacto práctico	13
CAPÍTULO II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	14
2.1. Antecedentes	14
2.2. Bases teóricas	20
2.2.1. Orégano.....	20
2.2.1.1. Definición	20
2.2.1.2. Composición Nutricional	21
2.2.1.3. Variedades de orégano	21
2.2.1.4. Estacionalidad	22
2.2.2. Capacidad de producción del orégano de la Región Tacna.....	22
2.2.2.1. Cadena de producción.....	22
2.2.2.2. Principales zonas de producción.....	23
2.2.2.3. Certificaciones.....	24
2.2.3. Exportaciones	25
2.2.3.1. Ranking de las exportaciones	25
2.2.4. Mercado Brasileño	26
2.2.4.1. Requisitos de acceso	26
2.2.4.2. Canales de distribución	27
2.5. Objetivos del desarrollo sostenible	27
2.2.5.1. Objetivo: Fin de la pobreza	28
2.2.5.2. Objetivo: Hambre cero	29
2.2.5.3. Objetivo: Salud y Bienestar.....	29
2.2.5.4. Objetivo: Educación de Calidad	29
2.2.5.5. Objetivo: Igualdad de género	30
2.2.5.6. Objetivo: Agua limpia y saneamiento	30
2.2.5.7. Objetivo: Energía asequible y sostenible.....	30

2.2.5.8. Objetivo: Trabajo decente y crecimiento económico	30
2.2.5.9. Objetivo: Industria, innovación y estructura.....	30
2.2.5.10. Objetivo: Reducir inequidades.....	31
2.2.5.11. Objetivo: Ciudades y comunidades sostenibles	31
2.2.5.12. Objetivo: Consumo responsable y producción.....	31
2.2.5.13. Objetivo: Acción climática.....	32
2.2.5.14. Objetivo: Vida marina.....	32
2.2.5.15. Objetivo: Vida en la tierra	32
2.2.5.16. Objetivo: Paz, justicia e instituciones fuertes.....	32
2.2.5.17. Objetivo: Alianza para los objetivos	32
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	34
3.1. Diseño.....	34
3.2. Muestra.....	34
3.3. Instrumentación.....	35
3.4. Procedimiento	37
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	39
4.1. Resultados de la investigación.....	39
4.1.1. Identificar los factores del proceso de producción que afectan a las exportaciones de orégano de la región Tacna hacia el mercado brasileño.	39
4.1.1.1. Condición de la producción de orégano.	39
4.1.1.2. Calidad de los procesos productivos	40
4.1.1.3. Proceso de certificación fitosanitaria.	42
4.1.2. Determinar las deficiencias en cuanto a calidad y variedad del producto que inciden en las exportaciones de orégano de la región Tacna hacia el mercado brasileño.	43
4.1.2.1. Relación calidad y variedad del producto.....	43
4.1.3. Determinar la incidencia del sistema de comercialización del orégano de la región Tacna en las exportaciones hacia el mercado brasileño.	47
4.1.3.1. Distribución y comercialización del orégano.....	47
4.1.4. Identificar los factores que influyen en el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible en las empresas exportadoras de orégano en Tacna.....	51
4.2. Discusión de resultados.....	56
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	64
Conclusiones.....	64
Recomendaciones.....	65
REFERENCIAS.....	68
APÉNDICES	72

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

Índice de tablas

Tabla 1. Composición nutricional del orégano	21
Tabla 2. Orégano regional y por provincias 2012	24
Tabla 3 Requisitos fitosanitarios demandados por el punto de ingreso	25
Tabla 4. Principales mercados de exportación	25
Tabla 5. Ventajas que pueden dar los compromisos del acuerdo Perú-Mercosur en algunos productos agrícolas de interés	27
Tabla 6. Características del producto orégano	44
Tabla 7. Tacna: serie histórica del cultivo de orégano precio en chacra (s./kg.)	49
Tabla 8. Precios fob unitarios referenciales	49
Tabla 9. Contrastación de antecedentes y resultados	57

Índice de figuras

Figura 1. Serie Histórica de la Producción de Orégano en Tacna	23
Figura 2. Producción de orégano	39
Figura 3. Maquinarias para el procesamiento del orégano	40
Figura 4. Problemas durante la producción	41
Figura 5. Ecotipos de orégano	43
Figura 6. Procesos y presentaciones	45
Figura 7. Deficiencias en los procesos	46
Figura 8. Aprovisionamiento	47
Figura 9. Relación empresa-asociación	48
Figura 10. Árbol de problemas	55

RESUMEN

En los últimos años, las exportaciones de orégano han ido experimentando un crecimiento notable, ubicando a Tacna como la principal provincia exportadora, debido a las características del producto, su calidad y aroma frente a sus competidores, le ha permitido lograr gran aceptación en el mercado nacional e internacional.

Sin embargo, los principales problemas asociados a la producción, sistema de comercialización, precios de exportación han ido restando competitividad al producto y dificultades para su exportación. Por tal motivo, el objetivo de la presente investigación es determinar la situación actual de las exportaciones de orégano y el efecto de los factores como las deficiencias en el proceso de producción, control de calidad, componentes del sistema de comercialización y la promoción en las exportaciones hacia el mercado brasileño.

Mediante herramientas como la entrevista a profundidad y la revisión documental se identificó que a pesar de la gran aceptación del orégano en el mercado brasileño y otros mercados destino, existen muchas deficiencias durante la producción que no han permitido estandarizar el producto y ofrecer un orégano de mayor calidad. Se determinó que, aunque en Brasil es necesario presentar el certificado fitosanitario de exportación para ingreso de productos, no es un mercado muy exigente en cuanto a controles y certificados de calidad; sin embargo, otros mercados destino son más exigentes y requieren mayores análisis del producto y certificaciones. Asimismo, se ha determinado que los acopiadores son los principales componentes entre la empresa exportadora y productor, quienes reciben un porcentaje del precio de venta del orégano, pero no han desarrollado servicios más especializados que mejoren las condiciones del orégano. Por otro lado, existe un esfuerzo conjunto de instituciones del Estado y las mismas empresas exportadoras por desarrollar herramientas de promoción que incrementen las exportaciones.

Se han corroborado las hipótesis planteadas y se pudo concluir que, Brasil es el principal destino de las exportaciones de orégano de la provincia de Tacna; a pesar de ello, no se ha logrado desarrollar una oferta exportable más competitiva, con mayor agregado, esto debido a las deficiencias y problemas durante la producción, como la débil capacidad tecnológica, débiles procedimientos de control de calidad y precios pocos competitivos; sin embargo, el Perú es uno de los principales exportadores de orégano y es indispensable mejorar las condiciones de cultivo, cosecha y procesamiento para generar mayores oportunidades a la oferta exportable; asimismo, son aunados los esfuerzos de las instituciones en mejorar la calidad del orégano y promoverlo tanto en el mercado nacional como internacional, abriéndose nuevos mercados destino y mejorando las condiciones de las exportaciones.

Palabras clave: orégano, *Origanum vulgare*, Tacna, exportación, deficiencias, promoción, producción, comercialización, Brasil.

ABSTRACT

In recent years, exports of oregano have been growing considerably, placing Tacna as the main exporting province. Thanks to the beneficial features of the product, its quality and aroma compared to its competitors has enabled it to achieve great success in the national and international markets. However, the main problems associated with the production, marketing system, export prices and rising tariff barriers have made it a less competitive product and caused export difficulties. Therefore, the objective of this research is to determine the current status of exports of oregano and the incidence of the factors like deficiencies in the production process, quality control, and system components in marketing and promoting exports to the Brazilian market.

Using tools such as depth interviews and document review identified that despite the wide acceptance of oregano in the Brazilian market and other target markets. There are many shortcomings in production that have failed to standardize the product and provide higher quality oregano. It was determined that although in Brazil it is necessary to submit the phytosanitary certificate for export income products, is not a very demanding market in terms of controls and quality certificates; however, other target markets are more demanding and require further analysis and product certifications. Also, it has been determined that the collectors are the main components between the exporter and producer (who) receive a percentage of the selling price of oregano but have not developed more specialized services that improve the conditions of oregano. On the other hand, there is a joint effort of State institutions and the same exporting companies to develop promotional tools to increase exports.

They have corroborated the hypotheses and have concluded that Brazil is the main destination for exports of oregano in the province of Tacna; nevertheless, it has not been able to develop a more competitive export supply, with more added because of the shortcomings and problems during production. Such as weak technological capacity, weak quality control procedures and few competitive prices. However, Peru is one of the leading exporters of oregano and is essential to improve the conditions of cultivation, harvesting and processing to generate greater opportunities for the exportable supply. This is also coupled with the efforts of institutions to improve the quality of oregano and promote both national and international markets. Opening new markets and improving the conditions of destination of exports.

Key words: oregano, *Origanum vulgare*, Tacna, export, deficiencies, promotion, production, marketing, Brazil.

INTRODUCCIÓN

El orégano es una especia aromática oriunda del Medio Oriente, utilizada, principalmente, como condimento en salsas y comidas, en especial para la preparación de pizzas. Asimismo, por su presencia del timol y el carvacrol en sus aceites esenciales, ha permitido desarrollar aplicaciones medicinales y cosméticos.

En América Latina, el principal productor de orégano es el Perú, teniendo como centro productor y el más importante la región Tacna, ubicada en el sur peruano; las condiciones del suelo, clima, calidad, aroma han ubicado al orégano tacneño como uno de los más demandados a nivel mundial. Sin embargo, condiciones durante la producción y comercialización han afectado la calidad del producto.

El orégano de la región, puede ser un producto muy rentable a comparación de otros, para los productores ubicados en las zonas altoandinas y empresas exportadoras, pero, en actualidad, se han ido desarrollando cultivos en la zona costa, condicionando la tierra al clima y obteniendo orégano de diferente al cliente al cosechado en la sierra tacneña.

Por tal motivo, el objetivo de esta investigación, es determinar aquellos factores que inciden en las exportaciones de orégano de la región Tacna, hacia el mercado brasileño, debido a que, en la actualidad, existen distorsiones en el precio que han generado preocupaciones a los productores y empresas exportadoras y en muchos otros casos, algunas empresas han dejado de exportar orégano.

Para la obtención de los resultados, se ha utilizado un diseño cualitativo, que comprende un diseño exploratorio, debido a que existen investigaciones previas, pero están enfocadas en desarrollar planes de exportación y no realizan un estudio exhaustivo de las condiciones de producción, comercialización y exportación del orégano. Las herramientas utilizadas han sido entrevistas a profundidad y la revisión documentaria, información que fue analizada al detalle y ordenada en los resultados de la investigación.

La presente investigación está dividida en cinco capítulos. El primer capítulo se refiere a la formulación del problema de investigación, así como el planteamiento de los objetivos que se pretenden lograr con la misma. De igual manera, este capítulo plasma el impacto que puede tener la investigación en el entorno del producto a desarrollar.

El segundo capítulo, se presenta la fundamentación teórica, que comprende los antecedentes nacionales e internacionales, profundizando a través de las bases teóricas y, finalmente, exponiendo las hipótesis del estudio.

El tercer capítulo, se muestra la metodología empleada, presentando el diseño de la investigación, la población y el procedimiento muestral, así como los instrumentos y los procedimientos que se siguieron para la obtención de la información.

En el cuarto capítulo, se presentan los resultados de la investigación obtenidos a través del trabajo de campo, identificando los factores que inciden en las exportaciones de orégano hacia el mercado brasileño. Por otro lado, se contrasta las hipótesis y se discute los resultados.

Finalmente, se presenta las conclusiones y recomendaciones que se ha logrado determinar luego de realizado el estudio.



CAPÍTULO I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del problema

Tacna es la principal provincia del Perú productora y exportadora de orégano, siendo su principal destino el mercado brasileño, las exigencias de este mercado y la competitividad de las empresas proveedoras de orégano a nivel mundial han aumentado exigencia mayor calidad en el producto. Las empresas buscan ser más eficientes y competitivas a través de la mejora de sus procesos y la diferenciación de su producto, donde principalmente, el orégano de la región Tacna tiene una ventaja frente a sus competidores, principalmente por la calidad del producto; pero, la producción y exportación envuelve una problemática que no está siendo estudiada. Se han desarrollado muchas investigaciones acerca de la exportación hacia el mercado brasileño, pero no se ha evaluado la capacidad productiva de la región y como mejorar las condiciones existentes para hacer del producto el más competitivo mundialmente.

La mayoría de investigaciones no se han centrado en determinar los factores que inciden en la exportación del orégano de la región Tacna hacia el mercado brasileño; pero se han identificado problemas como; la débil competitividad de las empresas exportadoras de orégano, la poca diversificación del producto, el débil desarrollo de herramientas empresariales, además del limitado acceso a tecnología que permita mejorar los procesos y productos con mayor valor agregado y, finalmente, las entidades gubernamentales carecen de planes para mejorar la producción y la oferta exportable.

1.1.1. Problema General

¿Cuáles son los principales factores que inciden en la exportación del orégano de la región Tacna hacia el mercado brasileño?

1.1.2. Problemas específicos

1. ¿Cuáles son los factores del proceso de producción que afectan a las exportaciones de orégano de la región Tacna hacia el mercado brasileño?
2. ¿Cuáles son las deficiencias en cuanto a calidad y variedad del producto que inciden en las exportaciones de orégano de la región Tacna hacia el mercado brasileño?
3. ¿Cómo incide el sistema de comercialización del orégano de la región Tacna en las exportaciones hacia el mercado brasileño?
4. ¿Existen factores que influyen en el cumplimiento de los objetivos de desarrollo sostenible en las empresas exportadoras de orégano?

1.2. Objetivos de la investigación

1.2.1. Objetivo general

Determinar los principales factores que inciden en la exportación de orégano de la región Tacna hacia el mercado brasileño.

1.2.2. Objetivos específicos

1. Identificar los factores del proceso de producción que afectan a las exportaciones de orégano de la región Tacna hacia el mercado brasileño.
2. Determinar las deficiencias en cuanto a calidad y variedad del producto que inciden en las exportaciones de orégano de la región Tacna hacia el mercado brasileño.
3. Determinar la incidencia del sistema de comercialización del orégano de la región Tacna en las exportaciones hacia el mercado brasileño.
4. Identificar los factores que influyen en el cumplimiento de los objetivos de desarrollo sostenible en las empresas exportadoras de orégano en Tacna.

1.3. Impacto potencial

1.3.1 Impacto teórico

La presente investigación realiza un estudio exhaustivo de la oferta exportable: orégano, además de los factores que inciden en la exportación del orégano de la región Tacna hacia el mercado brasileño.

Mediante el estudio del producto y de la región, se identificará cuatro factores que inciden en la exportación del orégano: la capacidad de producción, las deficiencias en cuanto a calidad y variedad del producto, el sistema de comercialización y factores que influyen en el cumplimiento de los objetivos de desarrollo sostenible. Según la Dirección Regional de Tacna la problemática que envuelve la producción y exportación del orégano de la Región Tacna son el inadecuado sistema de comercialización a través de los intermediarios locales, esto debido a que ofrecen el producto a un precio bajo por que lo consideran como materia prima, impidiendo mejorar los ingresos de los productores, otros son: la poca diversificación de los productos, las restricciones impuestas por el mercado destino, la falta de tecnología y otros.

Este estudio se justifica en la necesidad que tienen las mype de mejorar su competitividad y de promover el consumo de orégano en diferentes presentaciones. De igual forma, beneficiará a los productores, puesto que se pretende mejorar el sistema de comercialización, en donde sean las empresas exportadoras las que tengan el contacto directo con las asociaciones de productores, reduciendo la participación de los intermediarios y acopiadores.

Además, aportará una nueva forma de entender la realidad de las empresas exportadoras de orégano y la participación de diferentes entidades estatales y asociaciones; ya que para mejorar la condición de una empresa en el mercado nacional y lograr la permanencia en el mercado internacional, es necesaria la articulación estratégica entre estos agentes.

1.3.2 Impacto práctico

La presente investigación beneficiará directamente a las empresas exportadoras, asociaciones de productores y entidades del Estado que participan en la producción y promoción del orégano de la región Tacna. Esto ayudará a mejorar la competitividad de las empresas y así puedan afrontar la competencia internacional.

Se realiza esta investigación para mostrar los factores que inciden en la exportación del orégano de la región Tacna hacia el mercado brasileño y que deseen aprovechar las condiciones favorables, como la calidad, clima, variedad del producto que ofrecen al mercado, mejorando los problemas que debilitan su oferta exportable.

En la actualidad, entidades regionales, como la Dirección Regional de Tacna y universidades locales de la región están promoviendo la participación de las asociaciones y empresas exportadoras en ferias nacionales e internacionales, con la finalidad de mejorar la posición del producto en el mercado internacional; además, es necesario mejorar las condiciones durante la producción para que, de esta manera, se ofrezca un producto de calidad mejor valorado y una presentación más diferenciada

Finalmente, esta investigación incita a que el Estado, asociaciones y empresas exportadoras trabajen conjuntamente en mejorar aquellos factores que inciden en la exportación y que impide que la oferta exportable del orégano conquiste mas mercados y sea aceptado cumpliendo exigencias de calidad cada vez más rigurosas, asimismo, se concreten herramitas que permita mejorar las relaciones entre todos los actores de la cadena productiva del orégano.

CAPÍTULO II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1. Antecedentes

Gran parte de las investigaciones sobre la especie *Origanum vulgare* (orégano), a nivel nacional como internacional, están orientadas a aspectos técnicos como el cultivo y la producción, otros explican las características organolépticas del producto; asimismo, existen estudios referidos a la exportación y comercialización del orégano a nivel nacional e internacional.

Con respecto a los factores que inciden en la exportación, no se ha encontrado información sobre aquellos que repercuten en la exportación del orégano directamente, sin embargo, diversos autores sostienen que los factores que inciden en las exportaciones de mype son, la capacidad de la empresa, precio de exportación, contacto con proveedores, inversión extranjera, diversificación del producto, variables del marketing mix, comercialización y distribución, actividades de promoción del producto.

Referente al orégano, en cuanto a los factores que inciden en la exportación del producto, se han realizado estudios por separado como, por ejemplo, el estudio del mercado destino que contempla temas arancelarios y para arancelarios, otros son referidos al comportamiento del consumidor, la informalidad, la capacidad de la empresa, ineficiente proceso de comercialización, exceso de intermediarios que repercuten en los ingresos de los productores.

Antecedentes nacionales

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo - MINCETUR (2005) a través del Plan Estratégico Regional Exportador de la región Tacna, explica que el orégano y la aceituna son los productos bandera de Tacna, pero requieren de tecnificación en todos sus procesos de producción para incrementar la productividad y ampliar la superficie cultivada, asimismo, existen problemas con el desarrollo de una producción sólida que responda a las exigencias de los mercados externos. En el informe se explica que, la producción agrícola en la región tiene poco procesamiento, el producto se exporta en bruto a países vecinos en donde luego se procesa y a partir de estos países, para su posterior comercialización, esta situación ha generado la preocupación para generar cadenas productivas que permitan el incremento de la producción regional, otros problemas identificados son la falta de planificación de cultivos, limitada infraestructura de soporte, referente a la oferta exportable, falta de inversión en proyectos orientados al comercio exterior, los empresarios no participan continuamente en ferias y exposiciones internacionales, lo que limita el conocimiento de la oferta exportable. Finalmente, plantean que para cada problemática identificada es necesario aplicar estrategias que conlleven a mejorar las deficiencias.

El MINCETUR (2007) a través del Plan de desarrollo del mercado de Brasil (POM), explica los aspectos generales del mercado de Brasil, las operaciones de importación, como hacer negocios, aspectos generales del comercio exterior, perfiles de los productos, análisis de los requisitos de acceso al mercado, en donde considera que el más importante es la certificación fitosanitaria, describe un análisis FODA y finalmente, desarrolla un plan de acción para que los empresarios y productores se adecuen a las exigencias del mercado brasileño.

El orégano, según Sánchez (2008), es considerado una hierba aromática que posee una ventaja frente al de los países competidores y es que su cosecha se realiza dos veces al año a diferente del resto de países. Estima que un 70% de producción se destina a la exportación y lo restante, a consumo interno, asimismo considera que los principales problemas que afectan el desempeño de las exportaciones, es la escasez de agua la falta de tecnología, capacidad empresarial, diversificación de la oferta exportable y una limitada comercialización. Explica que es necesario ejecutar proyectos que permitan mejorar el cultivo, los procesos de secado, selección, transformación, empaque y comercialización del producto que permitan mejorar la competitividad del producto.

Chirinos et al (2009) estudiaron la exportación de orégano de Tacna al mercado de Brasil, en esta investigación analizaron el mercado nacional, la demanda y oferta, la capacidad de producción de los productores de Tacna, la calidad de los procesos productivos, la cadena productiva, los sistemas de comercialización y la influencia de diversos factores que afectarían la ejecución de este proyecto de exportación, además de las exigencias del mercado brasileño; finalmente, realizan un análisis estratégico y propuesta del modelo de negocio para la empresa Agroindustrias San Pedro.

