

UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES



INFLUENCIA DE LA OFERTA EXPORTABLE, EN LAS
EXPORTACIONES DE CEBOLLA DE LOS PRODUCTORES DEL
CENTRO POBLADO MENOR LA YARADA, 2017.

Tesis presentada por:

BACH. FIORELLA JHOANNA RAMOS VALLE

Tesis para optar el Título Profesional de:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES.

TACNA – PERÚ

2017

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer en primer lugar a Dios por no dejarme decaer en momentos difíciles de mi vida.

A la universidad que me abrió las puertas para ser mejor persona y un buen profesional.

A los catedráticos que al pasar los años se convirtieron en mi ejemplo a seguir.

Un agradecimiento especial al Lic. Edgard Hugo Ramírez Fernández por su amistad, paciencia y su constante apoyo durante el desarrollo de la presente tesis.

A mis honrados miembros del jurado el Dr. Mauro Javier Hurtado Mejía, al Eco. Javier Edilberto Oviedo Huarahuara, y al Ing. Rubén Moisés Laquita Espinoza por el interés, motivación, apoyo y críticas necesarias para la realización de la presente tesis. Un especial agradecimiento por este privilegio.

A mis amados padres, que sin el apoyo constante y ayuda no habría podido culminar con este gran paso. Gracias por creer en mí.

DEDICATORIA

Esta tesis se la dedico en primer lugar a Dios quien supo guiarme por el buen camino, darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento.

A mi familia quienes por ellos soy lo que soy.

A mis padres por haberme acompañado durante todo este trayecto estudiantil y de mi vida Lucila Valle Soto, Víctor Ramos Valdivia y a mi querido hermano Jean Paul Ramos Valle por preocuparse siempre y no cansarse de demostrarme su cariño y amor en los momentos difíciles, y por ayudarme con los recursos necesarios para estudiar. Me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi carácter, mi empeño, mi perseverancia, mi coraje para conseguir mis objetivos.

RESUMEN

El problema de investigación plantea ¿Cómo influye la oferta exportable en las exportaciones de cebolla de los productores del Centro Poblado Menor La Yarada?. La investigación es aplicada, su alcance es correlacional y su diseño es observacional retrospectivo transversal. Mediante la encuesta se administró un cuestionario a una muestra probabilística de 83 productores de cebolla. Los resultados concluyen que se encontró correlación positiva, fuerte (75,6 %) y altamente significativa ($p < 0,01$) entre la oferta exportable y la exportación de cebolla, estos resultados permiten afirmar que la oferta exportable influye significativamente en las exportaciones de cebolla de los productores del Centro Poblado Menor La Yarada, con una seguridad estadística del 99 %.

Palabras clave: Cebolla, Exportación, Oferta Exportable, Capacidad instalada, Capacidad económica y financiera, Capacidad de gestión.

ABSTRACT

The research problem raises How does the exportable supply influence the onion exports of the producers of the La Yarada Small Town Center?. The research is applied, its scope is correlational and its design is transversal retrospective observational. Through the survey, a questionnaire was administered to a probabilistic sample of 83 onion producers. The results conclude that a positive, strong (75.6%) and highly significant ($p < 0.01$) correlation was found between the exportable supply and the onion export, these results allow to affirm that the exportable supply significantly influences the exports of onion from the producers of the La Yarada Minor Populated Center, with a statistical security of 99%.

Keywords: Onion, Export, Exportable Offer, Installed capacity, Economic and financial capacity, Management capacity.

ÍNDICE GENERAL

PORTADA	i
AGRADECIMIENTOS.....	ii
DEDICATORIA	iii
RESUMEN.....	iv
ÍNDICE GENERAL	vi
ÍNDICE TABLAS.....	x
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xi
INTRODUCCIÓN.....	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
1. Descripción de la Realidad	4
2. Formulación del problema.....	5
2.1 Problema general.....	5
2.2 Problemas específicos	5
3. OBJETIVOS.....	5
3.1 Objetivo general.....	5
3.2 Objetivos específicos	5
4. Justificación, Importancia y alcances de la investigación.	6
4.1 Justificación de la investigación	6
4.2 Importancia de la investigación	6
4.3 Alcance de la investigación	7
CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO	8
1.1. Antecedentes del estudio.	8
1.2. Bases teóricas - científicas.....	10
1.2.1. El comercio internacional	11

1.2.2. La oferta exportable	13
1.2.2.1. Capacidad instalada o disponibilidad del producto	15
1.2.2.2. Capacidad económica y financiera	17
1.2.2.3. Capacidad de gestión.....	18
1.3. Definición de términos básicos.	18
1.4. HIPÓTESIS.....	22
1.4.1. Hipótesis general	22
1.4.2. Hipótesis específicas.....	22
1.5. Sistema de variables.	22
1.5.1. Tipo de variables y relación funcional.....	22
1.5.2. Matriz de operacionalización de variables	22
CAPÍTULO II: METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN	24
2.1. Tipo de investigación.....	24
2.2. Diseño de investigación.....	24
2.3. Nivel de investigación.....	24
2.4. Población y muestra.....	24
2.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.	25
2.6. Técnicas de procesamiento de datos.	26
2.7. Selección y validación de los instrumentos de investigación.	26
CAPÍTULO III: RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	27
3.1. Tratamiento estadístico e interpretación de cuadros.....	27
3.2. Presentación de resultados.	27
3.2.1. Exportación de cebolla	27
3.2.2. Capacidad instalada de los productores de cebolla.....	30
3.2.2.1. Producción de cebolla	30
3.2.2.2. Área destinada al cultivo	32
3.2.2.3. Aplicación de buenas prácticas de almacenamiento	32

