

UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
Escuela Profesional de Administración



Una Institución Adventista

La gestión empresarial en las cooperativas
exportadoras de quinua en la región Puno en el año, 2019

Por:

Roxana Chura Javier

Deysi Yolanda Apaza Mamani

Asesor:

Lic. Kukuli Ana Coaquira Puma

Juliaca, diciembre de 2019

**DECLARACION JURADA
DE AUTORIA DEL INFORME DE TRABAJO DE
INVESTIGACIÓN**

Lic. Kukuli Ana Coaquira Puma, de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Administración, de la Universidad Peruana Unión.

DECLARO:

Que el presente trabajo de investigación titulado: **La Gestión Empresarial en las cooperativas Exportadoras de Quinua en la Región Puno en el año, 2019**, constituye la memoria que presentan los estudiantes Roxana Chura Javier y Deysi Yolanda Apaza Mamani para aspirar al grado de bachiller en Administración y Negocios Internacionales, cuyo trabajo de investigación ha sido realizado en la Universidad Peruana Unión bajo mi dirección.

Las opiniones y declaraciones en este informe son de entera responsabilidad del autor, sin comprometer a la institución.

Y estando de acuerdo, firmo la presente declaración en Juliaca a los 05 días del mes, diciembre de 2019.



Lic. Kukuli Ana Coaquira Puma

La Gestión Empresarial en las cooperativas Exportadoras de Quinua
en la Región Puno en el año, 2019

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

Presentado para Optar el Grado Académico de Bachiller en
Administración y Negocios Internacionales

JURADO CALIFICADOR



Lic. Dante Ortiz Guillen
Presidente



Lic. Julio Samuel Torres Miranda
Secretario



Mg. Amed Vargas Martinez
Vocal



Lic. Kukuli Ana Coaquira Puma
Asesor

Juliaca, 03 de diciembre de 2019

La gestión empresarial en las cooperativas exportadoras de quinua en la región Puno en el año, 2019

“Business management in export cooperatives quinoa in the Puno region in the year, 2019”

Roxana, Chura Javier ^a * Deysi Yolanda, Apaza Mamani ^b, Kukuli Ana, Coaquira Puma ^c

Universidad Peruana Unión roxanachuraj@gmail.com
Universidad Peruana Unión deysiapazamamani18@gmail.com
Universidad Peruana Unión kukuli.coaquira@upeu.edu.pe

Resumen

La presente investigación obtuvo como objetivo describir la Gestión Empresarial en las cooperativas exportadoras de quinua de la Región Puno, 2019. Con esta finalidad, se inició con la investigación del tipo descriptivo en fuentes primarias y secundarias respecto al tema en mención, muchas de ellas coinciden que las cooperativas no le dieron mayor relevancia, respecto a esta problemática se ha identificado como base fundamental a la Gestión Asociativa con dos dimensiones según estudiosos, el primero es el fortalecimiento Socio-Organizacional, el segundo es el fortalecimiento de la Gestión-Empresarial. Las asociaciones exportadoras de quinua en el departamento de Puno son muchas, la gran mayoría funcionaron de manera empírica e informales. Se puede ver la alta demanda de quinua a nivel internacional, en este contexto es importante que dichas organizaciones tomen en cuenta la gestión adecuada de sus procesos, se llegó a la siguiente conclusión que es necesario fortalecer lo socio-organizacional y Fortalecer la Gestión-Empresarial en las cooperativas exportadoras de quinua lo cual es un elemento estratégico para mejorar la Gestión asociativa en el sector agro productivo y constituye un aspecto fundamental y absolutamente complementario, ya que el departamento es el principal productor de quinua.

Palabras clave: Gestión, Asociación, Exportación, Empresarial, Cooperativa, Comercialización.

Abstract

The objective of this research was to describe Business Management in quinoa export cooperatives in the Puno Region, 2019. For this purpose, we began with the investigation of the descriptive type in primary and secondary sources regarding the subject in question, many

*Roxana Chura Javier

*Deysi Yolanda Apaza Mamani

*Ana Kukuli Coaquira Puma

Km. 6 Salida Arequipa Chullunquiani

Tel.: +51- 930618818 +51- 958356544 +51-951752194

E-mail: roxanachuraj@gmail.com

E-mail: deysiapazamamani18@gmail.com

E-mail: kukuli.coaquira@upeu.edu.pe

of them coincide that the cooperatives did not give it more relevance, regarding this problem, the Associative Management has been identified as a fundamental basis with two dimensions according to scholars, the first is the Socio-Organizational strengthening, the second is the strengthening of the Management-Business. Quinoa export associations in the department of Puno are many, the vast majority operated empirically and informally. You can see the high demand for quinoa internationally, in this context it is important that these organizations take into account the proper management of their processes, the following conclusion was reached that it is necessary to strengthen the socio-organizational and Strengthen the Management-Business in quinoa export cooperatives, which is a strategic element to improve associative management in the agro-productive sector and constitutes a fundamental and absolutely complementary aspect, since the department is the main producer of quinoa.