La Asociación de Promoción y Desarrollo (2009), a través de su manual técnico de cultivo ecológico de orégano, brinda información sobre las características botánicas, suelo y clima, la propagación y el cultivo, las plagas y enfermedades que afectan al orégano, la cosecha y pos cosecha, los usos y composición química del orégano y finalmente realiza el análisis de rentabilidad y los costos de producción con la finalidad de posicionar el orégano, cultivo que se realiza en Chiguata y Puquina y consolidar el orégano orgánico en el mercado nacional y extranjero.

Collantes (2010), en su estudio sobre las provincias de Tacna y Moquegua, sostiene que el orégano y el olivo tiene un potencial exportador, que ha generado el interés de las autoridades y empresas por desarrollar proyectos orientados a promover la asociatividad y mejorar la calidad de los cultivos, para ello se ha planteado la introducción de nuevas tecnologías y mejoras en la capacidad de gestión de los productores de la zona, debido a que en muchos lugares de producción no son los productores los que se benefician del proceso exportador, sino son los acopiadores extranjeros. Explica que la oportunidad para Tacna surge del comercio internacional entre Perú y Brasil. Finalmente, considera que es necesaria la fusión

entre los productores de Tacna y Moquegua, pues ambas regiones tienen estructuras productivas muy parecidas que le permitiría eliminar trabas impuestas por Brasil.

El Gobierno Regional de Tacna (2011), en su informe sobre rendición de cuentas, da a conocer las diferentes actividades que se han desarrollado para fortalecer la cadena productiva del orégano, esto a través de las 22 asociaciones que están compuestas por 295 productores, explica también que existen problemas referente a la información agraria, para ello se promueve el uso del portal agrario para resolver las consultas de los productores de orégano, por otro lado, para impulsar las exportaciones y el consumo de los productos agropecuarios, sostiene que es necesario la participación de ferias y eventos, para ello plantearon el calendario de ferias y eventos agropecuarios que deben realizarse cada año; otro problema que afecta a los productores es la débil capacidad para hacer negocios, para ello plantea que se debe realizar talleres en donde se conformen comités de comercialización, con una rueda de negocio, como fue el caso de las reuniones realizadas por el Comité Organizador del VII Festival Regional del Orégano tacneño 2011.

La Dirección Regional Sectorial Agricultura Tacna (2012) identificó que la problemática que envuelve el sector agrario en la Región Tacna, se debe al escaso e inadecuado uso del recurso hídrico, variable que se ve agravada por la deficiente infraestructura de riego, almacenamiento y distribución del agua, por otro lado, el deficiente sistema de comercialización dificulta la producción y la exportación, debido a que Tacna tiene una débil infraestructura donde se pueda ofertar la producción agrícola que genera pérdidas y mermas al productor y sobre todo provoca desproporcionalidades en los márgenes de ganancia de los productores, distribuidores y mayoristas. En cuanto a temas empresariales, existe una escasa y limitada asociatividad y liderazgo empresarial en las diferentes asociaciones agrarias, esto generado al bajo nivel educativo de los productores, que provoca que no se tenga la suficiente capacidad de gestión para acceder a otros mercados y desarrollar poder negociación frente a los intermediarios, que le permita mejorar sus procesos de comercialización internacional. A esta problemática, se le suma, el débil desarrollo institucional, el limitado acceso al crédito y la existencia de malas prácticas agropecuarias.

El Gobierno Regional de Tacna (2012), en su Plan Integral de Desarrollo de Tacna 2005-2012, explica la situación de los diversos sectores de la ciudad de Tacna, detalla que existe una fuerte preocupación por el estancamiento económicos en los últimos años de los diversos sectores, debido a la inexistencia de un entorno empresa competitivo e insuficiente estructura de articulación con los mercados más próximos como lo son Brasil Bolivia, además explica que hay un deficiente manejo de recursos hídrica, Tacna está ubicada en una zona seca, donde la gran parte del agua usada para el riego y uso básico se obtiene de pozos cuyo edad de vida útil ya se han excedido, adicionalmente, existe un uso ilegal de aguas subterráneas. Por otro lado, detalla que ha existido un incremento poblacional notable, por tal existe la necesidad de mejorar y ampliar la infraestructura vial interna y de servicios públicos, también, explica que la

educación en la región ha mejorado y la población dedicada a trabajos de campo conocen muy bien los procesos de cultivo, sin embargo, todos los actores pertenecientes al comercio y producción están aislados y no están enfocados en proyectos de mejoras de las condiciones de la producción y comercialización de los diferentes productos de la agricultura de exportación no convencional (orégano, paprika, aceitunas, etc.). Adicional, existe una falta de investigación y transferencia de tecnología e inadecuados esquemas de priorización proyectos, que limitan repotenciar los productos agrícolas que se exportan en gran medida a diferentes mercados; asimismo, la problemática detectada es que existe poco procesamiento pos cosecha dentro de Tacna, al exportarse en bruto a los países vecinos, ellos se encargan de procesar y desde dichos países se comercializa a otros mercados, con lo cual el valor agregado se transfiere. Este plan está enfocado en brindar mejoras en todas las esferas, aunado con proyectos donde se involucre a la empresa privada, gobiernos regionales, distritales, regionales, empresas y a la población.

La Agencia Agraria de Noticias (2013) mostró en su estudio sobre crecimiento de las exportaciones de orégano, que estas aumentaron en un 102%, este incremento se debe a que Sao Paulo es un fuerte consumidor de orégano peruano, ya que es el Estado que cuenta con la mayor colonia de inmigrantes italianos del mundo, lo que motiva este consumo. Asimismo, sostiene que el segundo importador es Chile, pero que Brasil tuvo una participación de mercado de 51.5%, mientras que la participación de Chile fue de sólo 22%. El Perú es el principal proveedor de Brasil y tiene como competidores Chile, Bolivia y Argentina.

Maquera (2013), a través de su estudio a la Central de Asociaciones productores de orégano de la Provincia de Candarave –Tacna, describe que existen problemas que impiden ser eficientes durante la producción, se distinguen los siguientes problemas, los productores tienen mayoritariamente 50 años, grado de instrucción académica es de bajo nivel, también, la comercialización se ve afectada por el uso ilimitado y restringido de los insumos generado por la falta de recursos financieros, por otro lado, existen muchas enfermedades que afectan el producto, finalmente existe problemas con la débil articulación de los agentes económicos, ya que no existe un claro desarrollo tecnológico y gestión empresarial.

Sardi (2013) demostró en su investigación acerca de los factores que limitan la oferta exportable de la pulpa de lúcuma congelada hacia el mercado de Roma, Italia, que las características del producto pueden beneficiar a las exportaciones, pero existen diversos problemas que generan una inestabilidad en la demanda, a pesar de existir asociaciones de productores no se ha logrado desarrollar una oferta exportable suficiente que satisfaga la demanda de los consumidores. Otros factores que limitan la oferta exportable, son los requisitos impuestos por el mercado italiano y el proceso de comercialización, para ello demostró que los principales requisitos impuestos por este mercado están relacionados a la protección de la salud de los consumidores y del medio ambiente, a su vez, explica que para poder realizar un proceso de distribución efectivo se requiere ofrecer el producto a aquellos

que lo consuman en gran cantidad, en este caso son los productores de helados artesanales, debido a que son grandes compradores de pulpa de fruta. Con este estudio se demuestra que, para poder ser consistente con las exportaciones de un producto, se requiere conocer claramente que requisitos impone el mercado, a su vez, que es clave conocer la capacidad de producción del producto.

Antecedentes internacionales

Spiridon (2002), en su libro *The Oregano, the genera Origanum and Lippia*, explica los diversos aspectos de la importancia de la práctica del cultivo de orégano, incluye la optimización del germoplasma, métodos de cultivo, procesamiento del producto, los diferentes usos del producto a nivel internacional. También distingue que existe una distinción en las características, propiedades y usos entre el género *origanum* (orégano europeo) y *lippia* (orégano mexicano).

Martínez (2006) realizó un estudio sobre los factores críticos para el desempeño exportador de las pymes de Costa Rica, en donde detalla que los factores que dificultan o potencian las exportaciones en las pymes, son las habilidades generales, estrategias empresariales, condiciones financieras, la sofisticación de la empresa, el insuficiente conocimiento de oportunidades de ventas en otros países, dificultad para intensificar las actividades de promoción, la inadecuada distribución de los productos, servicio post venta inadecuado y la dificultad con empresas comercializadoras en el exterior. Finalmente, sostiene que los factores consideran elementos micro de la empresa o macro del ambiente de negocios, para combatir con estos factores es necesario una agenda de apoyo que debe incluir acciones que abarquen dichos factores.

El Instituto de Desarrollo Agropecuario y Consultores en Gestión de Agronegocios (2007), mediante su informe realizado al orégano de la región de Tarapacá, sostiene que el principal mercado importador es Brasil a nivel de Latinoamérica, siendo Chile el principal exportador, seguido por Perú y Turquía. También explica que la venta del producto se realiza en sacos de 20 kilos solo hojas secas; los problemas más comunes referidos a la producción, cosecha y comercialización del orégano son el desconocimiento acerca de las variedades de orégano y las exigencias de calidad para la exportación, por otro lado, el orégano exportado carece de valor agregado y la exportación se da mediante intermediarios, generando carencias en el proceso de comercialización.

Santos (2009), en su estudio sobre la exportación de orégano fresco de Honduras a Miami, Estados Unidos, da a conocer al orégano hondureño como un producto con potencial de crecimiento y de exportación al mercado norteamericano. Sostiene que Honduras posee áreas agroeconómicas óptimas para la producción de orégano, además los agricultores tienen la

posibilidad de cosechar varias veces por año y poder obtener una producción promedio de 9000 kg por hectárea de orégano fresco. Por otro lado, sostiene que los exportadores de este país, según el autor tienen problemas con la comercialización, puesto que no han podido desarrollar adecuadamente sus canales de distribución ya que no existe la tecnología adecuada, poca inversión y un deficiente embalaje o envase para el producto, los canales de distribución utilizados son: productor-recolectar y comerciante mayorista y la otra forma es productor-supermercados. Finalmente, considera que los principales problemas para la exportación al mercado norteamericano son: por parte del país, el bajo control de registros sanitarios, el lento desarrollo de la industria y la poca ayuda técnica a los proveedores, en cuanto al país destino, los aranceles impuestos, los requisitos fitosanitarios y el control en aduanas.

Prela, Salomé & Gomes (2009), en su estudio acerca del cultivo y comercialización del orégano, explican que es considerado una planta de muy alto nivel antioxidante, a su vez, dan a conocer el origen y variedades, exigencias climáticas y cultivo, la forma de propagación, modo de fertilización, el tratamiento cultural que se le da al producto. Asimismo, brinda información del consumo, almacenamiento y comercialización de orégano en el mercado paulista, el cual es el principal mercado donde se consume orégano.

El Departamento de Promoción Comercial e Inversiones del Ministerio de Relaciones Exteriores y la Fundación Centro de Estudios del Comercio Exterior (2010) explica que las empresas tienen grandes oportunidades para exportar a Brasil, puesto que es un mercado con gran crecimiento y aceptación de productos importados, por otro lado, explica que para lograr mejorar la comercialización y dar a conocer los productos, se requiere de una promoción comercial eficaz, existe en el país diferentes ferias y exposiciones, misiones comerciales, la publicidad y marketing es importante en Brasil, ya que existe una variedad inmensa de empresas publicitarias. Para lograr una buena negociación el exportador debe conocer claramente las ventajas competitivas de su producto.

ProChile (2010), en su informe sobre el mercado Latinoamericano para el orégano, afirma que Brasil es el principal importador en el territorio, seguido por Argentina; el orégano chileno, de igual forma que Perú y Ecuador, pueden acceder al libre pago de aranceles como ventaja a la red de acuerdos comerciales suscritos. Sostiene que, para diferenciar el orégano chileno del resto, es imprescindible ser competitivos en costos y diferenciarse en factores como el envase y etiquetado. En el estudio se presenta a Perú como el principal exportador hacia Brasil, seguido por Chile, para el 2010, Perú había exportado más de 4 millones de dólares. Chile es el principal exportador hacia Argentina y Paraguay.

Arguello et al (2012), en su investigación sobre el sistema de producción y cadena de valor del cultivo de orégano en la provincia de Córdoba, Argentina, realiza un análisis e identificación de la problemática durante la producción y comercialización de este producto,

en el que se identificó que es necesario optimizar el manejo agronómico, la existencia de enfermedades, existen plagas y enfermedades que afectan el producto y es necesario generar asociaciones activas de productores, de manera que se pueda concentrar el poder de comercialización y de organización.

La Oficina Comercial de Ecuador en Sao Paulo y la Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, a través de Pro Ecuador (2013), han elaborado una guía comercial de Brasil, en cual da a conocer los requisitos de acceso al mercado, para ingresar a este mercado, se requiere cumplir con el proceso administrativo impuesto, explica que se tiene que brindar al comprador brasileño documentos como la factura proforma. Por otro lado, Brasil otorga preferencias arancelarias gracias al Mercosur y al sistema generalizado de preferencias. Todo producto requiere de un control sanitario y fitosanitario exhaustivo y sobre todo tienen que cumplir con los requisitos de etiquetado, embalaje y empaque.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Orégano

2.2.1.1. Definición

Etimológicamente proviene del griego oros (montaña) y ganos (ornamento) que significa esplendor de la montaña. El orégano es una planta herbácea, perenne y tiene de altura 35-45 cm y crece como una mata. Tiene como origen la región Mediterránea de Europa. Es una planta que resiste al frío, pero en temperaturas menores de 5 grados, si la temperatura es superior, provoca el retraso del crecimiento y la quema de los bordes de las hojas. Asimismo, es considerado como un producto marginal porque se puede desarrollar en suelos pobres e incluso puede vivir en condiciones de baja fertilidad.

Información Técnica Agrícola – INFOAGRO (2010) sostiene que es una planta de fuerte olorosa y de gran sabor. En climas cálidos el aroma es de mayor intensidad, un sabor más picante y un perfume más consistente. Otros autores sostienen que la planta puede tener de 40-80 cm, siendo una planta que se desarrolla muy bien en suelos franco-arenosos, arenosos, pero en cambio no se adapta a climas húmedos, tierras que tengan drenaje deficiente y excesiva acumulación de agua. Se obtiene mayores rendimientos en climas templados a templados cálidos (Binda et al, 2010).

Género: *Origanum*; Especie: *origanum* spp L.

Nombre científico: *Origanum vulgare*

La partida arancelaria del orégano es la 1211.90.30.00

2.2.1.2. Composición Nutricional

La Fundación Española de Nutrición (2008) sostiene que las propiedades nutricionales del orégano son: la actividad antioxidante, antimicrobiana, antiséptica. Por otro lado, se le considera digestivo y tónico, ayuda al sistema respiratorio, aliviando la tos y las secreciones bronquiales. Es una planta emenagoga, desinfectante y expectorante que se emplea para calmantes y regulador. Si es usada de forma externa, es cicatrizante de heridas y llagas. En la tabla 1, se detalla la composición nutricional.

Tabla 1. Composición nutricional del orégano

	Por 100 g de porción comestible	Por ración (g)	Recomendaciones día-hombres	Recomendaciones día-mujeres
Energía (Kcal)	335	3	3.000	2.300
Proteínas (g)	11	0,1	54	41
Lípidos totales (g)	10,3	0,1	100-117	77-89
AG saturados (g)	—	—	23-27	18-20
AG monoinsaturados (g)	—	—	67	51
AG poliinsaturados (g)	—	—	17	13
ω-3 (g)*	—	—	3,3-6,6	2,6-5,1
C18:2 Linoleico (ω-6) (g)	—	—	10	8
Colesterol (mg/1000 kcal)	0	0	<300	<230
Hidratos de carbono (g)	49,5	0,5	375-413	288-316
Fibra (g)	—	—	>35	>25
Agua (g)	29,2	0,3	2.500	2.000
Calcio (mg)	1.580	15,8	1.000	1.000
Hierro (mg)	44	0,4	10	18
Yodo (μg)	—	—	140	110
Magnesio (mg)	270	2,7	350	330
Zinc (mg)	4,4	0	15	15
Sodio (mg)	15	0,2	<2.000	<2.000
Potasio (mg)	1.670	16,7	3.500	3.500
Fósforo (mg)	200	2,0	700	700
Selenio (μg)	5,9	0,1	70	55
Tiamina (mg)	—	—	1,2	0,9
Riboflavina (mg)	—	—	1,8	1,4
Equivalentes niacina (mg)	6,2	0,1	20	15
Vitamina B ₆ (mg)	—	—	1,8	1,6
Folatos (μg)	0	0	400	400
Vitamina B ₁₂ (μg)	0	0	2	2
Vitamina C (mg)	0	0	60	60
Vitamina A: Eq. Retinol (μg)	690	6,9	1.000	800
Vitamina D (μg)	0	0	15	15
Vitamina E (mg)	—	—	12	12

Fuente: La Fundación Española de nutrición

2.2.1.3. Variedades de orégano

La Asociación de Promoción y Desarrollo (2009) explica que, en el Perú, el cultivo de orégano se da en dos tipos; el orégano denominado zambito que es comercializado en el mercado local como una hierba fresca y el orégano denominado Nigra que se produce para exportación. Existe otro tipo, al que se le denomina orégano chileno, que proviene de un cruce de otros tipos de orégano, pero tiene muy poco valor comercial.

A su vez, existen otras variedades, como la turca y el orégano mexicano (*Lipia spp*) que posee un sabor picante. Finalmente, los tipos de orégano más comercializados con el nigra y cocotea.

2.2.1.4. Estacionalidad

En el Perú, la estacionalidad del orégano dependerá de la zona en donde crezca la planta y del clima de cada región. Las principales zonas de producción se encuentran en el sur del país, Tacna con el 90% y Arequipa con el 10% aproximadamente, en los últimos años Moquegua ha estado participando en la producción de orégano a nivel nacional. En el caso de la región Tacna, las cosechas son variables, se produce orégano entre los meses de abril a mayo y octubre a noviembre y en muchos casos extendiéndose hasta diciembre.

Según MINCETUR (2005), la estacionalidad del orégano en la zona sur del Perú, se concentra en los meses de abril y noviembre, y es donde se obtiene el 42% de producción nacional.

2.2.2. Capacidad de producción del orégano de la Región Tacna

Tacna está situado en la costa sur occidental del Perú, atraviesa la Cordillera Occidental, debido a este factor, Tacna está dividida en costa y sierra; en la costa se encuentra tierras arenosas y valles, mientras que en la sierra hay cerros y volcanes apagados cubiertos con hielo permanente. El clima de Tacna es variable y depende de la zona, la costa tiene clima seco con variaciones de temperatura entre 12°C a 30°C y afluencia de tres ríos costeros que permiten la formación de valles; el principal río que es utilizado por la población es el río Caplina (Banco Central de Reserva de Perú, 2011).

MINCETUR (2005), plantea que Tacna, tiene potencial exportador y exportación de dos productos, el orégano y la aceituna, es necesario tecnificar el uso del riego, que beneficiará a mejorar la productividad y ampliar la superficie de cultivo.

Las regiones con mayor producción de orégano son: Tacna, Arequipa y Moquegua. Tacna, es la región con más del 70% de la oferta exportada, como ventaja de su clima y suelo. Tacna ha tenido una superficie cultivada de 1305 ha., Moquegua con 600 ha. y Arequipa con 595 ha. Pero durante el 2011, Arequipa tuvo crecimiento en la producción de 16.6%, mientras que Tacna decreció en 0.5% y Moquegua presentó un decrecimiento de 26.7%.

2.2.2.1. Cadena de producción

La cadena productiva del orégano a nivel nacional no está muy desarrollada, debido a la falta de empleo de mejores técnicas, procesos y sistemas adecuados, por falta de inversión. El consumo interno se da a través de intermediarios y revendedores que adquieren el producto y lo acopian a precios iguales al costo, además existen muchas empresas que adquieren orégano seco directamente de los mismos productores (Quispe, 2006 citado en Chirinos et al., 2009).

Tello, Hernández y Ojeda (2006) sostienen que, la cadena productiva del orégano seco está conformada por los siguientes eslabones:

- Primer eslabón: compuesto por pequeños y medianos productores, ya sea en forma individual o asociados, los cuales poseen en promedio 0.5 hectáreas, que obtienen en promedio 3547 kg. de orégano seco por hectárea al año.
- Segundo eslabón: compuesto por los intermediarios y acopiadores locales, suelen comprar el orégano a granel en la misma chacra, en sacos de 46 kg y son quienes lo revenden al transformador o comercializador mayorista.
- Tercer eslabón: compuesta por empresas transformadoras que agregan valor agregado al orégano a granel, se utilizan máquinas de zaranda y molidas que sirven para homogenizar el producto, luego se procede a embolsar, empaquetar y comercializar el producto, en especial al mercado internacional.
- Cuarto eslabón: compuesto por los consumidores finales tanto nacionales como internacionales. En este eslabón, destacan los principales países consumidores de orégano tacneño; como Brasil, Chile, España y otros.

2.2.2.2. Principales zonas de producción

La Dirección Región de Agricultura de Tacna (2013) sostuvo que Tacna es la región de mayor producción a nivel nacional. Destaca que el cultivo de orégano, representa para los pequeños productos altos ingresos. Las provincias de mayor producción en Tacna, son Tarata y Candarave. Asimismo, la producción se ha visto incrementada en los últimos años, desde 2001 hasta el 2012, aproximadamente para el 2012 se ha producido 5 443 toneladas en 1528 has.

La figura 1 muestra como ha mejorado y crecido la superficie de cosecha en Tacna.

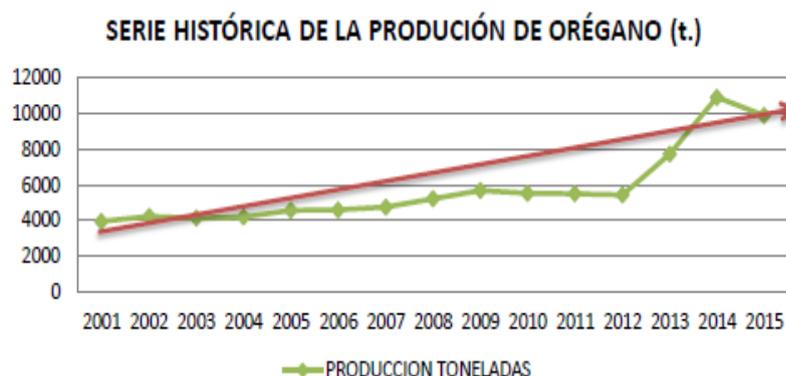


Figura 1. Serie Histórica de la Producción de Orégano en Tacna

Fuente: La Dirección Región de Agricultura de Tacna

Como se puede apreciar en la figura 1, existe un crecimiento en la producción del orégano desde el año 2012, principalmente en las zonas andinas, pues allí se puede encontrar orégano de mejor calidad, que motiva a los inversionistas a interesarse por el orégano.

Por otro lado, en el año 2014 se obtuvo la mayor producción de orégano 10 mil 898 toneladas, mientras que para el 2015 hubo un descenso a 9 mil 895 toneladas anuales.

La producción de orégano se define en dos zonas, la costa y la sierra. El orégano de mayor calidad, variedad y preferencia se obtiene en las zonas andinas y es el más valorado por el mercado internacional.

La provincia que encabeza la lista de mayor productor es Candarave, cuyo distrito que tiene las mejores y mayores hectáreas de producción es Camilaca.

Tabla 2. Orégano regional y por provincias – 2015

VARIABLES	Región Tacna	Provincia de Tacna	Provincia de Candarave	Provincia de Jorge Basadre	Provincia de Tarata
Producción anual (t.)	9895	3348	3520	1460	1567
Superficie cosechada (ha.)	2048	465	800	443	340
Rendimiento año (kg./ha.)	4832	7200	4400	3296	4609
Chacra s/. x Kg.	4.64	4.40	5.05	4.84	5.97

Fuente: La Dirección Región de Agricultura de Tacna

En la Tabla 2, se puede observar que la provincia de Candarave con mayor superficie cosechada de orégano, llegando a 800 ha para el año 2015, además las condiciones de cosecha son las más adecuadas para obtener orégano de mejor calidad, por ello, es que el precio por Kg es de 5.05 soles a diferencia de otras zonas.

2.2.2.3. Certificaciones

En el Perú, la entidad encargada de emitir los certificados fitosanitarios es SENASA para permitir la exportación de orégano al mercado de Brasil. El orégano es una planta que carece de plagas y es poco exigente en cuanto a fertilización. El Servicio Nacional de Seguridad Agraria (SENASA) clasifica los certificados fitosanitarios con acuerdo al riesgo fitosanitario. En el caso del orégano su nivel de riesgo es bajo y solo requiere de inspección y verificación sanitaria para obtener el certificado y valide la exportación. El nivel de riesgo bajo asegura un proceso rápido de exportación (Chirinos, et al., 2009), tal como se describe en la tabla 3.

Tabla 3. Requisitos fitosanitarios demandados por el punto de ingreso.

Categorías de riesgo fitosanitario					
0	1	2	3	4	5
		PFI	PFI	PFI	PFI
Inspección fitosanitaria	Inspección/verificación fitosanitaria	Certificado fitosanitario	Certificado fitosanitario	Certificado fitosanitario	Certificado fitosanitario
	Envío al laboratorio	Inspección/verificación fitosanitaria	Inspección/verificación fitosanitaria	Inspección/verificación fitosanitaria	Inspección/verificación fitosanitaria
	Tratamiento	Envío al laboratorio	Envío al laboratorio	Envío al laboratorio	Envío al laboratorio
		Tratamiento	Tratamiento	Tratamiento	Tratamiento
				Cuarentena posentrada	Cuarentena posentrada

Fuente: Chirinos et al., 2009

2.2.3. Exportaciones

2.2.3.1. Ranking de las exportaciones

Tacna, es el principal productor de orégano del Perú, las variedades de orégano con mayor aceptación en el mercado internacional son el orégano nigra y cocotea, obtenidas de las mejores tierras del sur del país y que presentan las mejores condiciones para el cultivo de dichas variedades. La exportación de orégano tiene como principal mercado países de América del Sur, pero en los últimos años se ha logrado insertar orégano a Estados Unidos y países europeos principalmente España.

En la tabla 4 se puede apreciar los principales mercados de exportación según el FOB usd exportado.

Tabla 4. Principales Mercados de exportación

País	VALOR FOB USD EXPORTADO			
	2013	2014	2015	2016
Brasil	8,660,616.98	6,268,628.53	3,761,331.35	5,361,963.78
España	2,692,917.29	1,961,809.41	1,819,735.80	2,119,954.40
Argentina	773,548.00	1,179,100.00	970,108.75	1,080,524.00
Chile	3,696,410.00	1,729,697.83	920,237.74	937,847.00
Ecuador	571,753.00	485,669.10	536,652.00	628,012.00
Estados Unidos	447,144.45	674,953.14	393,286.56	413,512.29
Uruguay	1,009,655.33	666,574.86	383,815.36	325,899.42
Italia	338,836.95	459,244.79	373,269.49	423,590.33
Alemania	94,940.50	278,048.82	274,917.71	328,905.00

Fuente: Siicex

Como se puede apreciar en la tabla 4, gran parte de las exportaciones está dirigida a Brasil, principal importador de orégano, seguido por España, Argentina y Chile.

La Asociación de Exportadores (2013) sostiene que, para el primer trimestre del 2013, el orégano tacneño representó el 50.3% total de las agroexportaciones de productos no tradicionales; asimismo, las exportaciones han sufrido variaciones notables de un año a otro. Como por ejemplo durante el año 2013, el valor FOB exportado al mercado de Brasil fue de Usd 8,660,616.98, mientras que, durante el 2016, solo se logró exportar Usd 5,361,963.78, habiendo descendido las exportaciones en Usd 3,298,653.20.

2.2.4. Mercado Brasileño

2.2.4.1. Requisitos de acceso

➤ Requisitos para arancelarios

- Medidas fitosanitarias

El Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento (MAPA) de Brasil, a través de la Secretaría de Defensa Agropecuaria, realiza la vigilancia a los productos provenientes de la producción y comercio de tipo hortalizas, frutas, ganado, legumbres, vegetales y otros; además, controla el tránsito internacional de los productos del sector agropecuario en los aeropuertos, puertos, zonas de frontera y restringe el ingreso de plagas o enfermedades que puedan amenazar la producción en el mercado brasileño.

- Reglamentos técnicos

Este mercado aplica reglas técnicas para asegurar la calidad e inocuidad de los productos importados, identificar si el producto está sujeto de algún reglamento técnico, el exportador debe usar el portal web Siscomex. En cuanto al etiquetado, el código de protección del consumidor de Brasil exige que los productos importados proporcionen la información necesaria, clara, precisa y fácil de leer, deben mostrarse la información en portugués y mencionar el país de origen (MINCETUR, 2010).

➤ Requisitos arancelarios

➤ Arancel

Brasil aplica un arancel externo común del Mercosur, que se basa en el sistema armonizado. A través del ACE N°58, existen preferencias arancelarias aplicadas a una gran gama de productos de exportación y que permiten mejorar la competitividad de las empresas peruanas. Existen productos con arancel 0 y otros con significativa reducción arancelaria.

Tabla 5. Ventajas que pueden dar los compromisos del acuerdo Perú-Mercosur en algunos productos agrícolas de interés

PRODUCTO	PARTIDA	ARANCEL A PERU	ARANCEL VIGENTE
Aceituna	2005.70.00	0%	14%
Esparrago	2005.60.00	0%	14%
Papa	0701.90.00	0%	10%
Oregano	1211.90.30	0%	8%
Limón	0805.50.00	0%	10%
Ajo	0703.30.90	0%	35%

Fuente: Mincetur

Según la tabla 5, Brasil, que es el principal país destino de las exportaciones de orégano otorga preferencia arancelaria de 0% al producto orégano, mientras que a otros países un 8%

2.2.4.2. Canales de distribución

En Brasil, los clientes finales suelen abastecerse desde Sao Paulo, no están acostumbrados a realizar los procesos de importación, por ende, solicitan que el exportador se encargue de este proceso. Existen importadores y comercializadores que cuentan con conocimiento acerca del mercado y la logística de importación para consumo en Brasil.

El exportador sudamericano, tiene la posibilidad de introducir sus productos con una buena estrategia comercial mediante estas empresas importadoras. La utilización de este canal, venta a distribuidor o el importador, permite reducir los gastos de comercialización y riesgo de que se generen retrasos en las entregas. Además, facilita los trámites aduaneros y permisos sanitarios. Debido a que las distancias son muy grandes dentro del mismo territorio, es necesario verificar que el distribuidor cuente con capacidad para operar en todos los territorios, de lo contrario, es mejor trabajar con diferentes agentes que tengan la capacidad de abastecer logísticamente en las diferentes zonas. La logística utilizada en el comercio brasileño es la marítima, sin embargo, existe la posibilidad de abastecerse mediante vías terrestres y fluviales, y vía aérea, por ejemplo, mediante la carretera interoceánica, que brinda las condiciones seguras y competitivas y poder ampliar la oferta de productos peruanos a dicho mercado (Mincetur, 2010).

2.5. Objetivos del desarrollo sostenible

Los objetivos del desarrollo sostenible, también conocidos **objetivos globales**, que nacieron tras un arduo trabajo, esfuerzo y consensos de los estados miembros de la ONU, ONGs, y

ciudadanos de todo el mundo, por otro lado, tienen sus inicios basados en los Ochos objetivos de Desarrollo del Milenio que generó cambios positivos en millones de vidas y permitió mejorar las condiciones para mucha más población.

Los objetivos de desarrollo sostenible se gestaron en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Desarrollo Sostenible, celebrada en Río de Janeiro en 2012, cuya finalidad planteada es generar progresos extraordinarios en los próximos 15 años.

Los objetivos de desarrollo sostenible con diecisiete (17) y consideran planes concretos sobre la forma en cómo deben ser desarrollados, financiados y que métodos deben emplearse para asegurar beneficios para todos y la lucha contra la pobreza, cambio climáticos y conflictos. Estos objetivos se interrelacionan ya que el éxito de uno afecta a los otros objetivos.

Los objetivos del desarrollo sostenible son:

1. Fin de la pobreza
2. Hambre cero
3. Buena salud
4. Educación de calidad
5. Igualdad de género
6. Agua limpia y saneamiento
7. Energía asequible y sostenible
8. Trabajo decente y crecimiento económico
9. Industria, innovación y estructura
10. Reducir inequidades
11. Ciudades y comunidades sostenibles
12. Consumo responsable y producción
13. Acción climática
14. Vida marina
15. Vida en la tierra
16. Paz, justicia e instituciones fuertes
17. Alianza para los objetivos

2.2.5.1. Objetivo: Fin de la pobreza

Este es uno de los objetivos y desafíos que todos los países buscan cumplir, reducir la pobreza siempre ha sido una tarea ardua, si bien es cierto las condiciones en diferentes países ha mejorado, aún existen millones de personas envueltas en la pobreza. Según resultados de la Organización de las Naciones Unidas - ONU (2016) más de 800 millones de personas aún viven con menos de US\$1,25 al día y muchos carecen de acceso a alimentos, agua potable y saneamiento adecuados.

Existen países que su nivel de crecimiento les ha permitido mejorar sus condiciones como es el caso de India y China, pero su nivel de progreso y desarrollo es muy dispar. Existe una fuerte diferencias en la condición de progreso entre la mujer y el valor, debido al acceso desigual al trabajo remunerado, la educación y la propiedad. Asimismo, la pobreza se ve afectado por causantes como el cambio climático, los conflictos, la corrupción y la inseguridad alimentaria.

Para erradicar la pobreza, es importante que vaya de la mano el crecimiento con el desarrollo ya que va a permitir crear empleos sostenibles y promover la igual.

2.2.5.2. Objetivo: Hambre cero

La desnutrición y el hambre extrema son la lucha constante de diversos países, los principales causantes de que no se logren mejoras en cuanto a adecuada nutrición y salud de la población, son la degradación ambiental, la sequía y la pérdida de biodiversidad.

Principalmente, este objetivo buscar lograr en el 2030, una alimentación suficiente y nutritiva, lo cual implica, la promoción de prácticas agrícolas sostenibles para ello es importante el apoyo a los pequeños agricultores y el acceso igualitario a la tierra, la tecnología y los mercados; asimismo, es de vital consideración el fomento de la cooperación internacional para asegurar la inversión en infraestructura y la tecnología necesaria para mejorar la productiva agrícola, que ha sido siempre, el motor para controlar el hambre y ser fuente de empleo en muchos países.

En el mundo hay gran cantidad de alimentos que permitirían reducir el nivel de desnutrición y hambre, pero las malas prácticas de recolección y el desperdicio de alimentos han contribuido a la escasez de alimentos, adicional, las guerras y conflictos han provocado la destrucción del medio ambiente que es lo primordial para el cultivo de alimentos.

2.2.5.3. Objetivo: Salud y Bienestar

Se busca garantizar la vida sana y promover el bienestar de todos, además de lograr una cobertura universal de salud y facilitar medicamentos y vacunas seguras y asequibles para todos. Si bien es cierto, se pudieron controlar muchas epidemias y enfermedades, aún es preocupante la situación, lo que se busca es evitar con prevención, educación en campañas de vacunación, salud productiva y sexual, mayor inversión por parte del Estado e instituciones privadas.

2.2.5.4. Objetivo: Educación de Calidad

El objetivo de lograr una educación inclusiva y de calidad para todos, se basa en la firme convicción de que la educación es uno de los motores más poderosos y probados para garantizar el desarrollo sostenible. Con este fin, el objetivo busca asegurar que todas las niñas y niños completen su educación primaria y secundaria gratuita para el 2030. También, aspira

a proporcionar acceso igualitario a formación técnica asequible y eliminar las disparidades de género e ingresos, además de lograr el acceso universal a educación superior de calidad.

2.2.5.5. Objetivo: Igualdad de género

Se pretende lograr la igualdad de género y empoderar a las mujeres y niñas de todo el mundo. Existe una fuerte preocupación por el débil empoderamiento de las mujeres y niñas, debido a que son las más propensas de contraer enfermedades, ser violentadas, casarse forzosamente y no reciben educación. El empoderamiento de las niñas y mujeres es indispensable para impulsar el crecimiento económico y promover el desarrollo social, por otro lado, la educación sería una herramienta para que muchas mujeres se capaciten y puedan acceder al mercado del trabajo.

2.2.5.6. Objetivo: Agua limpia y saneamiento

Este objetivo busca garantizar la disponibilidad y gestión sostenible del agua y el saneamiento para todos. La problemática radica en que existe escasez de recursos hídricos, mala calidad del agua y saneamiento inadecuado, adicional a ello, la débil infraestructura de muchas zonas rurales y urbanas impide que se tenga un mejor control del agua. La importancia del cumplimiento de este objetivo se basa en que permitirá gestionar mejor la producción de alimentos, energía y contribuir al trabajo decente y crecimiento económico y mejorar el desarrollo.

2.2.5.7. Objetivo: Energía asequible y sostenible

Se pretende garantizar el acceso a la energía asequible, fiable, sostenible y moderna para todos. La importancia de lograr este objetivo radica en que un buen sistema energético accesible y viable mejorarían las condiciones de diversos sectores y permitiría mejorar el desarrollo humano y económico. Es indispensable la búsqueda de energía renovable, inversión en energía limpia y estándares eficaces, además de expandir la infraestructura y mejorar la tecnología ya que permitirán mejorar el desarrollo y ayudar al medio ambiente.

2.2.5.8. Objetivo: Trabajo decente y crecimiento económico

Este objetivo busca promover el crecimiento económico sostenible, inclusivo y sostenible, el empleo productivo y pleno y el trabajo decente para todos. Además, está enfocado en el aumento de los niveles de productividad y la innovación tecnológica, donde se busquen políticas que estimulen el espíritu empresarial, emprendimientos y que permitan la creación de empleos. Adicional, se debe reducir el trabajo forzoso, la esclavitud y el tráfico humano.

2.2.5.9. Objetivo: Industria, innovación y estructura

Este objetivo busca la construcción de infraestructuras resilientes, promover la industrialización inclusiva y sostenible, además de fomentar la innovación. La importancia del cumplimiento de este objetivo radica en que se necesita inversión en infraestructura, desarrollo industrial sostenible y progreso tecnológico, que conllevan a mejorar el desarrollo en los diferentes países.

Es indispensable fomentar el crecimiento de nuevas industrias y de las tecnologías de la información y las comunicaciones. La no mejora de la infraestructura, ni la promoción de innovación tecnológica, podría dar como resultados una deficiente asistencia sanitaria, saneamiento y un acceso limitado a la educación.

2.2.5.10. Objetivo: Reducir inequidades

Este objetivo pretende reducir las desigualdades entre los países, éstas se basan en diferencias entre razas, religiones, discapacidad, orientación sexual, capacidad económica, entre otras, que perjudican al desarrollo y crecimiento económico, además de acrecentar la pobreza, la valía de las personas. Por otro lado, el que exista desigualdades impide lograr el desarrollo sostenible, un lugar donde haya igual de oportunidades, de servicios y de una vida mejor.

Para poder solucionar estos problemas, es necesario mejorar la regulación y control de los mercados y las instituciones financieras, fomentar la asistencia para el desarrollo y a inversión extranjera para las ciudades que más necesiten de ayuda.

2.2.5.11. Objetivo: Ciudades y comunidades sostenibles

Se pretende lograr que las ciudades y los asentamientos humanos sean más inclusivos, seguros, resilientes y sostenibles. Si bien es cierto, las zonas urbanas son áreas de innovación, comercio, cultura, productividad, desarrollo social, también la extrema pobreza suele ser uno de los principales problemas, como también, el difícil acceso a servicios públicos, educación precaria. Para cumplir con este objetivo de deben realizar inversiones en infraestructura, viviendas seguras y asequibles, una adecuada gestión urbana que sea más inclusiva y participativa.

2.2.5.12. Objetivo: Consumo responsable y producción

Este objetivo pretende garantizar diferentes modalidades de consumo y producción sostenibles. Se sabe que la agricultura es una de las actividades más importantes para muchos pueblos y la primordial para cuidar la alimentación, salud humana y animal. Sin embargo, existen graves problemas que está afectando la calidad de los alimentos y por ende la salud. Por ello, es sumamente importante reducir la huella ecológica mediante cambios en las prácticas y métodos de producción, consumo de bienes y recursos.

Por otro lado, la agricultura es el sector el agua dulce para riego y es donde existen graves problemas porque no hay un adecuado tratamiento de aguas residuales. Asimismo, se debe instar a la reducción de desperdicios de alimentos en el mundo a nivel de comercio minorista y se deben crear cadenas de producción y suministro más sostenibles, esto generaría mejorar las condiciones para la seguridad alimentaria y utilización as eficiente de recursos.

2.2.5.13. Objetivo: Acción climática

Este objetivo pretende adoptar medidas urgentes para combatir el cambio climático y sus efectos, debido a que existe un grave aumento de las temperaturas que están perjudicando la vida y el futuro del planeta. Cumplir con este objetivo ayudaría a reducir las emisiones de gases de efecto invernadero, controlar amenazas como la escasez de alimentos y de agua.

Una de las soluciones con respecto a las empresas, es reducir las emisiones de carbono de sus operaciones y cadenas de suministro.

2.2.5.14. Objetivo: Vida marina

Este objetivo busca la conservación y utilización sosteniblemente de los océanos, los mares y los recursos marinos para el desarrollo sostenible. Cumplir con este objetivo ayudaría a preservar la vida marina y cuidar las aguas, reduciendo la contaminación, lo cual permitiría hacer más sostenible el desarrollo marino, ayudando al turismo y la fuerza laboral dedicada a este rubro.

2.2.5.15. Objetivo: Vida en la tierra

Este objetivo busca la gestión sosteniblemente los bosques, la lucha contra la desertificación, la búsqueda por detener e invertir la degradación de las tierras y detener la pérdida de biodiversidad. Cumplir con este objetivo ayudaría a reducir la muerte de vida silvestre (animales en peligro de extinción), además de proteger los bosques y áreas verdes que son los ecosistemas de muchos animales.