1. Introducción

La Gestión Empresarial es la base fundamental en las organizaciones para su mejor logro “Esto significa buscar impulsar la actividad económica o de servicios en beneficio de sus asociados, se denomina Gestión Asociativa la cual se pueden agruparse en dos: Gestión socio-organizacional y la Gestión Empresarial” (Amézaga, Rodríguez, Núñez & Herrera, 2013, p.2). De tal sentido las cooperativas exportadoras de quinua en la región Puno, en los últimos años han tenido falencias en cuanto a la Gestión socio-organizacional y la Gestión Empresarial. Es por eso que el presente artículo de revisión pretende describir como es la gestión empresarial a la que denominaremos en adelante como “Gestión Asociativa” Es importante nutrir estas clasificaciones y de tal manera permitir a sus usuarios internos beneficiarse de información oportuna, pertinente, comparable y al realizar un buen manejo de Gestión y control de operaciones de las cooperativas tendrán buenos resultados, en tal sentido el objetivo es describir la Gestión Empresarial en las cooperativas exportadoras y es necesario Fortalecer lo socio-organizacional y Fortalecer la Gestión-Empresarial En las cooperativas exportadoras de quinua, lo cual es un elemento estratégico para mejorar la Gestión asociativa en el sector agro productivo y constituye un aspecto fundamental y absolutamente complementario.

La región Puno constituye el principal productor de quinua con el 82% de la siembra en la sierra puneña (Exterior & Turismo, 2006).

Se realizó un estudio titulado, planteamiento estratégico y su relación con la gestión empresarial de las empresas dedicadas a las actividades de impresión en la región Puno en la Gestión Empresarial es el conjunto de procesos y acciones que se realizan para planear, organizar, dirigir y controlar todas las actividades que se desarrollan en las diferentes áreas de acción de la empresa, y que conducen a la producción de bienes o servicios con la finalidad de obtener ingresos y ganancias para el productor, ya que la Gestión Empresarial involucra la Gestión del talento humano, Gestión de la innovación y la importancia en las asociaciones exportadoras de quinua (Calancho, Coila & Menis, 2011 p.49)

El antecedente para este tipo de investigación por el autor Díaz (2016) titulado exportación y crecimiento económico del Perú, existen tipos de exportaciones como tradicionales, no tradicionales.

El antecedente para este tipo de investigación por el autor Moreno & Roldán (2007) titulado la gestión exportadora. Utilización del manejo asociativo para su mejoramiento en servicio a la provincia Santiago de Cuba. La importancia de la aplicación de modelos asociativos que mejora la gestión exportadora con el objetivo fundamental realizar un estudio de los modelos asociativos para su posible aplicación en nuestra provincia, el mismo, parte del análisis de los fondos exportables del territorio en los últimos 27 años y realiza, además una investigación de

sus características. Posteriormente, se exponen algunas experiencias que se desarrollan actualmente en margen y que responden a las particularidades de estos modelos. Con tipo de estudio descriptivo, Teniendo en cuenta que cada día avanzan las tecnologías la globalización de la economía y los procesos de integración económica que conlleva al incremento de la competitividad empresarial y la complejidad del entorno para lograr la competitividad en el mercado mundial, producir para la exportación es fundamental para cualquier organización y especialmente para la provincia de Cuba, luego de la desaparición del campo socialista en la década de los 90, ya que más de 85% del pedido de su mercado, del desaparecido campo socialista, por esa razón impide la economía y la sociedad el proceso de transformación la puesta en marcha de programas integrales para el desarrollo de las exportaciones por las empresas del país en mercados internacionales. Es necesario realizar un estudio más profundo de estos modelos con el objetivo de lograr su aplicación en nuestro territorio, pues se considera que están acorde a los principios del país en cuanto a cooperación, ayuda y posibilidad de utilización de los recursos de manera racional, en función de un objetivo común, en nuestro caso, la producción de fondos exportables o la producción de bienes para la sociedad de confianza, el trabajo en equipo, la cooperación y el sentido de pertenencia.