2.2.5.16. Objetivo: Paz, justicia e instituciones fuertes

Este objetivo busca la promoción de sociedades pacíficas e inclusivas para el desarrollo sostenible, además de facilitar el acceso a la justicia para todos y se fomente la creación de instituciones eficaces, responsables e inclusivas en todos los niveles. También promueve el trabajo en conjunto en toda la sociedad con la finalidad de reducir la corrupción y se genere una participación inclusiva; además de que se permite la libre expresión y decisiones y se evite todo tipo de discriminación. El cumplimiento de este objetivo depende mucho de las instituciones nacionales y locales pues es indispensable la rendición de cuentas y la prestación de servicios básicos a la población.

2.2.5.17. Objetivo: Alianza para los objetivos

Este objetivo está basado en revitalizar la Alianza Mundial para el desarrollo sostenible. Para lograr el desarrollo sostenible se necesita de la articulación y alianzas entre los gobiernos, el sector privado y la sociedad. Es indispensable que se movilicen los recursos existentes y otro tipo de recursos y los países desarrollados tienen que cumplir con los compromisos de asistencia social y apoyo a los países en desarrollo. Debido a que las comunidades están más intercomunicadas se debe mejorar el acceso a la tecnología de manera que pueda intercambiar mejor las ideas y propiciar la innovación. También se debe buscar la cooperación apoyando planes nacionales que conlleven al cumplimiento de metas, donde se promueva el comercio

internacional y se ayude a los países en desarrollo a conseguir el aumento de sus exportaciones para que formen parte de un sistema comercial equitativo basado en reglas que sea justo, abierto y beneficie a todos.



CAPÍTULO III. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Diseño

El diseño de la presente investigación obedece a un enfoque cualitativo con un alcance exploratorio porque en la actualidad no se presentan estudios específicos que expliquen los factores que inciden en la exportación del orégano, por otro lado, no se ha ahondado en el análisis de la problemática que engloba la producción y exportación de orégano de la región Tacna hacia el mercado brasileño. Con esta investigación se pretende conocer todo el mercado de producción de orégano analizando exhaustivamente los factores que inciden en la exportación como la débil capacidad productiva, la excesiva participación de intermediarios durante la exportación, la falta de asesoramiento, capacitación y tecnología, entre otros.

El tipo de la investigación es aplicada puesto que se ajusta al contenido propio de la carrera del investigador y tiene un diseño no experimental ya que no se manipulan deliberadamente las categorías identificadas en el estudio.

3.2. Muestra

La población está conformada por las empresas exportadoras de orégano ubicadas en la ciudad de Tacna. En la actualidad existe alrededor de 15 empresas exportadoras en Tacna.

La información fue obtenida a través del Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX) y el Portal Agraria de Tacna.

Se utiliza el muestreo del tipo no probabilístico de selección intencional porque se apoyó en conocimientos y criterios básicos que permita seleccionar a las empresas exportadoras de la región Tacna, por otro lado, porque es un método económico, flexible y menos complicado.

Los criterios de inclusión y exclusión para la delimitación poblacional son los siguientes:

- Ubicadas en Tacna.
- Empresas exportadoras de orégano de la partida arancelaria: 121190300
- Que hayan exportado orégano los últimos 3 años.
- Tipo de producto: orégano seco en hojas (*Oreganum vulgare*)
- Aquellas que procesen y exporten orégano
- Principal Mercado de Exportación es Brasil.

Muestra seleccionada

Las empresas analizadas fueron 3 debido a que permitieron el acceso a mi persona para desarrollar el cuestionario y recabar información acerca de las mismas.

1. **Productos vegetales de exportación EIRL PROVEX**
2. **Agroindustria San Pedro SAC**
3. **Especerías del Sur SAC**

Población: Especialistas del rubro oreganero.

Técnica de Muestreo: No probabilístico de tipo intencional.

Los criterios de inclusión y exclusión para la delimitación poblacional son los siguientes:

- Especialistas encargados de promover las exportaciones
- Especialistas que se encargan de evaluar la producción
- Especialistas agrónomos y conocedores del tema

Muestra

1. **Martha Gallegos Parata**
2. **Rubén Laquita**
3. **Juan Quispe**

3.3. Instrumentación

En la presente investigación se empleará 2 tipos de instrumentos como medio de recolección de datos: la entrevista a profundidad y la revisión documental.

a) Entrevista a profundidad no estructurada

La entrevista a profundidad no estructurada fue dirigida a los empresarios exportadores y servirá para registrar las experiencias opiniones, criterios necesidades y recomendaciones desde la perspectiva productora y exportadora, a la vez nos permitirá identificar y hacer un análisis de los factores que inciden en la exportación de orégano.

Además, este instrumento se dirige a los especialistas, ingenieros y expertos, así como representantes del gobierno regional de Tacna. Se pretende recabar información acerca de la cadena productiva, estacionalidad, variedad de productos, problemática de la producción, calidad de la oferta exportable, sistema de comercialización.

Este instrumento sirve para formular preguntas, analizar y comprender la opinión de los expertos entrevistados acerca del tema de investigación y de sus experiencias de forma objetiva que conlleven a conocer profundamente la realidad de la producción y exportación del orégano.

De igual forma, se utiliza para consultar a las empresas, sobre cuáles son los factores que inciden en la exportación de orégano hacia el mercado brasileño.

Este instrumento contiene las siguientes áreas de interés:

- Información general de la empresa y la del entrevistado.
- Información y descripción de su proceso productivo.
- Información sobre el sistema de comercialización.
- Identificar qué factores inciden en la exportación.

- Identificar qué factores que influyen en el cumplimiento de los ODS. Debido a que son 17 objetivos, se agruparon por categoría según criterio propio.

Vida, Bienestar, Igualdad y Salud

1. Fin de la pobreza
2. Hambre cero
3. Buena salud
4. Educación de calidad
5. Igualdad de género

Servicios básicos

6. Agua limpia y saneamiento
7. Energía asequible y sostenible

Desarrollo y crecimiento

8. Trabajo decente y crecimiento económico
9. Industria, innovación y estructura
10. Reducir inequidades

Medio ambiente y sostenibilidad

11. Ciudades y comunidades sostenibles
12. Consumo responsable y producción
13. Acción climática
14. Vida marina
15. Vida en la tierra

Alianzas y cooperación

16. Paz, justicia e instituciones fuertes
17. Alianza para los objetivos

Fiabilidad: se solicitó permiso a las personas entrevistadas para realizar el estudio deseado y sea posible la captura de imágenes y video, mediante el registro de las entrevistas.

Validez: se analizó mediante la realización de la guía de la entrevista no estructurada, la cual basa su contenido en los objetivos de la presente investigación.

b) Revisión documental

Se ha considerado tomar la información relacionada con las estadísticas de las exportaciones, zonas de producción, oportunidades comerciales, herramientas de promoción y el número de empresas exportadoras. Los criterios utilizados para las consultas son los siguientes:

- ✓ Revisión documental de los principales problemas de la cadena productiva del orégano.
- ✓ Revisión documental del sector oreganero y su competitividad.
- ✓ Revisión documental del récord de exportaciones de orégano.
- ✓ Estudio de acceso al mercado: Brasil.

Fiabilidad: solo se revisará información de páginas web como SUNAT, MINCETUR, DIRECCION REGIONAL DE TACNA, SIICEX e investigaciones de fuentes confiables.

Validez de contenido: Se contrastará la información encontrada con la opinión de los empresarios, expertos y productores.

3.4. Procedimiento

La presente investigación se realizó bajo la ejecución del siguiente procedimiento:

- a) Entrevista a profundidad
 - Se estableció una lista de las empresas exportadoras de la región Tacna, luego se corroboró la existencia de estas, mediante la búsqueda de información en Siicex, la Dirección Regional de Tacna.
 - Se encontró datos referencia de estas empresas: teléfonos, páginas web y direcciones.
 - Se viajó a la ciudad de Tacna, es allí en donde se realizaron las primeras comunicaciones.
 - Se entabló contacto con las empresas, mediante vía telefónica o correo electrónico para solicitar autorización para la realización de las entrevistas y pactar fecha para la ejecución.
 - Se procedió a realizar entrevistas en las fechas pactadas, empleando el tiempo necesario para recabar suficientes datos e información que cumplan con los objetivos de la investigación.
 - Se estableció una red de contacto con especialistas y algunos empresarios para poder solicitar información actualizada sobre las exportaciones de orégano.
 - Las entrevistas fueron registradas a través de video-grabaciones e imágenes y fotografías para su posterior análisis.

Durante la entrevista:

- Se evitó preguntas subjetivas y que generen respuestas de sí o no.
- La primera pregunta debe permitir conocer a la empresa con la finalidad de generar empatía y confianza en el entrevistado, posteriormente realizar las preguntas acerca de los temas pertinentes.
- Se evitaron preguntas sesgadas, que señalan al entrevistado (a) lo que debe responder.

Posterior a la entrevista:

- Una vez obtenida la información, se elaboró una base de datos registrada en un documento de Microsoft Word para proceder al compendio y análisis correspondiente de la información.

b) Revisión documental

- Se procedió a establecer los temas que se van a investigar.
- Se recogió información de instituciones como la Universidad Agraria La Molina, de la cual se obtuvo data fotocopiada de estudios acerca del orégano.
- Se consiguió información electrónica de fuentes como SIICEX, PROMPERU, DIRECCION REGIONAL DE TACNA, SUNAT, TRADEMAP, e investigaciones acerca del orégano.
- Se procedió a la organización de la información en función a su relevancia.
- Finalmente se analizó y seleccionó la información que tenga relación directa con el tema de esta investigación.



CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Resultados de la investigación

En este capítulo se presentan los resultados obtenidos en el trabajo de campo a través del análisis de las empresas exportadoras de orégano de la región Tacna y especialistas de la industria en dicha región, así como la revisión documentaria correspondiente. Este análisis viene enfocado en los factores que inciden en la exportación del orégano hacia el mercado brasileño. La información fue obtenida mediante entrevistas no estructuradas a las empresas exportadoras y especialistas, ingenieros comerciales y agroindustriales.

Cabe recalcar que el instrumento que se empleó, entrevista a profundidad no estructurada fue validada a través de profesores especialistas de las áreas de logística, marketing internacional, exportaciones, dichos especialistas se encargaron de afinar y corregir adecuadamente el instrumento con la finalidad de poder obtener la información requerida.

4.1.1. Identificar los factores del proceso de producción que afectan a las exportaciones de orégano de la región Tacna hacia el mercado brasileño.

4.1.1.1. Condición de la producción de orégano.

Tacna representa aproximadamente el 70% de producción de orégano a nivel nacional, el cultivo se realiza en la sierra y costa de la provincia; la primera comprende el 51.7% de la superficie regional y sus climas y diversidad de microclimas ha permitido obtener orégano de calidad. El cultivo de orégano puede realizarse entre los 100 y 3400 m.s.n.m., donde la mayor producción de orégano está en los valles de Candarave, Jorge Basadre y Tarata. Según los entrevistados, desde los últimos años se empezó a condicionar y mejorar las tierras para el cultivo de orégano en otros distritos tanto en la sierra como en la costa, por ello, parte del orégano que se exporta se obtiene de La Yarada.

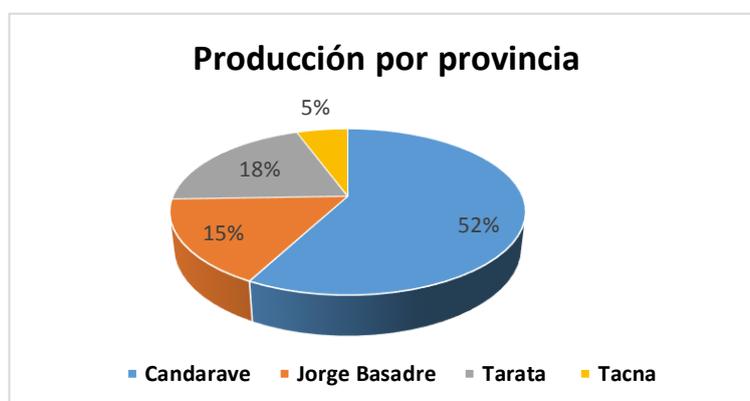


Figura 2. Producción de orégano

Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas y revisión documental.

Si bien es cierto, el mayor cultivo del orégano se obtiene de la sierra (zonas de altura y temperaturas frías, entre los 100 y los 3400 m.s.n.m), en los valles de provincia de Candarave, Jorge Basadre y Tarata, donde se obtiene el orégano de mejor calidad; mientras tanto en la zona costera, en la provincia de La Yarada (Tacna), por el clima húmedo, se continúa desarrollando cultivo de orégano a pesar de que las condiciones del producto obtenido no son las adecuadas, referidas principalmente al color, aroma y nivel de aceite esencial que posee la planta.

4.1.1.2. Calidad de los procesos productivos

Según los resultados obtenidos, en las zonas productoras es ineficiente el sistema de control de calidad, muchos productores por su nivel bajo de conocimientos acerca de tratamientos y cultivo del orégano no se encargan de verificar si las condiciones del producto son las adecuadas. Finalmente, el acopiador adquiere el producto y es en la planta de la empresa exportadora, donde se inician las actividades de control de calidad. Para verificar la condición del orégano y velar por ofrecer un producto de buena calidad, el mayor control se da durante todo el proceso de limpieza y clasificación del orégano traído desde la chacra, para ello, se utilizan las siguientes máquinas.



Figura 3. Maquinarias para el procesamiento del orégano.

Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas

- Zaranda: por la vibración que genera se eliminan las impurezas como polvo, tierra, piedras e insectos y sobre todo el palillo del orégano.
- Túnel de viento: sirve para eliminar impurezas como tallos, polvo, residuos pequeños
- Picadora y molino: se va reduciendo el tamaño de las hojas para obtener un estándar de tamaño.

- Desmetalizadores: sirve para evitar la existencia de metales mezclados con el orégano.

En el informe de Sarmiento et ál. (2006) realizado para la empresa Southern Perú Copper Corp. describe la relación de cada eslabón de la cadena productiva y el débil manejo de sistema de control de calidad impidiendo obtener una oferta más sostenible, rentable y competitiva. Asimismo, considera que los principales problemas que repercuten en la calidad de los procesos productivos y en el precio del orégano son generados por recursos, métodos, comercialización, financiamiento. Referente a los recursos, los problemas identificados son el desconocimiento de técnicas para mejorar los procesos productivos, poca generación de emprendimientos, uso de mano de obra familiar en su mayoría no asalariada, carencia de infraestructura adecuada (centros de acopio especializados y áreas de secado), existe un débil financiamiento, en especial para adquirir nuevas tecnologías e insumos para la producción, en cuanto a los métodos, el secado se hace normalmente al sol, existe una débil gestión empresarial y bajo nivel educacional e incipiente mentalidad empresarial de los productores, mientras que en la comercialización, el principal problema radica en que los intermediarios no generan valor agregado. Durante la visita realizada a la ciudad de Tacna, se validó esta información, las empresas han desarrollado exportaciones en bruto, sin darle mayor valor agregado, principalmente porque la tecnología que poseen es muy incipiente y solo se ha empleado para la limpieza del producto en la planta, mientras que, en las zonas de cultivo, el nivel de limpieza es mínimo; asimismo, los resultados de las entrevistas mostraron que el secado se continúa haciendo a la intemperie, lo que provoca que su exposición al sol, queme el producto.

En cuanto a la capacidad de obtención de nuevas tecnologías, las empresas están trabajando por mejorar las maquinarias en planta, para poder ofrecer una extensa cartera de productos.

Procesos Productivos	Sanidad	Asistencia técnica	Articulación empresarial
<ul style="list-style-type: none"> •No hay estandarización de producto. •No existen centros de procesamiento en la zonas de producción. •No hay manejo técnico durante la cosecha y post cosecha eficiente. 	<ul style="list-style-type: none"> •Desconocimiento sobre el control de plagas. •Uso intensivo de pesticidas en la zona costera. •Ineficiente control de calidad •Contaminación del producto 	<ul style="list-style-type: none"> •Débil realización de estudios técnicos •Poca capacitación en cuanto a BPM 	<ul style="list-style-type: none"> •Débil negociación con productores y acopiadores •Bajo nivel asociativo.

Figura 4. Problemas durante la producción.

Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas, Mincetur (2005) a través del plan operativo de producto, orégano.

La Figura N°4, muestra los problemas principales en cuanto a la producción de orégano en la región Tacna.

- Procesos productivos: en las zonas de cultivo, debido a la cantidad de productores individuales, el débil manejo técnico y especializado en la cosecha, pos cosecha y la no existencia de centros de procesamiento, ha generado dificultades para estandarizar el orégano cuanto a requerimientos de tamaño, color, aroma.
- Sanidad: según los entrevistados, se ha visto incrementado la comercialización de insecticidas a bajo precio, los cuales no son controlados ni inspeccionados por las autoridades pertinentes, esto ha provocado que muchos productores utilicen inadecuados insecticidas para controlar plagas en las zonas de cultivo. Los empresarios sostuvieron que principalmente en La Yarada, el control de calidad es más ineficiente que en las demás provincias oregoneras.
- Asistencia técnica: las asesorías y capacitaciones se realizan por parte de las empresas y especialistas encargados por el Ministerio de Agricultura, universidades y Ong, sin embargo, el problema radica en que las actividades pos asistencia técnica, ya que la gran parte de los productores continúan sus procesos ancestrales.
- Articulación empresarial: el bajo nivel de asociatividad y la débil negociación entre productores, acopiadores y empresas exportadoras está perjudicando la calidad y venta del orégano.

4.1.1.3. Proceso de certificación fitosanitaria.

La autoridad encargada de supervisar, controlar, verificar, otorgar certificaciones fitosanitarias es SENASA. Generalmente, el control por parte de SENASA se basa por categoría de riesgo fitosanitario, debido a que el orégano es muy resistente a las plagas, está ubicado en la categoría de riesgo fitosanitario 1 (CRRF 1) cuyo significado es que esta en nivel mínimo.

- Exigencias fitosanitarias y de calidad impuestas por Brasil.

Según el informe de los Requisitos y/o barreras no arancelarias de los 20 productos más importantes de la oferta exportable sur peruana a Brasil, realizado por MINCETUR (s.f.) manifiesta que para el ingreso de productos agrícolas a Brasil se

requiere del certificado fitosanitario de exportación, el cual se obtiene luego de haber pasado por el examen de riesgo realizado por SENASA.

Las entrevistas realizadas mostraron que Brasil no impone restricción de ingreso para el producto orégano, es imprescindible el cumplimiento de la certificación fitosanitaria y si es necesario la certificación de la planta.

4.1.2. Determinar las deficiencias en cuanto a calidad y variedad del producto que inciden en las exportaciones de orégano de la región Tacna hacia el mercado brasileño.

4.1.2.1. Relación calidad y variedad del producto.

El orégano comprende varias especies de plantas que son utilizadas con fines culinarios a nivel mundial, siendo las más comunes el *Origanum vulgare*, nativo de Europa y el *Lippia graveolens*, originario de México; siendo el *Origanum vulgare* el cultivo en Tacna.

➤ **Ecotipos de orégano**

La problemática durante la producción y exportación de orégano radica en el desconocimiento de los ecotipos de orégano. Durante las entrevistas a especialistas de la industria oreganera, se determinó la existencia de dos ecotipos:

ECOTIPO NIGRA: es el ecotipo adaptado a las condiciones agroecológicas de la región y se cultiva comercialmente, tiene buena tolerancia al frío, hojas pequeñas menor a un cm de diámetro.

ECOTIPO COCOTEA: son plantas achaparradas, producen hojas muy pequeñas, de color verde claro, se puede advertir un aroma muy pronunciado, mayor a plantas del ecotipo Nigra

Figura 5. Ecotipos de orégano.

Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas y revisión documentaria.

➤ **Especificaciones técnicas.**

La calidad del orégano de ambos ecotipos es diferente, principalmente debido a los lugares donde se cultivan. Las características que determinan la compra del orégano

tanto en el mercado nacional como internacional son, la limpieza, sabor, color, tamaño y aroma.

Tabla 6. Características del producto Orégano

Calidad	Características y tamaño de hoja	Diámetro (mm)	% Producción	Mercado
Extra	Verde, grande y entera	9,0 a mas	10	Nacional y Bolivia
“A” (Primera)	Verde y menos grande	4.0 – 8,9	30	Local y nacional
“B” (Segunda)	Verde, mediana y entera	1,0 – 3,9	50	Internacional
“C” Molido y partido	Menuda, molida, quebrada y botones florales		10	Local y Nacional

Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas y revisión documental.

- Las diferentes calidades y tipos de orégano condicionan el destino de venta, las mejores calidades de orégano de ofrecen al mercado nacional y mercados internacionales más exigentes como España y otros países de Europa.
- Hacia Brasil se exporta el orégano convencional, de calidad “B”, es el orégano seco más común y que no requiere de mejores condiciones. Se solicita en bruto porque es utilizado por las diversas industrias en dicho mercado para su transformación.

➤ **Sistema de calidad**

Algunas empresas realizan controles más exhaustivos y logran certificaciones de gran nivel para que sus productos se posicionen en mercados más exigentes. Se está en la búsqueda de certificaciones como HACCP, buenas prácticas de manufactura tanto como en planta, así como en las zonas de producción. La empresa San Pedro, ha desarrollado eficiente su sistema de calidad, ya que cada dos meses busca las certificaciones de lotes en temas de calidad microbiologías, químicas con SGS o con AGQ, ambas realizadas en Lima.

➤ **Presentaciones de orégano**

Durante la producción y venta del orégano, las condiciones de envasado son mínima, requiere un empaque que permita mantener el producto seco. Principalmente, el envasado es a través de sacos.



Figura 6. Procesos y presentaciones

Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas y revisión documentaria.

- ✓ Logística de Logística de entrada: el orégano es transportado mediante camiones propios de la empresa o contratados, desde la zona de producción se obtiene sacos de polipropileno de un quintal (aproximadamente 46 kilos) cada uno.
- ✓ Procesamiento: el orégano obtenido requiere de una limpieza exhaustiva y es dónde se requiere mayores controles de calidad, debido al nivel de impurezas que deben ser eliminadas, se puede encontrar excremento, pelos de animales, insectos muertos, metal, basurilla, mohos y otras materias extrañas. Luego de realizada toda la limpieza, se separa el orégano según las condiciones organolépticas solicitadas por el cliente, durante este proceso de limpieza y separación del producto, se obtiene mermas entre 15 a 18% y se destina el orégano que será empaquetado en sacos de papel kraft.
- ✓ Logística de salida: para ser exportado, el orégano será empaquetado según requerimiento del cliente, normalmente se realiza en sacos de papel con recubrimiento de polipropileno para evitar la humedad y mejorar la conservación del producto, para la exportación usualmente se exporta orégano de hoja de menor tamaño y las de hojas grandes se quedan para venta local y nacional. Los sacos utilizados para exportar equivalen a 12,5 kilos, cerrados a costura. El etiquetado en esta etapa corre por cuenta del exportador, en la que se describe el tipo de orégano exportado, nombre de la empresa, mercado destino.
- ✓ Para lograr reducir el volumen de los sacos, se utiliza máquinas de prensado hidráulico, un contenedor puede transportar 16,5 toneladas por embarque.
- ✓ Valor agregado: las empresas exportadoras están tratando de ofrecer diferentes presentaciones de orégano, muchas de estas buscan introducir a los mercados

empaques de 1 kilo, existiendo nuevos requerimientos para empaques que contengan diferentes tipos de especias (tomillo, orégano, paprika molida, entre otros.)

➤ Deficiencias del producto a exportar

Principalmente, los problemas identificados en cuanto a la calidad y variedad del producto recaen en la tecnología con la que cuentan la empresa y con el débil control sobre los procesos.

A pesar de que se cuenta con máquinas especiales para el tratamiento del orégano en la planta de las empresas, existen condiciones que no permiten desarrollar una competitiva oferta exportable.

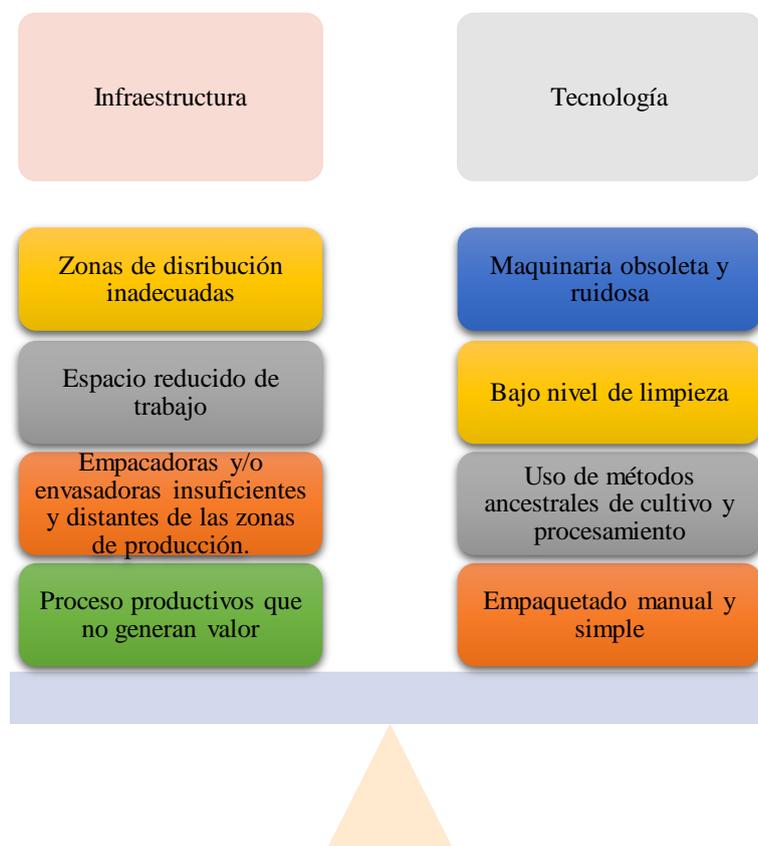


Figura 7. Deficiencias en los procesos

Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas y revisión documental.

Para determinar la variedad de orégano a exportar principalmente varía según la exigencia del importador. Sin embargo, es importante cumplir con estándares de calidad que permitan ofrecer una oferta exportable competitiva, la problemática recae en la débil inversión en infraestructura y tecnología adecuada, técnicas de cultivo, limpieza y procesamiento.

4.1.3. Determinar la incidencia del sistema de comercialización del orégano de la región Tacna en las exportaciones hacia el mercado brasileño.

4.1.3.1. Distribución y comercialización del orégano.

La producción del orégano se da dos formas, a través de productores individuales, que son campesinos aledaños a las zonas de cultivo y asociaciones de productores.

Para la obtención de la materia prima, las empresas exportadoras recurren a acopiadores de la zona, quienes cuentan con una cartera de productores, casi siempre este actor recurre a varios productores para completar la cantidad solicitada por la empresa debido a que la dimensión del área de cultivo no permite obtener grandes cantidades (el cultivo se da, principalmente, en topes).

➤ Cadena de aprovisionamiento.

El proceso de aprovisionamiento se da mediante diferentes actores: acopiadores, mayoristas, minoristas, asociaciones, exportador y cliente final. Debido al débil procesamiento y valor agregado del producto, la venta final se da en orégano a granel. Los rendimientos de las hectáreas de cultivo varían con acuerdo a las zonas de producción y clima. Con acuerdo a la información obtenida durante el trabajo de campo, el acopiador es el contacto directo entre productores y empresas exportadoras. La cadena de aprovisionamiento para la exportación se da de la siguiente manera:



Figura 8. Aprovisionamiento

Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas y revisión documental.

➤ **Problemática del aprovisionamiento**

Durante el aprovisionamiento, el actor más importante es el acopiador, debido a que es quien conoce las zonas de producción, tiene mayor contacto con productores. Las empresas exportadoras trabajan con un acopiador específico, a pesar de que muchas veces puede tener la capacidad de adquirir el orégano con sus productores locales con los que haya formado alianzas.

Los exportadores en su mayor parte solicitan a los procesadores (empresas como Agroindustria San Pedro, Especerías del Sur SAC, Productos vegetales de exportación EIRL PROVEX, entre otras localizadas en Tacna, que les preparen mercadería para exportar. Se ha suscitado que cuando ha habido ferias en Tacna, clientes del exterior visitaban las plantas de procesamiento pensando que pertenecían al exportador (en algunos casos el bróker)

➤ **Relación con asociaciones**

A pesar de la existencia de asociaciones, son pocas o casi nulas las relaciones que existen entre empresas exportadoras y éstas, generado principalmente por los siguientes problemas:



Figura 9. Relación empresa-asociación

Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas y revisión documentaria.

➤ **Precio del orégano**

Existe una desestabilización del precio del orégano, generado principalmente por los nuevos cultivos en La Yarada y por la fluctuación del precio en el mercado internacional. Los precios del orégano son los siguientes:

Tabla 7. Tacna: serie histórica del cultivo de orégano precio en chacra (s/. /Kg.)

DISTRITO	AÑO		
	2014	2015	2016
TACNA	6.59	3.11	4.24
LOCUMBA	4.73	4.53	4.59
LA YARADA			4.4
TARATA	6.6	6.07	6.02
SUSAPAYA	6.49	6.17	5.99
CANDARAVE	7.39	5.73	4.82
CAMILACA	7.26	5.65	5.00
HUANUARA	7.67	5.48	5.25
ILABAYA	5.63	4.94	4.97

Fuente: Dirección Regional de Tacna

La tabla 7 muestra los precios por Kg en las principales zonas de cultivo de orégano, como se aprecia el año de mayor precio de venta en chacra por Kg fue en el 2014, un diferencial respecto al 2016 de aproximadamente 1.5-3 soles/Kg. Las dos zonas con mayor producción son Candarave, Camilaca y Huanuara, las cuales en el 2016 tuvieron bajas en el precio de chacra considerablemente comparando con los años anteriores.

En el 2016, según los comentarios de los entrevistados, aparecieron nuevas zonas de cultivo como es La Yarada, ubicada en la zona costa, dicha zona, tiene mayor extensión de cultivo llegando a 348 hectáreas, con un alto rendimiento por hectárea llegando a más de 8 mil 300 kg/ha, esto debido a la tecnología utilizada por el uso de fertilizantes, pesticidas y riego tecnificado lo que ha condicionado a que se tenga los precios más bajos de toda la región.

Por otro lado, es importante evaluar el precio FOB unitario de exportación, según el portal Siicex (2017) el precio fob ha sufrido variaciones considerables.

Tabla 8. Precios fob unitarios referenciales

KG	PRECIOS FOB REFERENCIALES EN KILOGRAMOS (US\$ / KGR)											
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC
2016	2.17	2.13	2.05	2.06	2.2	2.46	2.38	2.62	2.67	2.99	3.34	3.59
2015	1.88	1.68	1.61	1.53	1.89	1.56	1.75	2.22	2.03	2.06	2.17	2.01
VARIACION	0.29	0.45	0.44	0.53	0.31	0.9	0.63	0.4	0.64	0.93	1.17	1.58

Fuente: Siicex

La Tabla 8 muestra cómo ha fluctuado el precio FOB unitario del orégano durante 2015 y 2016, se aprecia un pequeño incremento, las exportaciones se ven afectadas por muchas fluctuaciones debido a su escaso poder de comercialización, sumado a ello la situación económica de los mercados internacionales y la fluctuación del tipo de cambio, sin embargo, en el 2016, se observa que los precios para el exportador peruano han ido mejorando, lo que indica que, poco a poco, la oferta está adquiriendo poder de negociación y mayor aceptación en diferentes mercados.

➤ **Sistema de comercialización**

El proceso de comercialización se ve dificultado por factores como, la infraestructura de carreteras, control y distancia.

- Existe gran cantidad de actividad de acopio necesarias debido a la gran cantidad de minifundios.
- Las zonas de cultivo se encuentran alejadas de las plantas de procesamiento, para llegar a la zona sierra es entre 4-5 horas de viaje, pero el problema principal es la débil inversión en mejorar las carreteras, parte de esta que contacta con Candarave y otras zonas es trocha perjudicando el transporte del producto.
- Por otro lado, el control de calidad en las zonas de cultivo es ineficiente, generando que se ofrezca un producto de baja calidad y totalmente mezclado, es decir se ofrece un producto con varios tipos de orégano y otros tipos de hojas como la muña. Asimismo, el orégano pierde calidad y competitividad por el excesivo uso de insecticidas en la zona de la Yarada y sustancias procedentes de las mineras, en el caso de Pampa Sitana.
- Con respecto a los mercados de exportación, todavía no se ha logrado integrar a los productores o transformadores con dichos mercados, puesto que existe una larga cadena de brokers que restan valor al productor o al transformador peruano de orégano. (Para poner como ejemplo la condición de bróker chilenos)

4.1.4. Identificar los factores que influyen en el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible en las empresas exportadoras de orégano en Tacna.

Los 17 objetivos se han agrupado bajo un mismo criterio, considerando 5 grupos de objetivos.

Vida, Bienestar, Igualdad y Salud

1. Fin de la pobreza
2. Hambre cero
3. Buena salud
4. Educación de calidad
5. Igualdad de género

En este grupo de objetivos básicamente buscan disminuir la pobreza, mejorar las condiciones de vida, donde la buena alimentación sea la base de una vida larga y duradera, que contribuye a tener una buena salud; además de ello, la base para el desarrollo y condiciones adecuadas es la educación y oportunidades igualitarias para todos. Los resultados luego de las entrevistas mostraron que se si cumplen, diversos factores han contribuido a mejorar las condiciones de vida de los agricultores y empresarios exportadores de orégano.

Los principales factores influyentes detectados son:

➤ **Factor humano**

El cultivo de orégano principalmente se hace manualmente por tal se requiere de personal que tenga conocimiento y que conozca la tierra de cultivo, la población es muy trabajadora y dedicada a sus cultivos e ir mejorando cada día, si bien es cierto la agricultura es una de las actividades importantes en Tacna, existe apoyo a través de proyectos objetivos de los cánones mineros, mejorando la calidad de vida de la población. Diversos proyectos y planes integrales de desarrollo liderados por los gobiernos regionales tienen su enfoque en mejorar las condiciones de vida, los servicios, la educación y la salud.

➤ **Capacidad productiva**

La exportación del orégano genera empleo para los productores y empresarios exportadores, así mismo, existe una mayor participación de mujeres dedicadas a la producción de orégano, forman parte de la cadena de valor, actividades de cosecha, limpieza del orégano. Es importante recibir asistencia y capacitación para ir mejorar las condiciones de producción, envasado y comercialización y permita lograr un producto más estandarizado y competitivo. A pesar de que genere empleos, aun es incipiente la cadena productiva del orégano y está estancada porque aun el nivel de financiamiento y tecnología para mejorar procesos es débil e ineficiente.

El orégano es el producto más importante de Tacna, la calidad propia del orégano lo sitúa como un producto bandera y con potencial de crecimiento.

Servicios básicos

1. Agua limpia y saneamiento
2. Energía asequible y sostenible

La actividad agrícola en Tacna enfrenta un gran problema la escasez de agua, gran parte de los cultivos tienen un alto consumo de agua y cuyo sistema de riego se hace por inundación, así mismo, existe un uso ilegal de aguas subterráneas que no contribuye a mejorar las condiciones de uso del agua.

Uno de los problemas tecnológicos a resolver en este sector es el desarrollo de tecnologías alternativas de secado, que permitan disminuir el uso de energías convencionales en períodos en que las condiciones climáticas no permiten el óptimo secado del producto.

Los principales factores influyentes detectados son:

- **Escasez del agua:** es el principal factor por el cual se ve limitado el cumplimiento de este objetivo, existen pozos subterráneos en gran cantidad y muchos agricultores, población utilizan dichas aguas para actividades de riego o uso propio. Si bien es cierto, el orégano no es un cultivo exigente en riego, existen canales y acequias deteriorados, presentándose pérdidas por escurrimiento y en el caso de las temporadas de invierno, donde las lluvias son intensas, gran parte de los cultivos se pierden por no tener adecuados sistemas de drenaje.

Desarrollo y crecimiento

1. Trabajo decente y crecimiento económico
2. Industria, innovación y estructura
3. Reducir inequidades

La actividad oreganera en Tacna ha generado empleos a los pobladores de las zonas de cultivo, además de migrantes de otras provincias, muchos de los productores de orégano conocen muy bien el proceso de cosecha, poscosecha, procesamiento del orégano, sin embargo, no cuentan con capacidad de negociación lo que limita que puedan ingresar directamente a mercados internacionales o mejorar las condiciones del orégano exportado.

Los principales factores influyentes detectados son:

- **Débil inversión industrial:** el orégano tacneño es un cultivo muy valorado en el mercado internacional debido a buenas características organolépticas, sin embargo,

todavía se mantiene una industria básica con un orégano exportado presentado en sacos lo cual limita su competitividad frente a los competidores. Asimismo, por ser diferentes productores y no tener una oferta estandarizada las oportunidades se reducen, sumado a ello, la poca inversión en tecnología especialmente para el secado del orégano ya que se hace al aire libre donde muchas veces la exposición al sol quema la hoja encareciéndola de valor o se ve contaminando con sustancias del entorno. Hasta el momento, no hay avances en cuanto a darle valor agregado al producto y esto principalmente por el bajo presupuesto de los productores y empresas exportadoras. La infraestructura es la debilidad del sector oreganero, no se cuenta con carreteras adecuadas para trasladar el orégano de las zonas de cultivo a las zonas de procesamiento que están muy alejadas y en las zonas de procesamiento, en épocas de gran demanda, las áreas son insuficiente y es almacenado en zonas improvisadas a la intemperie. Asimismo, esta deficiencia no permite diferenciar y clasificar por zonas de procedencia la materia prima y establecer las cantidades de las diferentes calidades de orégano.

- **Sistema de comercialización deficiente:** existen muchos intermediarios en toda la cadena productiva y comercializadora del orégano, la existencia de pequeños minifundios impide obtener un producto estandarizado. Si bien, los intermediarios son quienes posicionan el producto en el mercado internacional, también juegan mucho con el precio de compra del orégano y el productor recibe muy poco por el orégano cosechado, principalmente porque se tiene que recurrir a diversos minifundios para poder completar la demanda solicitada.
- **Poca predisposición para asociarse:** la existencia de muchos productores, el orégano no estandarizado y prácticas de cultivo inadecuadas limita contar con un producto de mejor calidad y que pueda cumplir con las exigencias de los mercados internacionales. El sector oreganero tiene gran capacidad de crecimiento y de ser una industria muy competitiva, sólida y de gran aceptación, sin embargo, son pocas las asociaciones que han logrado permanecer sólidas y mejorar las condiciones de su orégano.

Medio ambiente y sostenibilidad

4. Ciudades y comunidades sostenibles
5. Consumo responsable y producción
6. Acción climática
7. Vida marina
8. Vida en la tierra

Para lograr que la producción y exportación del orégano sea sostenible, se requiere de esfuerzos por parte de todos los actores de la cadena de valor. La relativa mejora de las condiciones de vida contrasta con el fracaso continuo por lograr un desarrollo sostenible en

Tacna. Los impulsos positivos que ha recibido la zona a través de regímenes especiales como Autoridad de la Zona Franca de Tacna (ZOTAC), Centros de exportación, Transformación, Industria, Comercialización y Servicios (CETICOS) y Zona Franca Comercial de Tacna (ZOFRATACNA), rápidamente se han agotado sin cumplir sus fines, según indica el Plan Integral de Desarrollo de Tacna 2005-2012

Alianzas y cooperación

1. Paz, justicia e instituciones fuertes
2. Alianza para los objetivos

Las alianzas y cooperación entre instituciones, organizaciones, gobiernos, empresarios y productores son el punto clave para avanzar y lograr el cumplimiento de diversos objetivos y mejorar las condiciones de cultivo, procesamiento y exportación, además de contribuir con el crecimiento y desarrollo de los pobladores.

Los principales factores influyentes detectados son:

Débil cooperación: afianzar las relaciones de los actores de la cadena de valor del orégano ha resultado ser una tarea muy difícil en la región de Tacna, si bien los gobiernos regionales y municipales han lanzado programas y planes estratégicos que permitan mejorar el sector, aún son muy débiles y las mejoras están tomando plazos muy largos. No se ha establecido alianzas estratégicas con los productores de orégano, cuya finalidad es tener un producto más estandarizado.

No hay integración con universidades o institutos locales para mejorar la tecnología y estudios para mejorar el cultivo, proyectos de innovación para obtener productos con mayor valor agregado. Insuficiente articulación a instituciones proveedoras de servicios para mejorar la competitividad. Una debilidad es que hay trabajo aislado entre organizaciones enfocándose en beneficios propios y no del sector.