2. Desarrollo

La investigación acerca de la gestión empresarial en las cooperativas Exportadoras de Quinoa en la Región Puno, es el principal departamento productor de quinoa en nuestro país, en el año 2013 contribuyó con el 56,3% a la producción total, seguido por Arequipa y otras regiones de 10,2% a más, por otro lado, Puno registra solo el 0.4% de la exportación del total de producción de quinoa del país. Esto nos refleja que la quinoa producida en la región no está siendo gestionada y comercializada por las cooperativas, micro y pequeñas empresas de la región Puno según el autor (Linache, 2018, p.43).

En la Región Puno existen 24 cooperativas exportadoras de quinoa y Puno es una región con gran potencial agroalimentario en condiciones agro ecológicas, a su biodiversidad y al conocimiento ancestral de su población sobre el uso de la flora y fauna nativas. Estas características le dan ventajas comparativas para la producción de granos andinos, especialmente la quinoa, pero que deben de ser complementadas con otras capacidades que se potencien o desarrollen para que la oferta exportable de la quinoa de Puno sea competitiva y sostenible (Linache, 2018).

El plan de organización, los métodos y procedimientos que adoptan la administración al largo del objetivo de la gestión administrativa de asegurar en cuanto sea posibles la actividad ordenada y eficiente de su negocio, incluyendo la adherencia a las políticas administrativas, la salvaguarda de los activos la prevención y detención de fraudes y errores, la correlación de los regímenes contables y preparación oportuna de la información financiera contable. Según (Gavilan & Melendez, 2016).

La quinoa *Chenopodium pallidicaule* y el amaranto o kiwicha *Amaranthus caudatus* son granos andinos que se caracterizan por contener proteínas de alto valor biológico (aminoácidos esenciales disponibles al organismo animal para satisfacer su requerimiento durante una situación biológica) y valor nutricional (aminoácidos para síntesis de proteínas totales juntamente con otros nutrientes). En la tabla 1 se aprecia el contenido de macronutrientes de los granos andinos, según el autor (Ayala & Andinas, 2004).

Según, Lily & Rogelio (2013) existen dificultades para establecer la administración, algunos escritores, remontan el desarrollo de la misma a los comerciantes junto con la

organización es fundamental la gestión administrativa ya que es la base principal en los negocios y los métodos organizativos (P.27).

Según, Marisol (2017) La Gestión Empresarial es proceso distintivo que consisten en planear, organizar, ejecutar y controlar, la gestión es la dirección de dichos procesos para la ejecución de las actividades y para desarrollarlos se debe de considerar la administración, la organización y la satisfacción del cliente.

2.1. Análisis de la investigación

Las gestiones empresariales se dividen en dos pasos, el Fortalecimiento Socio-Organizacional y El Fortalecimiento de la Gestión Empresarial, esto nos indican según los autores (Carola & Daniel, 2013, p.12).

2.1.1. El Fortalecimiento Socio Organizacional

2.1.1.1. Principios Fundamentales

Para consolidarse y ser sostenibles, las organizaciones necesitan, antes que nada, asegurarse de que los asociados compartan una visión de futuro común la visión no es algo etéreo o abstracto. Antes al contrario, es algo concreto y práctico que debe reflejarse en resultados y logros en el corto, mediano y largo plazo. (Carola & Daniel, 2013, p.12).

2.1.1.2. La Confianza

Generar confianza interna, fortalecerla, consolidarla, no es tarea de un día; toma tiempo, sobre todo cuando está de por medio el manejo de recursos, pero hay estrategias para lograrlo. Se puede comenzar con actividades de índole social, un elemento cultural como este contribuye enormemente a consolidar la confianza del grupo. (Carola & Daniel, 2013,p.13).

La confianza que se desarrolle al interior del grupo es la base para la sostenibilidad social de cualquier negocio conjunto. Pero el grupo también tiene que confiar plenamente en sus líderes, como veremos al tratar el tema de liderazgo. Y es que se pueden tener buenos recursos productivos, buenas condiciones ambientales, excelentes oportunidades de mercado, excelentes perspectivas de retorno a la inversión, incluso una buena gerencia, pero si el grupo no ha fortalecido la confianza interna, los negocios de la organización no tendrán buenos resultados (Carola & Daniel, 2013, p.13).