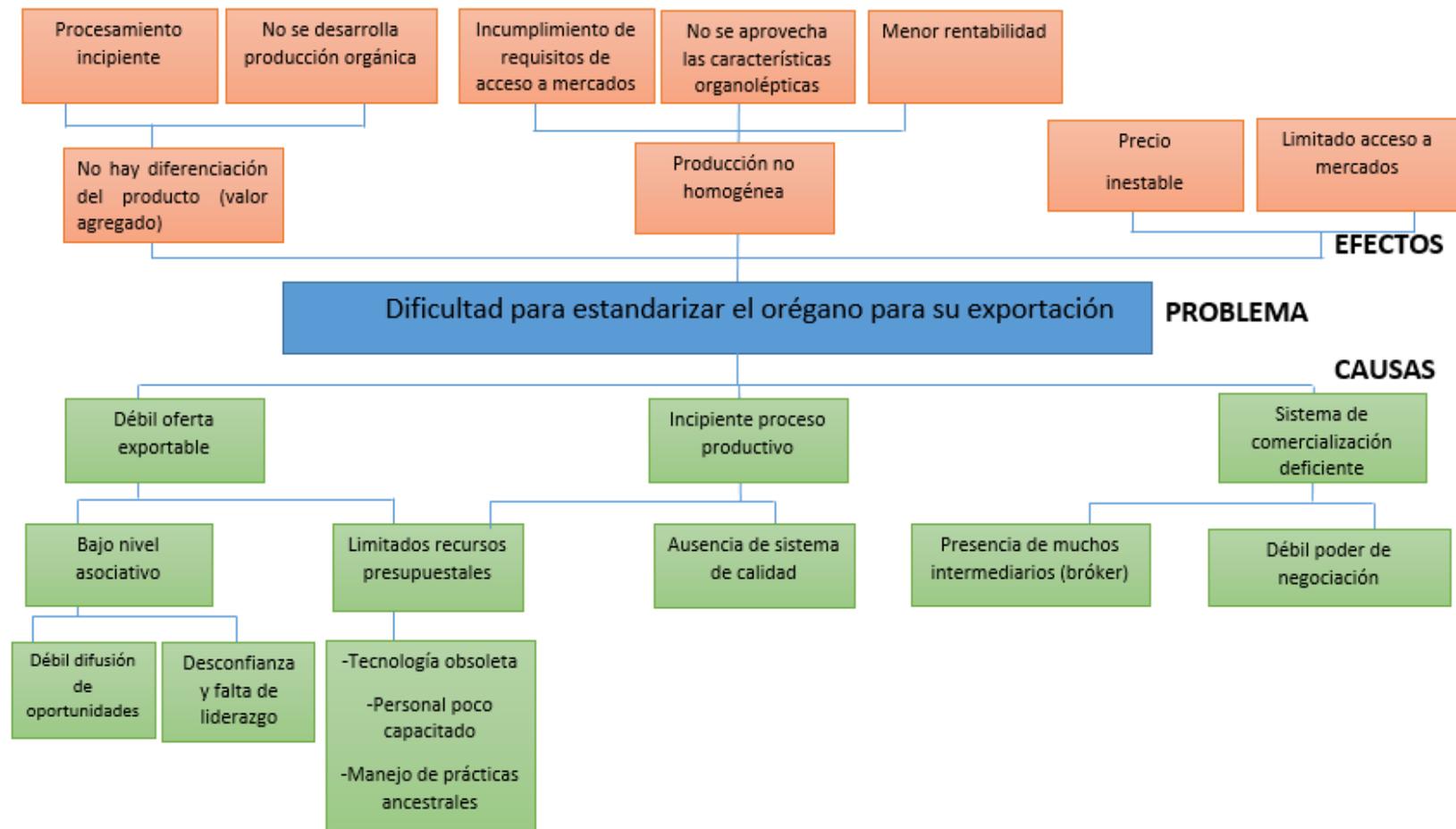


Figura 10. Árbol de problemas
Elaboración propia

La Figura 10 representa en detalle el árbol de problemas identificando como problema principal: **Dificultad para estandarizar el orégano para su exportación**, con ello se encontraron tres principales causas, obtenidas gracias a los resultados de la investigación:

- Débil oferta exportable
- Incipiente proceso productivo
- Sistema de comercialización deficiente

Las causas mencionadas anteriormente, traen como efectos:

- No hay diferenciación del producto (valor agregado)
- Producción no homogénea
- Precio inestable
- Limitado acceso a mercados

4.2. Discusión de resultados

Para esta investigación los resultados obtenidos se recabaron utilizando instrumentos de entrevistas a profundidad y visitas a los empresarios y especialistas en el rubro oreganero en la ciudad de Tacna. Las actividades realizadas en el trabajo de campo fueron registradas a través de fotografías, grabaciones y filmaciones, estableciendo la fiabilidad de los instrumentos empleados. Es fundamental mencionar que los instrumentos utilizados fueron sometidos al criterio de tres jueces para garantizar la calidad en el trabajo de campo quienes observaron y recomendaron mejoras y optimizaciones para la obtención de resultados lo más exactos y objetivos. Respecto, las limitaciones que se encontraron, principalmente fue la accesibilidad a las empresas exportadoras de orégano, debido a que son totalmente reservadas con sus actividades e información generando dificultades para la realización de la investigación, sin embargo, las empresas y especialistas de los cuales se obtuvo información permitieron obtener resultados confiables y mostraron la realidad del sector oreganero tacneño.

- **Contrastación de resultados.**

Con acuerdo a lo hallado en los antecedentes se puede incidir que los resultados del trabajo de campo presentan aspectos coincidentes, dichas investigaciones muestran la problemática del orégano y la condiciones de la producción, cosecha y comercialización. La presente tabla explica la relación que existe entre los antecedentes y los resultados obtenidos en el trabajo de campo.

Tabla 9. Contrastación de antecedentes y resultados.

Antecedentes	Resultados	Contraste
<p>MINCETUR (2005a) a través del Plan Estratégico Regional Exportador de la región Tacna, identificó la importancia del orégano como un producto bandera de dicha región, asimismo identificó los siguientes aspectos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Se requiere tecnificar todos los procesos de producción para incrementar la productividad y ampliar la superficie cultivada. - Se debe buscar una producción sólida para que se pueda responder a las exigencias de los mercados externos. - La producción agrícola en la región tiene poco procesamiento con una exportación en bruto. - Existen problemas con las cadenas productivas, excesiva intervención de intermediarios que restan valor al orégano, además afectan directamente el precio. Adicional, la falta de inversión en proyectos orientados al comercio exterior, los empresarios no participan continuamente en ferias y exposiciones internacionales, lo que limita el conocimiento de la oferta exportable. 	<p>Según las entrevistas realizadas el orégano de la región Tacna posee un gran potencial exportador y es considerado un producto importante para la región, sin embargo, existe una fuerte problemática que están incidiendo en las exportaciones, se encontró lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> - El proceso de producción se ha visto perjudicado por malas prácticas agrícolas perjudicando la calidad del producto. - La incipiente tecnología imposibilita mejorar las técnicas de cultivo y de limpieza, que principalmente se realiza en las plantas de procesamiento (empresa exportadora) y que tienen incidencia en la calidad del producto a exportar, a pesar de ello, muchos empresarios están comprometido en invertir en mejores tecnologías y más unidades de maquinaria para continuar con el procesamiento de orégano. - La cadena productiva del orégano tiene diversos actores entre ellos intermediarios locales que son el puente entre las empresas exportadoras y los agricultores, son quienes recolectan el orégano y luego lo venden a las empresas o a clientes internacionales. 	<p>Se observa que el orégano tacneño sigue siendo un producto importante para la región y de gran potencial exportador, sin embargo, se continúa con un proceso de producción ineficiente y con malas prácticas agrícolas.</p> <p>Se comparó los antecedentes con los resultados obtenidos y se encontró que el proceso de producción es ineficiente y se ha visto perjudicado por inadecuadas prácticas agrícolas y aún se requiere de expansión de tierras para lograr satisfacer la demanda internacional, adicional a ello, la calidad y variedad del producto a ofrecer se ve afectada por la falta de inversión en generar valor agregado, en maquinaria adecuada que genere mayor procesamiento y permita ingresar a más mercados con productos más diversificados.</p> <p>Adicional, el sistema de comercialización está compuesto por diversos actores que van restando valor a la cadena productiva del orégano, debido a que son diversos intermediarios los que recolectan el orégano de varios productores y no se verifica que cumplan con las mismas características organolépticas ni se obtenga un producto estandarizado que repercuta finalmente en brindar un producto de mejor calidad para el mercado extranjero.</p>

<p>La Dirección Regional Sectorial de Agricultura Tacna (2012) identificó que existe una fuerte problemática que envuelve al sector agrario en la Región Tacna, tales como el deficiente sistema de comercialización que dificulta la producción y la exportación, debido a que Tacna tiene una débil infraestructura donde se pueda ofertar la producción agrícola que genera pérdidas y mermas al productor y sobre todo provoca desproporcionalidades en los márgenes de ganancia de los productores, distribuidores y mayoristas. Asimismo, en cuanto a temas empresariales, existe una escasa y limitada asociatividad y liderazgo empresarial en las diferentes asociaciones agrarias, esto generado al bajo nivel educativo de los productores, que provoca que no se tenga la suficiente capacidad de gestión para acceder a otros mercados y desarrollar poder negociación frente a los intermediarios, que le permita mejorar sus procesos de comercialización internacional. Finalmente sostiene que existe un débil desarrollo institucional, el limitado acceso al crédito y la existencia de malas prácticas agropecuarias</p>	<p>Los empresarios y especialistas entrevistados sostuvieron que el sistema de comercialización del orégano incluye diferentes componentes, siendo el principal el acopiador, quien contacta a diferentes productores tanto en la zona sierra como costa. Además, en las zonas de cultivo, existe una excesiva cantidad de minifundios lejanos entre sí con diferentes productores; siendo el acopiador el actor que conecta a las empresas exportadoras con estos, generando problemas como:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Débil estandarización del producto. - Bajo nivel de control de calidad. - Precios altos para los empresarios cuando escasea el orégano. - Diferencias de márgenes de ganancia entre los componentes del sistema de comercialización. <p>Por otro lado, sostuvieron que existen asociaciones oreganeras en Tacna, pero debido a los malos manejos, problemas burocráticos, poder y dinero, no se logra afianzar relaciones y trabajar con ellas con ellas en la mejor del producto a exportar.</p>	<p>Se observó que el sistema de comercialización del orégano sigue presentando dificultades, la existencia de acopiadores y otros factores como la lejanía de zonas de cultivo y las pequeñas hectáreas con las que cuenta el productor perjudican notablemente a las empresas exportadoras.</p> <p>Asimismo, no se ha logrado estandarizar el producto y se mantienen bajos niveles de control de calidad, lo que perjudica a la oferta exportable.</p> <p>También, sigue existiendo diferencias en cuanto a los márgenes de ganancia entre los componentes del sistema de comercialización y una fuerte fluctuación del precio del orégano.</p> <p>Lamentablemente, las empresas no han logrado afianzar relaciones con asociaciones para mejorar el producto a exportar.</p>
<p>Instituto de desarrollo Agropecuario y Consultores en Gestión de Agronegocios (2007) mediante su informe realizado al orégano de la región de Tarapacá, sostiene que el principal mercado</p>	<p>Los empresarios sostuvieron que gran parte de sus exportaciones se destinan en primer lugar a Brasil, cuya venta del producto se da a granel en sacos o bolsas kraft de 12.5 kg. A pesar de ello,</p>	<p>Se observó que Brasil continúa siendo el principal importador de orégano y que la venta del producto se da de forma granel en sacos, pero a diferencia del orégano en venta en Tarapacá, Perú solo exporta sacos de</p>

<p>importador es Brasil cuya venta del producto se realiza en sacos de 20 kilos solo hojas secas.</p> <p>A su vez, indicó que los problemas más comunes se presentan en la producción, cosecha y comercialización del orégano donde predomina los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Desconocimiento acerca de las variedades de orégano y las exigencias de calidad para la exportación. • Orégano exportado carece de valor agregado. • La exportación se realiza mediante intermediarios, generando carencias en el proceso de comercialización. 	<p>gran parte de los especialistas sostienen que existen problemas que están dificultando la posición de las empresas en el mercado internacional, asumiendo que gran parte de los productores y empresarios desconocen las diferentes variedades de orégano, sumado a esto, durante el acopio, se suele obtener diferentes tipos de orégano o combinaciones con otros productos, restando calidad a la oferta exportable.</p> <p>Asimismo, la falta de tecnología ha imposibilitado desarrollar una mayor oferta con valor agregado, sin embargo, algunas empresas han logrado exportar bolsas de 1kg, orégano esterilizado o molido, pero no han logrado desarrollar mayor valor agregado y ventas sostenibles al largo plazo. Consideran también, que las empresas han mejorado las negociaciones con clientes, muchas contactan con clientes directos en el mercado internacional, mientras que otras mantienen contactos con brokers locales del país destino.</p>	<p>12.5 kg.</p> <p>A pesar de ello, sigue existiendo dificultades con los productores y empresarios, en cuanto a la identificación de la variedad y calidad del orégano.</p> <p>Lamentablemente la falta de tecnología continúa siendo el factor por el cual no se ha logrado darle valor agregado, mejorar el envasado y empaque del producto a exportador; sin embargo, algunas empresas han logrado ofrecer variedad en cuanto a presentación y condición del producto (orégano molido o esterilizado) pero estas exportaciones no han sido sostenibles.</p> <p>Por otro lado, la existencia de intermediarios acarrea carencias en el proceso de comercialización, pero para empresas en Tacna, han sido importantes para concretar ventas en el mercado internacional y también han mejorado las negociaciones con clientes directos.</p>
<p>Mincetur y gobierno regional de Tacna (2005b) a través del Plan operativo por Producto- POP orégano, describe la situación de orégano tacneño sosteniendo que existen graves problemas con esta especia, en cuanto a la producción hay desconocimiento por parte de los productores sobre la prevención y control de plagas y enfermedades, el manejo de tecnología media baja y no se controla y vigila el permanente problema fitosanitario en el</p>	<p>Según los resultados, el cultivo de orégano se está realizando en zonas costeras y de la sierra, principalmente en Candarave y La Yarada, el orégano obtenido en ambas zonas son de diferentes calidades y características organolépticas, generado por las diferencias en el cultivo y clima, sostienen que el orégano obtenido en La Yarada es de menor calidad, aroma y nivel de aceite esencial, a esto se le suma, las malas prácticas de manufactura empleadas en ambas zonas, sin embargo</p>	<p>Se observó que se ha desarrollado nuevos cultivos en las zonas costeras y que ha implicado el aumento de problemas durante el cultivo. Lamentablemente no ha habido un avance en cuanto al control de plagas, ya que han aumentado la venta de productos de insecticidas no permitidos y de bajo precio. A pesar de que existen prácticas de manufactura ineficientes, muchos empresarios han logrado mejorar sus productos a raíz de la inversión en certificaciones de BPMs.</p>

<p>orégano. En cuanto a los sistemas de gestión de calidad, considera que existe desconocimiento de las buenas prácticas de manufactura; asimismo, los productores no realizan un manejo técnico de cosecha y post cosecha eficiente, provocando que no se estandarice los parámetros de calidad: tamaño de hoja, contenido de aceite esencial, nivel de humedad, etc.</p>	<p>muchas empresas están invirtiendo en certificaciones de buenas prácticas de manufactura. Asimismo, existe un ineficiente control de calidad y de plaguicidas, ya que ha aumentado las empresas vendedoras de insecticidas de bajo precio y de mala calidad. Por otro lado, el orégano cultivado se ve contaminado por sustancias y organismos del ambiente, perjudicando la obtención de un orégano de mayor calidad. Los empresarios sostienen que gran parte del control de calidad solo se efectúa en sus plantas y mayormente comprende una exhaustiva limpieza del producto, mientras que el productor desconoce de prácticas agrícolas eficientes y de sistemas de calidad</p>	<p>Por otro lado, según los resultados hay nuevas sustancias y organismos que están contaminando el orégano, perjudicando la calidad del producto, a esto se le suma que el control de calidad se ejecuta por parte de las empresas más no en las zonas de cultivo.</p>
<p>Según el Plan Integral de Desarrollo de Tacna 2005-2012, las principales dificultades de la cadena del orégano en la producción y el acopio son la escasez y el mal uso del recurso hídrico, las cuales se presentan como una tendencia desfavorable que traba la ampliación de la frontera agrícola. Además, existe una falta de investigación y transferencia de tecnología e inadecuados esquemas de priorización proyectos, que limitan repotenciar los productos agrícolas que se exportan en gran medida a diferentes mercados, la problemática detectada es que existe poco procesamiento pos cosecha dentro de Tacna, al exportarse en bruto a los países vecinos, ellos se encargan de procesar y</p>	<p>Los resultados mostraron que, existe un factor importante que es el capital humano que conoce muy bien las tierras de cultivo y hacen uso de sus conocimientos ancestrales para la cosecha del orégano, si bien este empleo genera beneficios al agricultor, empresa exportadora, aun es deficiente la especialización y técnicas durante la cosecha, pos cosecha, procesamiento del orégano lo cual limita contar con un orégano de mayor calidad, estandarizado y que cumpla con los requisitos de los mercados internacionales.</p> <p>Adicionalmente, las condiciones de infraestructura no son las adecuadas, especialmente en épocas de gran demanda y el nivel tecnológico que se puede hallar en las empresas</p>	<p>Se puede apreciar, que las condiciones para cultivo del orégano continúan siendo deficientes. La débil inversión industria reflejada en el producto exportado y en un incipiente procesamiento ha generado que países importadores sean los encargados de procesar, darle valor agregado y lograr obtener un producto más estandarizado.</p> <p>Por otro lado, aún están pendiente proyectos para mejorar los procesos dentro de la cadena de valor, como el procesamiento poscosecha, que finalmente define la forma de presentación final del orégano. Muchos de estos factores críticos para la producción y exportación de orégano, inciden en el cumplimiento de los objetivos de desarrollo sostenible de manera negativa.</p>

<p>desde dichos pises se comercializa a otros mercados, con lo cual el valor agregado se transfiere.</p>	<p>procesadoras de orégano es incipiente.</p> <p>También, se encontró que existe una débil articulación entre los actores de la cadena de valor del orégano y una débil negociación que repercute en la poca penetración a diversos mercados.</p>	
--	---	--

- **Validez y generalización**

En cuanto a la generalización de los resultados, se debe considerar que la producción de orégano es diferente a otros cultivos, principalmente por el lugar donde debe ser cultivado, el clima y estacionalidad. Por su adaptación a algunos tipos de suelo, el orégano crece en zonas costeras de la región Tacna, sin embargo, las características organolépticas y de calidad son diferentes a comparación del orégano de la zona sierra; asimismo, como es un producto a granel debe estar envasado en un material que impida la entrada de luz y de humedad con la finalidad de mantener las características del orégano, como el color y el aroma. Por ello las condiciones de cultivo, producción y comercialización no pueden ser generalizadas a otros productos; sin embargo, la metodología empleada si puede ser generalizada debido a que las herramientas e instrumentos empleados han permitido conseguir y recopilar información precisa de la muestra determinada para la investigación, tanto los especialistas como los empresarios entrevistados y la revisión documental revisada, mostraron la situación actual y real del orégano en la región.

- **Contrastación de resultados**

El proceso de producción, deficiencias en cuanto a calidad y variedad del producto, el sistema de comercialización son los factores que inciden en la exportación de orégano de la región Tacna hacia el mercado brasileño.” El proceso de producción deficiente requiere de inversiones para mejorar las condiciones de las hectáreas de cultivo, mejorar las técnicas de cultivo, asimismo, existen deficiencias en cuanto a la calidad y variedad del producto reflejado en el débil o nulo valor agregado, lo que resta competitividad al orégano ofrecido por otros países. Adicional, el sistema de comercialización es un factor que incide en las exportaciones, puesto que son diversos actores que actúan en la cadena de valor del orégano y que generan distorsiones en el precio del orégano, de igual forma, en que se recolecte de diferentes productores y/o agricultores impide tener una oferta estandarizada, lo que resta la calidad y la competitividad al orégano tacneño.

Los factores del proceso de producción, como la poca estandarización en el producto, la ausencia de sistema de calidad, los limitados recursos limitan la exportación del producto hacia el mercado brasileño”. Los empresarios y especialistas sostuvieron que no se ha logrado mejorar el proceso de producción donde se permita obtener un orégano más estandarizado, cuyas condiciones de cosecha y limpieza pasen por un sistema continuo de calidad, donde se revise adecuadamente las características primordiales del mismo, como el tamaño, densidad, color. Además de controlar el nivel de mermas por la débil e ineficiente limpieza del orégano.

Por otro lado, no se cuentan con sistemas, procedimientos y métodos adecuados por la escasez de inversión perjudicando lograr una oferta más rentable y sostenible que pueda ser aceptada por más clientes en el mercado destino y otros mercados a nivel mundial. De igual forma, sostuvieron que los limitados recursos se han visto reflejados en las deficiencias durante el proceso de secado, poscosecha donde no hay un riego tecnificado, existe un deficiente proceso de secado, se realiza un secado al sol que afecta las cualidades del producto a exportar sumado a ello el personal poco calificado para tareas de cultivo y procesamiento.

El bajo nivel asociativo, la no diferenciación del producto y el procesamiento incipiente repercuten sobre la calidad y la variedad del producto condicionando la exportación del orégano. Los resultados mostraron que no se ha logrado exportar un producto muy diversificado, si bien la calidad del orégano exportado es aceptada en Brasil, debido a que no son muy exigentes en cuando las condiciones propias del producto, resta competitividad frente a lo ofrecido por otros mercados como Chile, otro de los principales proveedores del producto a dicho mercado, ya que el nivel de procesamiento es superior al peruano.

Asimismo, el bajo nivel asociativo repercute en la calidad del producto, debido a que no se ofrece un orégano con características estandarizadas, esto debido a que el acopiador recolecta orégano de diferentes productores en todas las zonas de cultivo y siendo en la planta final del exportador donde se realiza la limpieza final del producto para luego empaquetarlo y proceder con la exportación.

La presencia de muchos intermediarios y el débil poder de negociación repercuten en la exportación de orégano.” Los resultados validaron esta hipótesis. Luego de la revisión de data y lo expresado por los entrevistados, los intermediarios juegan un rol importante durante la exportación, si bien, son ellos el nexo principal entre el productor y el cliente final en el mercado destino, necesitan conocer muy bien el mercado interno, ya que son quienes contactan con los productores oreganeros, conocen las zonas productoras y recurren a diferentes productores cuando no logran

completar la demanda solicitada. Asimismo, en el mercado destino, son quienes contactan con los importadores, logrando nexos para futuros embarques.