2.1.1.3. El Liderazgo

El grupo tiene que entender perfectamente el rol que cumple un líder, el líder es el que tiene clara la visión de futuro y el que está motivado para emprender un proyecto colectivo, es la persona que es capaz de influir en los otros y de asumir el reto de transmitirles los beneficios de una visión compartida. (Carola & Daniel, 2013, p.13).

Una organización agroempresarial necesita, entonces, un líder que tenga una actitud emprendedora en el campo de los negocios un líder empresarial otros valores que no pueden faltar en un líder empresarial son: tenacidad, esfuerzo, compromiso, honestidad, lealtad,

paciencia, disciplina y justicia, entre otros. Además, debe tener talento para manejar las relaciones humanas, capacidad para construir redes de trabajo y habilidad para trabajar en equipo. (Carola & Daniel, 2013, p.14).

2.1.1.4. La comunicación

Una comunicación eficiente es una comunicación transparente y oportuna. Es preciso saber qué se va a comunicar y cómo hacerlo, en nuestro caso, lo primero que se debe comunicar, y reforzar continuamente, es el código de valores de la organización, La comunicación supone el uso de un conjunto de instrumentos y la adopción de diferentes estrategias y acciones. Sin una buena comunicación, difícilmente se lograrán relaciones duraderas y menos una organización exitosa. (Carola & Daniel 2013, p.14).

2.1.1.5. El Compromiso

El compromiso de los asociados con los objetivos estratégicos y las metas de corto y mediano plazo, se facilita si los líderes incentivan la participación activa de los asociados y si hay una buena comunicación interna, en el caso de una organización agroempresarial, algunos de los compromisos de los asociados pasan por capacitarse para adaptar el producto a las características de los clientes, por comprometerse a adquirir insumos a través de la organización, para poder generar economías de escala que beneficien a todos. (Carola & Daniel, 2013, p.14).

2.1.2. El Fortalecimiento de la Gestión Empresarial

2.1.2.1. Elementos Fundamentales

La planificación resulta fundamental para abordar el fortalecimiento de los aspectos económicos y productivos de una organización: permite priorizar objetivos, establecer los pasos a seguir para lograrlos, analizar los riesgos y asignar recursos para concretar las acciones propuestas, una buena planificación, incluye, además, un sistema de medición de resultados y desempeño. (Carola & Daniel, 2013, p.19).

2.1.2.2. Elementos del entorno

Antes de iniciar un proceso de planificación es preciso analizar el entorno para conocer las características de la cadena agroproductiva en la que participa la organización y las características del entorno en el que está inmersa dicha cadena, el análisis del entorno está estrechamente relacionado con el enfoque de mercado, pues si se quiere mejorar el posicionamiento de la organización hay que saber primero qué lugar ocupa. (Carola & Daniel, 2013, p.28).

2.1.2.3. El plan estratégico

El plan estratégico es el pilar en el que se apoya la sostenibilidad de una organización, ya que su elaboración incluye la revisión de aspectos sociales, organizacionales y empresariales, sin un plan estratégico, los miembros de la organización pueden fácilmente perder el rumbo; además, el plan estratégico es el instrumento que le permite al (los) líder(es) motivar permanentemente a los asociados y recordarles los compromisos que han asumido. (Carola & Daniel, 2013, p.28).

Sin un plan estratégico, los miembros de la organización pueden fácilmente perder el rumbo; además, el plan estratégico es el instrumento que le permite a los líderes motivar permanentemente a los asociados y recordarles los compromisos que han asumido.

Según, Robert (1968) nos dice que planear es el proceso para decidir las acciones que deben realizarse en el futuro, generalmente el proceso de planeación consiste en considerar las diferentes alternativas en el curso de las acciones.

Es así que la gestión empresarial juega un rol muy importante, pues de su eficiencia, producto de la dirección, habilidades y estrategias que utilice, dependerá la obtención de buenos resultados (Luquilla, 2014).

2.1.2.4. El plan de Agro Negocios

El principal objetivo del plan de agro negocios es establecer una estrategia operativa que le permita a la organización fortalecer su presencia en los mercados o incursionar en nuevos mercados, ya sea con los productos y servicios con los que ya trabaja o con algo totalmente nuevo. El plan de agro negocios debe estar en correspondencia directa con los elementos incluidos en el plan estratégico, en especial con los que buscan mejorar la gestión agro empresarial (Carola & Daniel, 2013, p.29).

2.1.2.5. El Plan Operativo

El principal objetivo del plan de agronegocios es establecer una estrategia operativa que le permita a la organización fortalecer su presencia en los mercados (o incursionar en nuevos mercados), ya sea con los productos y servicios con los que ya trabaja o con algo totalmente nuevo. El plan de agronegocios debe estar en correspondencia directa con los elementos incluidos en el plan estratégico, en especial con los que buscan mejorar la gestión agroempresaria. (Carola & Daniel, 2013, p.30).

2.1. 5. Rentabilidad en la exportación

La rentabilidad sobre las exportaciones es muy importante, ya que con eso se genera más beneficios y la gestión de operaciones de una empresa que permite saber el beneficio obtenido por cada unidad monetaria de ventas.

Según, Mendoza, Hernández & Méndez (2008). La exportación comienza con la participación en una exposición de carácter internacional, en la que se contacta con agentes extranjeros que comienza a realizar pedidos, en costo bajo precio Calidad: constante Cantidad: ajustando la producción a la demanda externa; Continuidad: manteniendo un stock para no producir vacíos; Conducta: honestidad; responsabilidad empresarial.

2.1.6. Exportación

En las exportaciones generalmente se utilizan transporte aéreo, marítimo y terrestre el despegue de las exportaciones en Perú se inicia en el año 2005. Para el año 2011 se habrían exportado al alrededor de 7.991 TM de quinua a 36 países por un valor de 25 millones de dólares, convirtiéndose EE. UU. el principal mercado de la quinua peruana. A

lo largo del periodo de los años 2007 al 2011 la Quinua ha incrementado sus exportaciones tanto en grano seco como en derivado. (Huaman, 2015,p.19).

Sin embargo, a pesar de los numerosos beneficios que trae consigo la exportación, la mayoría de las empresas no exportan, a pesar que se considera a la exportación como inevitable en los mercados mundiales cada vez más integrados, según el autor (Oscar & Joege, 2014).

2.2. Discusión

El autor, Percca (2017) nos indica la Gestión Empresarial es: Proceso distintivo que consisten en planear, organizar, ejecutar y controlar, la gestión son actividades y para desarrollarlos se debe de considerar la administración, la organización y la satisfacción del cliente (p.82).

Pero la autora Marisol (2017) indica que la gestión empresarial es aquella actividad empresarial que a través de diferentes individuos especializados, como ser: directores institucionales, consultores, productores, gerentes, trabajadores, entre otros, buscarán mejorar la productividad y la competitividad de una empresa o de un negocio. Es decir, la finalidad de la gestión empresarial es que la empresa o compañía en cuestión sea viable económicamente.

Según, Hernesto & Angelica (2006) indica que la exportación presenta el negocio y formación de un plan de negocios para la las empresas deben atacar mercados internacionales de manera agresiva, pero al mismo tiempo de manera segura limitando su exposición al riesgo internacional. La volatilidad de los mercados y en algunos casos las incertidumbres hacen de las decisiones de expansión internacional un tema de gran importancia para el desarrollo empresarial. A continuación, se hace mención de una manera breve a las formas más comunes de cómo una empresa puede acceder a los mercados internacionales, penetración por Exportación.

Según, Mayra & Michel (2015) indica que la información expuesta en los capítulos anteriores se pueden contratar que el proceso de exportación para una microempresa es más llevadero con las nuevas herramientas que ofrecen el gobierno de las instituciones que para la actividad no acredita y avala al ser un producto nuevo en el mercado internacional se prevé que los costos no sean exorbitantes razón por lo cual es acogido ser un medio de transporte económico exporta fácil con el servicio EMS en comparación de exportación se refiere, no obstante el exportador deberá cumplir ciertos requisitos en cuanto al producto para que la nacionalización del mismo surja sin detrimento alguno, de esta forma la operación sea una experiencia exitosa para las partes.