El inconveniente radica cuando los intermediarios no son netamente exportadores o brokers peruanos, como es el caso de intermediarios chilenos que compran el orégano peruano lo complementan con la producción de su país y luego lo venden al mercado brasileño. Por otro lado, para la cuarta hipótesis “La presencia de muchos intermediarios y el débil poder de negociación repercuten en la exportación de orégano.”

Adicionalmente, existen factores potenciales como sociales, económicos y tecnológicos que influyen en el cumplimiento de los objetivos de desarrollo sostenible en las empresas exportadoras de orégano en Tacna. Los resultados validaron esta hipótesis, existen diversos factores que influyen en gran medida en que se cumplan o no los objetivos de desarrollo sostenible.

Los factores sociales, principalmente se centra en el capital humano que desarrolla la actividad oreganera y quienes conocen el proceso de cultivo, los productores oreganeros y exportadores son muy trabajadores, enfocados en ofrecer un producto adecuado para poder generar beneficios y mantener su calidad de vida. Sumado a ello, los proyectos financiados por Ong, empresas mineras, principalmente, están enfocados en mejorar servicios permitiendo que la población pueda desarrollarse adecuadamente.

Los factores económicos y tecnológicos principalmente están asociados a la capacidad productiva, escasez de agua, inversión en tecnología, sistema de comercialización deficiente, problemas para asociarse y débil cooperación. La cadena de valor del orégano se ve afectada por la existencia de tantos actores enfocados en beneficios propios más no en afianzar la exportación del orégano. Si bien, las exportaciones de orégano van en aumento, estos factores limitan repotenciar el orégano y hacerlo más competitivo permitiendo que pueda ingresar a más mercados, haciendo un producto más sostenible y rentable que genere mayores beneficios a todos los involucrados de la cadena productiva del orégano.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

1. Los factores que inciden en las exportaciones de orégano de la región Tacna hacia el mercado brasileño son el proceso de producción, las deficiencias en cuanto a calidad y variedad del producto, el sistema de comercialización, si bien, las empresas exportadoras cumplen con las cantidades demandadas por el mercado internacional, dichos factores son relevantes para obtener una oferta exportable competitiva.
2. Las empresas exportadoras cumplen con las cantidades demandadas de sus clientes en Brasil, sin embargo, la cadena productiva oreganera se ve limitada por las condiciones de la cosecha, la incipiente inversión en sistemas de riego, en el secado del orégano y procesamiento que finalmente se traducen en una oferta exportable en bruto
3. Dentro de las deficiencias en cuanto a calidad y variedad (presentaciones y tipo de producto), el control de calidad es el principal problema para las empresas exportadoras, ya que se les dificulta realizar un control eficiente en las zonas de cultivo, a pesar de ello, muchas empresas buscan certificar sus procesos mediante las buenas prácticas de manufacturas, HACCP y otras, a pesar de que para el ingreso al mercado brasileño no sean muy requeridas.
4. Las empresas no han podido desarrollar productos con mayor valor agregado principalmente por la débil capacidad tecnológica que poseen, durante el cultivo, los productores mantienen prácticas ancestrales y en las áreas de procesamiento, las empresas solo cuentan con maquinarias dedicadas a la limpieza y clasificación del orégano, restándole competitividad al orégano tacneño en el mercado internacional.
5. El sistema de comercialización comprende a los acopiadores o intermediarios quienes influyen en el precio, principalmente por el servicio que ofrecen a las empresas de adquirir el orégano de las diferentes zonas de cultivo, a pesar de ello, no procesan, ni controlan la calidad del orégano comprado, asimismo, el nivel de negociación para insertarse a nuevos mercados requiere del manejo de buenas estrategias y aún estas son muy deficientes.
6. Existen factores sociales, tecnológicos y económicos, expresados en el capital humano, inversión en infraestructura, tecnología, problemas para asociarse y

débil cooperación que influyen en el cumplimiento de los objetivos de desarrollo sostenible.

Recomendaciones

Para el Estado

1. El apoyo del sector estatal es fundamental para promover el crecimiento de la producción y exportación del orégano. Entidades como MINCETUR, Ministerio de Agricultura deben preocuparse en desarrollar programas de mejoramiento de cultivo y control de plaguicidas con la finalidad de mejorar la calidad del orégano.
2. Establecer un plan de trabajo de mejoramiento de la infraestructura y acceso a los servicios que permitan facilitar las actividades comerciales entre productor, empresario y cliente importador.
3. Descentralizar las actividades de promoción y diversificarlas en las diferentes provincias del país, para generar mayor participación de empresas en el mercado internacional, a través de ferias, proyectos comerciales, asistencia técnica.
4. Crear un ente supervisor de la producción que lleve una base de datos de los productores de orégano, empresas comercializadoras de pesticidas y acopiadores, con el fin de mejorar las actividades agrícolas en Tacna.
5. Facilitar el acceso a tecnología que permita mejorar las condiciones del producto a vender, para ello, debe controlar a través de un ente encargado, las tasas financieras que cobra los diferentes bancos, de tal manera que más empresarios cuenten con tecnología avanzado y maquinarias especiales para mejorar su producto.

Para los empresarios

1. Creación de la Cámara de Especies y afines que apoyo y permita desarrollar el sector de las especias en el Perú y que se mejore las condiciones de los productos, para ello, se debe brindar apoyo técnico y fomento de la inversión de la zona.

2. Se debe generar productos con mayor valor agregado, como el desarrollo de cajas con diferentes especias, filtrante de orégano, cosméticos, pomadas entre otros, que permitirían la obtención de mayores ingresos, mejor posición en el mercado internacional y, sobre todo, la diferenciación entre empresas.
3. Estimular la asociatividad para mejorar la capacidad de negociación y mejoramientos en términos de comercialización y competitividad, para sostener una estrategia de liderazgo en costos, en el sector comercial.

Para los profesionales

1. Es importante, se empiece a investigar otros productos de las diferentes localidades del Perú, principalmente porque la problemática existente resta competitividad a las empresas exportadores, por ello es necesario, involucrarse en desarrollo de investigaciones que ayuden a identificar y mejorar las condiciones de cultivo, producción, procesamiento, comercialización de los productos.
2. La capacitación de este sector es necesario, por lo que es necesario implementar un centro de desarrollo técnico, donde se capacite a los productores.

Para los productores

1. Fomentar la formación empresarial y liderazgo de los productores con la finalidad de compartir conocimiento y el desarrollo de planes de capacitación de tal manera que se mejora las condiciones del cultivo y cosecha del orégano.
2. Crear conciencia en los productores de la relación de beneficios y potencialidades del orégano de la región, además de ofrecer productos con mayor valor agregado que tendrían gran aceptación en el mercado internacional, mediante charlas y testimonios de líderes empresariales y conocedores del orégano en la comunidad.
3. Formar alianzas estratégicas entre las asociaciones para perseguir fines comunes de comercialización y desarrollo de una oferta más estandarizada. Esto derivará en una mejora de la competitividad y aceptación del orégano en el mercado extranjero.

4. Se debe difundir nuevas técnicas y conocimientos básicos del manejo de la producción, en tal sentido, las capacitaciones o asistencia técnica sea de forma continua para mantener actualizados e informados para una mejor calidad de producción.
5. Es necesario, el reforzamiento del uso de insecticidas permitidos, el cuidado eficiente de los cultivos y los grados de contaminación que se presentan en las zonas de cultivo de manera tal que se disminuya los excesivos procesos de calidad que generan mayores costos y empobrece la calidad del producto.
6. Establecer alianzas estratégicas con otros actores que ofrezcan habilidades, know-how y acceso a mercados y reconocer su capacidad para cooperar

A terceros

1. Fomentar la creación de proyectos sostenidos orientados a mejorar las condiciones de cultivo y asesoramiento al productor para mejorar la calidad del orégano, donde participen activamente empresarios, ONG, centros de estudios.
2. Incentivar el concepto de productor-socio entre las empresas para perseguir objetivos comunes, además de mejorar las condiciones de abastecimiento.
3. Es importante que se muestre un mayor interés en la productividad del cultivo antes que en su comercialización, debido a que, es la etapa donde se presenta los mayores problemas para el productor y para la obtención de un orégano de mayor calidad.
4. Fomentar la creación de proyectos con responsabilidad social de las empresas privadas que laboran de la región.
5. Promover y proporcionar asistencia técnica al sector privado exportador a través de la elaboración y ejecución del Plan Regional Exportador (PERX) de Tacna, con la intervención del MINCETUR en coordinación del gobierno regional.

REFERENCIAS

1. Agronegocios de Ilabaya (s.f.). Asociaciones. Recuperado de: <http://www.agronegociosilabaya.com.pe/contactenos/asociaciones/>
2. Agencia Agraria de Noticias (2013). *Brasil es el principal destino de exportación del orégano peruano*. Recuperado de <http://agraria.pe/noticias/brasil-es-el-principal-destino-de-exportacion-del-oregano-pe-4797>
3. Arguello J. et al. (2012). sistema de producción y cadena de valor del cultivo de orégano en la provincia de Córdoba, Argentina. Recuperado de: <http://www.revistaphyton.fund-romuloraggio.org.ar/vol81/3-ARGUELLO.pdf>
4. Asociación de Exportadores (2013). Demanda de Brasil impulsa mayor exportación de orégano. Recuperado de: <http://www.adexperu.org.pe/BoletinesD/Prensa/BPrensa.asp?bol=1878&cod=5>
5. Asociación de Promoción y Desarrollo (2009). Manual técnico de cultivo ecológico de orégano (*origanum* sp. L). Recuperado de <http://www.ecoagricultor.com/wp-content/uploads/2014/01/manual-cultivo-ecologico-oregano.pdf>
6. Banco Central de Reserva del Perú (2011). Caracterización del departamento de Tacna. Recuperado de: <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Sucursales/Arequipa/Tacna-Characterizacion.pdf>
7. Binda, S. et al (2010.). Experiencias del cultivo de orégano en El Maitén. Recuperado de: http://inta.gob.ar/busqueda/p/buscar/or%C3%A9gano/type/0__all
8. Cámara de Comercio, Industria y Producción de Tacna. Portal web: <http://www.tacna.perucam.com/principalCJC.htm>
9. Chirinos, O. et al (2009). *Exportación de orégano de Tacna al mercado de Brasil*. Universidad Esan. Lima. 210 p.
10. Collantes H. (2010). Moquegua y Tacna. Recuperado de: <http://info.upc.edu.pe/Bibliotecarioenl%C3%ADnea/Cibertec/Servicio%20de%20Referencia/turismo/Tacna-Moquegua.pdf>
11. Cortijo, J. (2013). *Exportación a Brasil de orégano para consumo* (Tesina de grado). Mendoza, Universidad del Aconcagua. Facultad de Ciencias Sociales y Administrativas.

12. Departamento de promoción comercial e inversiones del Ministerio de Relaciones Exteriores y la Fundación Centro de Estudios del Comercio Exterior (2010). Como exportar a Brasil. Brasil. Recuperado de: <http://www.embajadadebrasil.org.do/media/comercial/COMO%20EXPORTAR%20A%20BRASIL.pdf>
13. Dirección de Agroalimentos (2013). Ficha Técnica de Orégano "Origanum vulgare". Recuperado de: http://www.alimentosargentinos.gob.ar/contenido/sectores/aromaticas/productos/Oregano_2013_03Mar.pdf
14. Dirección Regional Sectorial Agricultura Tacna (2012). *Plan Regional Agrario de Tacna*. Tacna. p. 33. Disponible en: http://www.regiontacna.gob.pe/grt/documentos/2012/comunicado/PLAN_AGRARIO_REGIONAL-VERSION%20FINAL_2012.pdf
15. Dirección Regional de agricultura. Portal web: <http://www.agritacna.gob.pe/node/158>
16. Dirección Regional de Tacna. (2013). *Tacna: Producción y Exportación de aceituna, orégano y cebolla*. Recuperado de: http://www.agritacna.gob.pe/sites/default/files/Estadistica/Produccion_Exportacion2013.pdf
17. Dirección Regional Sectorial Agricultura Tacna (2012). *Plan Regional Agrario de Tacna*. Tacna. p. 33
18. Fundación Española de Nutrición (2008). Orégano. Recuperado de: <http://www.fen.org.es/mercadofen/pdfs/oregano.pdf>
19. Gerencia Regional de Desarrollo Económico de Tacna (2012). Programa de promoción de inversiones y exportaciones regionales 2012-2021. Recuperado de: http://www.regiontacna.gob.pe/grt/documentos/2011/personal/prog_inv_reg2012_final.pdf
20. Gobierno Regional de Tacna (2011). Audencia Pública de Rendición de cuentas. Recuperado de <http://www.munitacna.gob.pe/rendicion-cuentas-2011>
21. Gobierno Regional Tacna. (2004). Plan Integral de Desarrollo de Tacna 2005-2012. Lima: Gobierno Regional Tacna.
22. Infoagro (2010). El cultivo del orégano. Recuperado de <http://www.infoagro.com/aromaticas/oregano.htm>
23. Instituto de desarrollo Agropecuario y Consultores en Gestión de Agronegocios (2007). Orégano Región Tarapacá. Chile. 39 p.

24. Martínez, J. (2006). Factores Críticos para el Desempeño Exportador de las Pymes. Costa Rica. Recuperado de: <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/CM%202013/12609.pdf>
25. Maquera S. (2013). *Los aromas del cielo de Candarave. El orégano, experiencias y potencialidades.* Tacna. Recuperado de: <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Proyeccion-Institucional/Encuentros-Regionales/2013/tacna/eer-tacna-2013-maquera.pdf>
26. Mincetur. (2005a). *Plan estratégico regional exportador región Tacna.* Disponible en: http://www.mincetur.gob.pe/comercio/OTROS/Perx/perx_tacna/pdfs/PERX_TACNA_FINAL.pdf.
27. Mincetur y Gobierno Regional de Tacna. (2005b). Plan Operativo por Producto. POP OREGANO. Perú. 12 p.
28. Mincetur (2007). Plan de Desarrollo del Mercado de Brasil. POM BRASIL. Lima. Recuperado de <http://www.mincetur.gob.pe/newweb/Portals/0/comercio/pom-brasil/docs/POM-Brasil.pdf>
29. Mincetur (2008). Capacitación de Productores en los Beneficios de la Asociatividad. Recuperado de: http://www.mincetur.gob.pe/comercio/ueperu/consultora/docs_taller/Presentaciones_asociatividad/Curso%20Asociatividad%20I%20-%20Asociatividad%2020080917.pdf
30. Mincetur (2010). Brasil. Guía práctica para exportar. Recuperado de http://www.mincetur.gob.pe/newweb/Portals/0/comercio/pom-brasil/docs/Brasil_Guia_practica_para_exportar.pdf
31. Negri, C. (2013). Mejora socio-económica y desarrollo competitivo de la cadena agroalimentaria del orégano. (Tesis de Maestría). Universidad Tecnológica Nacional. Argentina. 235 p.
32. Oficina Comercial de Ecuador en Sao Paulo y la Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, a través de ProEcuador (2013). Guía Comercial de Brasil. Ecuador. 67 p.
33. Portal Agrario de Tacna. Directorio de las empresa exportadoras del orégano. Recuperado de: https://blu179.mail.live.com/?tid=cmPM36ps7i5BGjxQAhWtnfmA2&fid=flinbox&paid=cmIBtc6Xjk5BGQkAAhWtc_AA2&pad=2015-04-16T20%3A41%3A14.290Z&pat=2&pidx=2

34. Prela A., Salomé J. y Gomes E. (2009). *O cultivo e a comercialização de orégano*. Brasil. Recuperado el 20 de abril de 2015, de http://www.infobibos.com/Artigos/2009_2/Oregano/Index.htm
35. ProChile (2010). Mercado Latinoamericano para el orégano. Recuperado de: http://www.prochile.gob.cl/wp-content/blogs.dir/1/files_mf/documento_05_12_10105039.pdf
36. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2017). Objetivos De Desarrollo Sostenible. Recuperado de: <http://www.undp.org/content/undp/es/home/sustainable-development-goals.html>
37. Sanchez, B. (2008). Estudio de mercado sobre tubérculos andinos, hierbas aromáticas, hierbas medicinales y artesanías en la zona de intervención del proyecto paramo andino. Cajamarca. 81 p.
38. Santos, E. (2009). Estudio de exportación de orégano fresco de Honduras a Miami, EE.UU. Proyecto de graduación del programa de Ingeniería en Administración de Agronegocios, Escuela Agrícola Panamericana, Zamorano. Honduras. 68 p.
39. Sardi, P. (2013). Factores que limitan la oferta exportable de la pulpa de lúcuma congelada hacia el mercado de Roma, Italia. (Tesis de licenciatura). Universidad de San Martín de Porres. Lima. 90 p.
40. Siicex (2013). Orégano. Recuperado de: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/fichaproducto/139pdf2014Jul23.pdf>
41. Siicex. Recuperado de: www.siicex.gob.pe
42. Soluciones Prácticas ITDG (s.f.). Ficha técnica cultivo del orégano. Recuperado de <http://www.solucionespracticas.pe/fichastecnicas/pdf/FichaTecnica7-Cultivo%20del%20oregano.pdf>
43. Spiridon, E. (2002). *Oregano, the genera Origanum and Lippia*. Estados Unidos: Taylor & Francis e-Library.
44. Tello, R., Hernández B. y Ojeda J. (2006). Análisis y propuesta para el fortalecimiento de cadenas productivas en las zonas de influencia directa de Southern Peru. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/816/81690211.pdf>

APÉNDICES

Apéndice 1. Matriz de consistencia

Título de la Tesis	Factores que inciden en las exportaciones de orégano (<i>origanum vulgare</i>) de la Región Tacna hacia el mercado brasileño			
Autor				
Línea de investigación				
Categorización apriorística				
PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	VARIABLES	CATEGORIAS	METODOLOGÍA
¿Cuáles son los principales factores que inciden en la exportación del orégano de la región Tacna hacia el mercado brasileño?	Determinar los principales factores que inciden en la exportación de orégano de la región Tacna hacia el mercado brasileño	Categoría 1 Principales factores	Producción Calidad y variedad Comercialización Cumplimiento	Enfoque: Cualitativo
		Categoría 2 Exportaciones		Alcance: Exploratorio
				Tipo: Aplicada
				Diseño: No experimental
				Unidad de Investigación: Empresas exportadoras de la Región Tacna
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Categorías	Indicadores	Fuente de Información
¿Cuáles son los factores del proceso de producción que afectan	Identificar los factores del proceso de producción que afectan	Producción	Estandarización del producto Sistema de gestión de	Empresarios exportadores de orégano de la Región Tacna

a las exportaciones de orégano de la región Tacna hacia el mercado brasileño?	a las exportaciones de orégano de la región Tacna hacia el mercado brasileño		calidad Recursos	Páginas electrónicas de las instituciones del Estado vinculadas al sector exportador
¿Cuáles son las deficiencias en cuanto a calidad y variedad del producto que inciden en las exportaciones de orégano de la región Tacna hacia el mercado brasileño?	Determinar las deficiencias en cuanto a calidad y variedad del producto que inciden en las exportaciones de orégano de la región Tacna hacia el mercado brasileño	Calidad y variedad	Nivel asociativo Diferenciación del producto Procesamiento del producto	
¿Cómo incide el sistema de comercialización del orégano de la región Tacna en las exportaciones hacia el mercado brasileño?	Determinar la incidencia del sistema de comercialización del orégano de la región Tacna en las exportaciones hacia el mercado brasileño	Comercialización	Intermediarios Poder de negociación	
¿Existen factores que influyen en el cumplimiento de los objetivos de desarrollo sostenible en las empresas exportadoras de orégano?	Identificar los factores que influyen en el cumplimiento de los objetivos de desarrollo sostenible en las empresas exportadoras de orégano en Tacna	Cumplimiento	Factor social Factor económico Factor tecnológico	
		Exportación		

Apéndice 2. Cuestionario de la Entrevista a Profundidad

1. Entrevista a empresario exportador

Información General

- ¿Cuál es su cargo en la empresa?
- ¿Desde cuándo la empresa se dedica a la exportación de orégano?

Capacidad productiva del orégano en Tacna

- ¿Quiénes son sus principales proveedores? (¿En el caso de que la empresa no fuese productora o si su producción no es suficiente?)
- ¿Cuál crees que es la ventaja de realizar controles de inocuidad y salubridad para el acopio de la materia prima?
- ¿Qué tipo de asesoría y capacitación has brindado a los productores de orégano?
- ¿Cuál es la problemática en la producción para atender la demanda del mercado brasileño?

Calidad y variedad (presentaciones y tipo) del producto

- ¿Cuántas variedades de orégano exporta?
- ¿Cuentan con proceso de control de calidad?
- ¿Cuáles son las presentaciones de orégano más demandadas por sus clientes?
- ¿Cuáles son las certificaciones necesarias para la exportación de orégano?
- ¿Cumple su producto con las características organolépticas exigidas por el mercado brasileño?
- ¿Utilizas maquinaria tecnificada para el procesamiento del orégano?
- ¿Utilizas maquinaria tecnificada para el envasado del orégano?
- ¿Ha desarrollado productos con valor agregado?
- ¿Cree usted que se debe invertir en nuevas tecnologías para mejorar los procesos de la calidad del producto, en qué medida?