3. Conclusiones

Se llega a la conclusión que la gestión es empresarial en las cooperativas exportadoras de quinua de la Región Puno, no abarca en su totalidad, por lo tanto deben tomar más importancia a “la Gestión Asociativa” que está dentro de la gestión Empresarial a su vez se clasifican en dos: El Fortalecimiento Socio Organizacional y El Fortalecimiento de la Gestión Empresarial deben considerar estas dos clasificaciones ya mencionadas para tener un buen resultado, hacen que las organizaciones sobresalgan y se posicionen en el mercado

Bibliografía

- Amézaga, C., Rodríguez, D., Núñez, M., & Herrera, D. (2013). *Orientaciones Estratégicas para el Fortalecimiento de la Iica*.
- Aplicacion de Auditoria Interna y su repercusión en la Gestión de la Calidad de la Empresas grupo Silvestre S.A.C Lima, año 2016* (Vol. 53). (2016).
- Ayala, G., & Andinas, R. (2004). Aporte de los Cultivos andinos a la Nutrición Humana. Retrieved from Raíces Andinas: Contribuciones al conocimiento ya la capacitación. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima, Perú. website: http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/anales/article/view/10737%5Cnhttp://www.cipotato.org/artc1/series/06_PDF_RTAs_Capacitacion/07_Aporte_cultivos_andinos_nutric_human.pdf
- Calancho Mamani, E., Coila Huarachi, L., & Menis Callantes, N. (2011). *Planeamiento Estratégico y su Relación con la Gestión Empresarial de Las Empresas Dedicadas a Las Actividades de Impresión en la Región Puno, 2011*.
- Hernesto J, A. C., & Angelica M, B. C. (2006). *Plan de exportación para la comercialización de ropa y accesorios de San José de puerto Rico*.
- Huaman Huilla, N. (2015). *Logística externa de exportación de Quinoa. Estudio comparativo entre Perú y Bolivia Trabajo presentado para optar al título de especialista de la Universidad de Buenos Área Agro negocios y Alimentos Escuela para Graduados Ing. Agr. Alberto Soriano*.
- Lily, Q. A., & Rogelio, C. T. (2013). *La Gestión Empresarial y el Impacto en el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, gestionado a través del Convenio Binacional ALBA-TCP, entre el Estado Plurinacional de Bolivia y la República Bolivariana de Venezuela*.
- Linache Yanque, R. M. (2018). *Universidad Nacional Del Altiplano Tesis (UNA PUNO)*. Retrieved from http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/9408/Rosa_Enriquez_Yuca.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Luquilla, L. G. (2014). *Gestión Empresarial y Competitividad en la Ley de las MYPES del sector textil en el marco de la ley N° 28015 en el distrito de la Victoria año 2013*.
- Marisol, P. T. (2017). “La Gestión empresarial y su impacto en la exportación de Sandía de las empresas exportadoras de la región de Tacna, Año 2016.” Retrieved from <http://repositorio.upt.edu.pe/bitstream/UPT/309/1/Percca-Tarqui-Marizol-Rebeca.pdf>
- Mayra Adriana, L. C., & Michel Esteben, M. Á. (2015). *Plan de exportación para la comercialización de café de habas al mercado alemán*.
- Mendoza, S., Hernández, J. B., & Méndez, J. A. (2008). La Importancia Del Comercio Internacional. *Catálogo Del Banco Interamericano de Desarrollo (IADB)*, (2008), 1–16. Retrieved from <http://www19.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2015/15148.pdf>
- Moreno Oliva, O., & Roldán Ruenes, A. (2007). la gestión exportadora. utilización de modelos asociativos para su mejora en servicios de la provincia Santiago de cuba. *Ciencia En Su PC*.
- Oscar, M., & Joege, R. (2014). *Obstáculos a la actividad exportadora: Encuesta a las empresas exportadoras del*.
- Hernesto J, A. C., & Angelica M, B. C. (2006). *Plan de exportación para la comercialización de ropa y accesorios de San José de puerto Rico*.
- Huaman Huilla, N. (2015). *Logística externa de exportación de Quinoa. Estudio comparativo entre Perú y Bolivia Trabajo presentado para optar al título de especialista de la*

Universidad de Buenos Área Agro negocios y Alimentos Escuela para Graduados Ing. Agr. Alberto Soriano.

- Mayra Adriana, L. C., & Michel Esteben, M. Á. (2015). *Plan de exportación para la comercialización de café de habas al mercado alemán.*
- Mendoza, S., Hernández, J. B., & Méndez, J. A. (2008). La Importancia Del Comercio Internacional. *Catálogo Del Banco Interamericano de Desarrollo (IADB)*, (2008), 1–16. Retrieved from <http://www19.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2015/15148.pdf>
- Calancho Mamani, E., Coila Huarachi, L., & Menis Callantes, N. (2011). *Planeamiento Estratégico y su Relación con la Gestión Empresarial de Las Empresas Dedicadas a Las Actividades de Impresión en la Región Puno, 2011.*