Sistema de comercialización

- ¿Cómo se da el aprovisionamiento de orégano? ¿Utilizan diferentes intermediarios desde el acopio hasta la exportación?
- ¿Cómo influye el aumento de intermediarios y de acopiadores en el precio del orégano para la exportación?
- ¿Cómo cree usted que debería ser el canal de comercialización y distribución?
- ¿Cuál crees que son los principales problemas que afecta el sistema de comercialización del orégano?

Objetivos de desarrollo sostenible

Como se sabe toda actividad debe ser sostenible en el tiempo, por tal, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo ha planteado 17 objetivos para el desarrollo sostenible, los he agrupado por criterios en común y es indispensable evaluar el cumplimiento de los objetivos y que factores pueden incidir en ellos.

- Por tal, evaluaremos el primer criterio o grupo de objetivos: Vida, Bienestar, Igualdad y Salud, ¿Cree usted que la actividad exportadora de orégano permite

el cumplimiento de los objetivos y cuáles cree que son los factores que puedan incidir en dicho cumplimiento?

- Para el segundo criterio o grupo de objetivos: Servicios básicos, ¿Cree usted que la actividad exportadora de orégano permite el cumplimiento de los objetivos y cuáles cree que son los factores que puedan influir en el cumplimiento?
- Para el tercer criterio o grupo de objetivos: Desarrollo y crecimiento ¿Cree usted que la actividad exportadora de orégano permite el cumplimiento de los objetivos y cuáles cree que son los factores que puedan influir en dicho cumplimiento?
- Para el cuarto criterio o grupo de objetivos: Medio ambiente y sostenibilidad ¿Cree usted que la actividad exportadora de orégano permite el cumplimiento de los objetivos y cuáles cree que son los factores que puedan influir en dicho cumplimiento?
- Para el quinto criterio o grupo de objetivos: Alianzas y cooperación ¿Cree usted que la actividad exportadora de orégano permite el cumplimiento de los objetivos y cuáles cree que son los factores que puedan influir en dicho cumplimiento?

2. Entrevista a especialistas de la industria

Especialista:

- Especialidad
- Experiencia

Capacidad productiva del orégano en Tacna

- ¿Cuál cree que es la ventaja de realizar controles de inocuidad y salubridad para el acopio de la materia prima (orégano)?
- ¿Qué tipo de asesoría y capacitación técnica se brinda a los productores de orégano?
- ¿Qué inconvenientes o problemas ha podido identificar durante la producción?
- ¿Cree que las empresas deberían invertir en tecnología?

Calidad y variedad (presentaciones y tipo) del producto

- ¿Cuáles son los estándares de calidad para exportar orégano al mercado brasileño?
- ¿Cree que es importante ofrecer diversas presentaciones de orégano?
- ¿Cuál es la problemática que ha notado durante las exportaciones del producto orégano referentes a la calidad y las diferentes presentaciones del producto?

Sistema de comercialización

- ¿Considera usted que la existencia de muchos intermediarios repercute en el precio del orégano, en el mercado local e internacional?
- ¿Qué inconvenientes ha identificado que influyen en el sistema de comercialización?

Objetivos de desarrollo sostenible

Como se sabe toda actividad debe ser sostenible en el tiempo, por tal, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo ha planteado 17 objetivos para el desarrollo sostenible, los he agrupado por criterios en común y es indispensable evaluar el cumplimiento de los objetivos y que factores pueden incidir en ellos.

- Por tal, evaluaremos el primer criterio o grupo de objetivos: Vida, Bienestar, Igualdad y Salud, ¿Cree usted que la actividad exportadora de orégano permite el cumplimiento de los objetivos y cuáles cree que son los factores que puedan incidir en dicho cumplimiento?
- Para el segundo criterio o grupo de objetivos: Servicios básicos, ¿Cree usted que la actividad exportadora de orégano permite el cumplimiento de los objetivos y cuáles cree que son los factores que puedan influir en el cumplimiento?
- Para el tercer criterio o grupo de objetivos: Desarrollo y crecimiento ¿Cree usted que la actividad exportadora de orégano permite el cumplimiento de los objetivos y cuáles cree que son los factores que puedan influir en dicho cumplimiento?
- Para el cuarto criterio o grupo de objetivos: Medio ambiente y sostenibilidad ¿Cree usted que la actividad exportadora de orégano permite el cumplimiento de los objetivos y cuáles cree que son los factores que puedan influir en dicho cumplimiento?
- Para el quinto criterio o grupo de objetivos: Alianzas y cooperación ¿Cree usted que la actividad exportadora de orégano permite el cumplimiento de los objetivos y cuáles cree que son los factores que puedan influir en dicho cumplimiento?

Apéndice 3. Resultados obtenidos del trabajo de campo

Empresas Exportadoras de Orégano

Nombre	Arnold Flores Mayta	Walter Yapuchura	Lenin Colca Castro
Empresa Exportadora	Productos vegetales de exportación EIRL PROVEX	Agroindustria San Pedro SAC	Especerías del Sur SAC
Cargo	Gerente comercial	Subgerente	Exportaciones
Tiempo de exportación	2004 pero comenzamos a exportar en 1999	Más de 15 años	3 Años
¿Quiénes son sus principales proveedores? (En el caso de que la empresa no fuese productora o si su producción no es eficiente)?	Proveedores (productores seleccionados) Asociación de Tala	3 Acopiadores en un 40% de las zonas de la Sierra y el resto de la Costa	Acopiadores de La Yarada (Costa) y hectáreas instaladas propias
¿Cuál crees que es la ventaja de realizar controles de inocuidad y salubridad para el acopio de la materia prima?	Contacto con clientes más exigentes Evitar trabas e impedimentos de ingreso.	Obtener un producto con mejor acabado y calidad y en mayores cantidades.	Contacto con clientes más exigentes
¿Qué tipo de asesoría y capacitación has brindado a los productores de orégano?	Para el cultivo y cuidado del producto (control de pesticidas)	Para el cultivo y cuidado del producto.	No brinda asesoría
¿Cuál es la problemática en la producción para atender la demanda del mercado brasileño?	Escasez de orégano Precio desestabilizado	Precio desestabilizado Incremento de uso de pesticidas y cultivo en la zona costera. Baja calidad del orégano de la costa.	Débil gestión de negociaciones para la venta.

¿Cuántas variedades de orégano exporta?	Convencional Nigra y cocotea liviano.	Mayor exportación: nigra Orégano liviano, convencional, molido y vulqui	Orégano nigra, exportando el convencional.
¿Cuentan con proceso de control de calidad?	En las zonas de producción no existe control de calidad. En la planta, limpieza.	En las zonas de producción no existe control de calidad. En la planta, se realizan limpiezas durante cada proceso y cada 2 meses un tema de certificaciones de lotes del tema de calidad microbiologías, químicas con SGS o con AGQ, ambas en Lima.	En las zonas de producción no existe control de calidad. En la planta se analiza las características del producto y limpieza.
¿Cuáles son las presentaciones de orégano más demandadas por sus clientes?	Bolsas de papel kraft de 12,5 kg Sacos de 7 kg.	Bolsas de papel kraft de 12,5 kg	Granel, sacos de 12.5 kg
¿Cuáles son las certificaciones necesarias para la exportación de orégano?	Para Brasil no se necesita certificaciones especiales	Para Brasil no se necesita certificaciones especiales, solamente documentos de exportación, salvo la certificación de análisis.	Para Brasil no se necesita certificaciones especiales.
¿Cumple su producto con las características organolépticas exigidas por el mercado brasileño?	Sí, pero depende del requerimiento del cliente. Brasil exige precio mas no calidad	Sí, pero depende del requerimiento del cliente. Brasil exige precio mas no calidad	Sí, pero depende del requerimiento del cliente. Brasil exige precio mas no calidad
¿Utilizas maquinaria tecnificada para el procesamiento del orégano?	Zarandas, túnel de viento, picadora, molino.	Zarandas, túnel de viento, desmetalizadores	Zarandas, túnel de viento, desmetalizadores
¿Utilizas maquinaria tecnificada para el envasado del orégano?	Envasado manual, pero máquinas de coser para sellar los sacos.	Envasado manual	Envasado manual

¿Ha desarrollado productos con valor agregado?	Bolsas pequeñas de orégano.	Bolsas de 1kg	Orégano esterilizado y orégano molido
¿Cree usted que se debe invertir en nuevas tecnologías para mejorar los procesos de la calidad del producto, en qué medida?	Maquinarias en línea para tener mayor producción.	Inversión en las zonas de producción	Inversión para mejorar el producto
¿Cómo se da el aprovisionamiento de orégano? ¿Utilizan diferentes intermediarios desde el acopio hasta la exportación?	3 acopiadores propios (intermediarios)	Acopiadores seleccionados	Acopiadores y agricultores
¿Cómo influye el aumento de intermediarios y de acopiadores en el precio del orégano para la exportación?	La empresa maneja sus precios de compra.	Suelen incrementar el precio. Pero la empresa establece su precio de compra.	No influye, el problema cuando se acopia de las zonas costeras.
¿Cómo cree usted que debería ser el canal de comercialización y distribución?	Relación directa con los productores	Relación directa con los productores.	Existencia de varios intermediarios.
¿Cuál crees que son los principales problemas que afecta el sistema de comercialización del orégano?	El tiempo y distancia desde las zonas productoras hasta las empresas Escasez del orégano	Incremento de competidores que provocan encarecimiento del valor del orégano	No hay control por parte del Estado de las zonas de producción
Por tal, evaluaremos el primer criterio o grupo de objetivos: Vida, Bienestar, Igualdad y Salud, ¿Cree usted que la actividad exportadora de orégano permite el cumplimiento de los objetivos y cuáles cree que son los factores que puedan incidir en dicho cumplimiento?	Si se cumplen los objetivos. Los factores que han permitido el cumplimiento de estos objetivos son principalmente la producción de orégano, muchos agricultores han logrado mejorar las condiciones de vida, la exportación que poco a poco va en aumento ha ayudado a mejorar los niveles de ingreso de los empresarios y productores	Si se cumplen, generalmente porque el orégano es el producto con mayor producción y exportación beneficiando a los productores y empresas exportadoras. Los factores que inciden en el cumplimiento son factores sociales, debido a que hay mano de obra calificada, Generación de empleo productivo	Si se cumple, los factores son la capacidad productiva, personal recurso humano capacitado, apoyo de las organizaciones con la finalidad de mejorar las condiciones de la producción y exportación y así generar más beneficios.

		en el proceso de producción, acopio, transformación y comercialización.	
Para el segundo criterio o grupo de objetivos: Servicios básicos, ¿Cree usted que la actividad exportadora de orégano permite el cumplimiento de los objetivos y cuáles cree que son los factores que puedan influir en el cumplimiento?	No se cumplen los objetivos, principalmente por la escasez de inversión principalmente en para el sistema de riego	No se cumplen los objetivos, existen muchos problemas con el agua porque este recurso escasea, existe un uso ilegal de aguas subterráneas principalmente en La Yarada, así como pozos con tubulares deteriorados.	No se cumplen los objetivos, no hay inversión para mejorar las condiciones de riego y cuidado del agua
Para el tercer criterio o grupo de objetivos: Desarrollo y crecimiento ¿Cree usted que la actividad exportadora de orégano permite el cumplimiento de los objetivos y cuáles cree que son los factores que puedan influir en dicho cumplimiento?	Las exportaciones de orégano poco a poco van incrementándose, ayudando a mejorar las condiciones de trabajo, sin embargo, no se cumple los objetivos, los factores que afectan son: factores tecnológicos, débil infraestructura y recursos financieros escasos.	Los objetivos no se cumplen, principalmente por factores como la falta de inversión, sistema de comercialización deficiente	Los objetivos no se cumplen debido a que no hay inversión para mejorar la calidad y variedad de la oferta exportable que permitiría generar mayores utilidades a las empresas y productores. Además el sistema de comercialización impide que se consolide la cadena de valor del orégano y genera distorsiones en el precio del orégano.
Para el cuarto criterio o grupo de objetivos: Medio ambiente y sostenibilidad ¿Cree usted que la actividad exportadora de orégano permite el cumplimiento de los objetivos y cuáles cree que son los factores que puedan influir en dicho	No se cumple los objetivos puesto que las condiciones durante el cultivo no son las adecuadas, además no hay tecnología adecuada que mejore las condiciones del cultivo.	Creo que no se logran los objetivos porque los procesos de cultivo, limpieza, procesamiento son débiles, no se logra un producto que sea sostenible en el tiempo y que permita mejorar las condiciones tanto del productor como exportador.	No se cumplen los objetivos, factores como débiles procesos de calidad, tecnología incipiente y poca inversión son los motivantes a que no se logre una producción sostenible y

cumplimiento?			responsable.
Para el quinto criterio o grupo de objetivos: Alianzas y cooperación ¿Cree usted que la actividad exportadora de orégano permite el cumplimiento de los objetivos y cuáles cree que son los factores que puedan influir en dicho cumplimiento?	No se cumple los objetivos puesto que hay débil articulación entre productores y entidades a pesar de que se lancen programas y planes operativos para mejorar las condiciones del orégano no se han visto resultados positivos	No se cumple los objetivos puesto que todavía las relaciones entre todas las partes que forman la cadena de valor del orégano son muy básicas, hay preocupación para obtener mejores pero no se ven los resultados.	No se cumplen principalmente por factores políticos y débil articulación de instituciones, productores y exportadores.

ESPECIALISTAS EN LA INDUSTRIA

Nombre	Martha Gallegos Parata	Rubén Laquita	Juan Quispe
Especialidad	Ingeniera en Industrias Alimentarias, controles de rendimientos del orégano.	Ingeniero Comercial	Agrónomo
Experiencia	Asesoría a empresas exportadoras de orégano, Estela y Cía. Estela SAC	DIRCETUR-TACNA	Asesoría a empresas oreganeras
¿Cuál cree que es la ventaja de realizar controles de inocuidad y salubridad para el acopio de la materia prima (orégano)?	Mejora la calidad del producto exportado Mejora los procesos de producción (secado)	Confianza en el producto-empresa Certificarse como empresa que cumple en BPM	Lograr certificarse con las BPM y reducir el nivel de insecticidas.

¿Qué tipo de asesoría y capacitación técnica se brinda a los productores de orégano?	Productores: trazabilidad, mejora del secado y almacenamiento del orégano.	Buenas prácticas de manufactura y gestión. Asesoramiento en envasado y acceso a mercados.	Durante el cultivo, manejo y poscosecha.
¿Qué inconvenientes o problemas ha podido identificar durante la producción?	No se realiza estudios técnicos Uso excesivo de pesticidas en la Costa.	Clima	Adulteración del producto En la Costa: secado ineficiente
¿Cree que las empresas deberían invertir en tecnología?	Tecnología de punta en envase primario	Sí para mejorar los procesos	Si para reducir los costos y mejorar los procesos.
¿Cuáles son los estándares de calidad para exportar orégano al mercado brasileño?	El mercado brasileño no es muy exigente, se requiere autorización sanitaria de la planta. Límite de impurezas	Es complicado realizar controles de calidad porque hay muchos eslabones. Brasil exige solo un tipo de orégano y en cuanto a estándares no es exigente.	El mercado brasileño no es muy exigente.
¿Cree que es importante ofrecer diversas presentaciones de orégano?	Sí, especialmente en envases variados.	Sí pero existe dejadez en el sector oreganero.	Sí, especialmente en envases variados.
¿Cuál es la problemática que ha notado durante las exportaciones del producto orégano referentes a la calidad y las diferentes presentaciones del producto?	No hay información de cómo ingresar a los mercados con un producto diferente. Es difícil conseguir envases económicos	No se da valor agregado al orégano.	Mucha contaminación del producto por parte de los productores.
¿Considera usted que la existencia de muchos intermediarios repercute en el precio del orégano, en el mercado	No. El acopiador brinda un servicio completo	El acopiador es un ente facilitador.	El acopiador influye en el precio y también ofrece un producto mezclado.

local e internacional?			
¿Qué inconvenientes ha identificado que influyen en el sistema de comercialización?	Desconocimiento de vías carreteras como la interoceánica. Desconocimiento de la variedad de orégano que se exporta y vende.	Miedo a utilizar la interoceánica. Lejanía de las zonas de producción	Venta de orégano contaminado y mezclado.
Por tal, evaluaremos el primer criterio o grupo de objetivos: Vida, Bienestar, Igualdad y Salud, ¿Cree usted que la actividad exportadora de orégano permite el cumplimiento de los objetivos y cuáles cree que son los factores que puedan incidir en dicho cumplimiento?	Los objetivos pertenecientes a este grupo si se cumplen, factores como la capacidad productiva y la mano de obra que conoce de la producción de orégano ha ayudado mejorar la calidad de vida de los productores y asimismo proporcionar de recurso a las empresas exportadoras, por tal, los ingresos aumentan.	Si se cumplen, la agricultura es una actividad en crecimiento en Tacna y el orégano uno de los productos bandera, de muy calidad que es aceptado en diversos mercados, el recurso humano y los conocimientos ancestrales para la cosecha del orégano, adicionando las condiciones de la tierra facilitan la producción por tal hay empleo y las condiciones de vida mejoran.	Si se cumplen los objetivos principalmente gracias a factores sociales; que comprende mano de obra cualificada que tienen muchos conocimientos sobre la producción de orégano, conocen las tierras y eso beneficia a que conozcan como cultivar el orégano.
Para el segundo criterio o grupo de objetivos: Servicios básicos, ¿Cree usted que la actividad exportadora de orégano permite el cumplimiento de los objetivos y cuáles cree que son los factores que puedan influir en el cumplimiento?	No se cumple estos objetivos, principalmente por el recurso agua, escasea dicho recurso y no se mejoran las practicas del uso del agua. Por otro lado, no hay proyectos para utilizar energías sostenibles y que se mejore el secado del orégano.	No se cumple estos objetivos, el principal factor la escasez de agua y las malas prácticas de saneamiento.	No se cumple los objetivos, no hay proyectos concretos para mejorar las condiciones de saneamiento y cuidado del agua, las técnicas de riego son inadecuadas e insostenibles.
Para el tercer criterio o grupo de objetivos: Desarrollo y	Las exportaciones de orégano poco a poco van incrementándose, ayudando	Los objetivos no se cumplen, principalmente por factores	Las exportaciones generan beneficios a todos los integrantes

<p>crecimiento ¿Cree usted que la actividad exportadora de orégano permite el cumplimiento de los objetivos y cuáles cree que son los factores que puedan influir en dicho cumplimiento?</p>	<p>a mejorar las condiciones de trabajo, sin embargo, no se cumple los objetivos debido a que la producción de orégano y la exportación no es innovadora se siguen manteniendo practicas obsoletas y un producto envasado en saco, no hay valor agregado, la tecnología existente solo sirve para prensar los sacos o para la limpieza del producto.</p>	<p>como la falta de inversión, sistema de comercialización deficiente</p>	<p>de la cadena de valor del orégano, sin embargo eso no indique que haya desarrollo, las exportaciones de orégano continúan siendo básicas (un producto envasado en saco), factores como la débil inversión, la poca predisposición asociarse no permite mejorar las condiciones para tener un producto más competitivo y por tal los objetivos no se cumplen.</p>
<p>Para el cuarto criterio o grupo de objetivos: Medio ambiente y sostenibilidad ¿Cree usted que la actividad exportadora de orégano permite el cumplimiento de los objetivos y cuáles cree que son los factores que puedan influir en dicho cumplimiento?</p>	<p>Puedo decir que no se cumplen los objetivos debido a que hay muchas deficiencias durante la producción del orégano, prácticas inadecuadas que restan valor y que hace poco sostenible el producto.</p>	<p>No se cumplen estos objetivos, no hay producción orgánica, ciertas prácticas durante la cosecha son inadecuadas y no permite aprovechar las cualidades del orégano.</p>	<p>No se cumplen los objetivos, factores como pocos o nulos sistemas de calidad, una producción mucho más controlada y estandarizada haría que el orégano sea un producto con mayor potencial y más sostenible en el tiempo.</p>
<p>Para el quinto criterio o grupo de objetivos: Alianzas y cooperación ¿Cree usted que la actividad exportadora de orégano permite el cumplimiento de los objetivos y cuáles cree que son los factores que puedan influir en dicho cumplimiento?</p>	<p>La débil articulación y cooperación entre las instituciones, universidades. Empresas y productores es el factor fundamental por el cual no se logra mejorar las condiciones del orégano, sumado a ello, la poca inversión y financiamiento impide que se puedan cumplir estos objetivos.</p>	<p>A mi parecer, los objetivos de grupo no se cumplen, si bien es cierto, hay instituciones diversas en la región Tacna, todavía no se concretan proyectos donde se busquen las mejoras en infraestructura, servicios básicos, asesoramiento y capacitación</p>	<p>No se cumplen los objetivos de este grupo, por factores como débil participación en proyectos de mejoras de infraestructura, asesoramiento técnico, mejoras en la producción.</p>