3.2.2.4. Estandarización del producto	33
3.2.2.5. Presentación del producto	35
3.2.2.6. Proporción destinada el mercado externo	35
3.2.2.7. Nivel de Capacidad Instalada	37
3.2.3. Capacidad económica y financiera de los productores de cebolla	38
3.2.3.1. Capital de trabajo	38
3.2.3.2. Venta del producto a crédito	39
3.2.3.3. Propiedad de la unidad agrícola	39
3.2.3.4. Propiedad de maquinaria y equipos agrícolas	40
3.2.3.5. Acceso a crédito	41
3.2.3.6. Deudas financieras	42
3.2.3.7. Necesidad de crédito para la exportación	43
3.2.3.8. Nivel de Capacidad Económica y Financiera	43
3.2.4. Capacidad de gestión de los productores de cebolla	44
3.2.4.1. Capacitación en exportación de productos agrícolas	44
3.2.4.2. Capacitación en inteligencia comercial	45
3.2.4.3. Capacitación en planeamiento estratégico	46
3.2.4.4. Canal de exportación	47
3.2.4.5. Asesoramiento profesional	48
3.2.4.6. Experiencia exportable	49
3.2.4.7. Nivel de Capacidad de Gestión	51
3.2.5. Oferta exportable	52
CAPITULO IV CONTRASTE DE HIPÓTESIS. .. ¡Error! Marcador no definido.	
4.1. Capacidad instalada y exportación de cebolla	54
4.2. Capacidad económica y financiera y exportación de cebolla	54
4.3. Capacidad de gestión y exportación de cebolla	55
4.4. Oferta exportable y exportación de cebolla	56

4.5. Discusión de resultados.	57
CONCLUSIONES.....	62
SUGERENCIAS.....	64
REFERENCIAS	65
ANEXOS	68

ÍNDICE TABLAS

Tabla 1. Características de la comercialización de la cebolla en Tacna.....	21
Tabla 2. Matriz de operacionalización de variables.....	23
Tabla 3. Estadísticos del volumen de exportación en los productores de cebolla.....	29
Tabla 4. Estadísticos del volumen de producción en los productores de cebolla.....	30
Tabla 5. Clasificación de la producción en los productores de cebolla.....	34
Tabla 6. Proporción destinada al mercado externo en los productores de cebolla.....	36
Tabla 7. Propiedad de maquinaria y equipos agrícolas en los productores de cebolla.....	40
Tabla 8. Asesoramiento profesional en los productores de cebolla.....	48
Tabla 9. Nivel de oferta exportable de los productores de cebolla	52
Tabla 10. Prueba de correlación entre la capacidad instalada y la exportación de cebolla.....	54
Tabla 11. Prueba de correlación entre la capacidad económica y financiera y la exportación de cebolla.....	54
Tabla 12. Prueba de correlación entre la capacidad de gestión y la exportación de cebolla.....	55
Tabla 13. Prueba de correlación entre la oferta exportable y la exportación de cebolla.....	56

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Productores que exportaron cebolla en la última campaña agrícola.	27
Figura 2. Destino de la exportación de cebolla	28
Figura 3. Nivel de exportación de cebolla de los productores	29
Figura 4. Nivel de producción de cebolla de los productores	31
Figura 5. Amplitud del área agrícola para la producción de cebolla.	32
Figura 6. Aplicación de buenas prácticas de almacenamiento	33
Figura 7. Estandarización de la cebolla en los productores	34
Figura 8. Forma de presentación del producto para la venta	35
Figura 9. Nivel de la proporción de cebolla destinada al mercado externo..	36
Figura 10. Nivel de Capacidad Instalada de los productores de cebolla	37
Figura 11. Propiedad del capital de trabajo en los productores.....	38
Figura 12. Venta de la cebolla a crédito en los productores.....	39
Figura 13. Propiedad del predio agrícola en los productores	40
Figura 14. Acceso a crédito en los productores	41
Figura 15. Deudas financieras en los productores	42
Figura 16. Necesidad de crédito en los productores para realizar la exportación.....	43
Figura 17. Nivel de Capacidad Económica y Financiera de los productores de cebolla.....	44
Figura 18. El productor recibió capacitación en exportación de productos agrícolas.....	45
Figura 19. El productor recibió capacitación sobre inteligencia comercial...	46
Figura 20. El productor recibió capacitación sobre planeamiento estratégico.....	47
Figura 21. Canal que utiliza el productor para la exportación de cebolla.....	48
Figura 22. Experiencia exportable del productor de cebolla.....	49
Figura 23. Fecha de la experiencia exportable	49
Figura 24. Destino de la exportación que realizó el productor.....	50
Figura 25. Nivel de Capacidad de Gestión de los productores de cebolla...	51
Figura 26. Nivel de oferta exportable de los productores de cebolla	52

INTRODUCCIÓN

El comercio internacional es el intercambio de artículos y servicios entre países. Este se realiza, cuando un país es capaz de comprar productos en el extranjero más baratos que los que puede producir en su país. La exportación será justamente eso, la venta de bienes y servicios de un país al extranjero.

Para que un producto pueda ser ofrecido al mercado internacional, no basta con producirlo y ofertarlo, es necesario que sea un producto competitivo; es decir, que cumpla con los requerimientos de calidad, precio y ventajas competitivas, que se tenga la capacidad de producción y entrega a tiempo, y la flexibilidad para el cumplimiento de los términos del contrato de exportación. En suma, que cuente con un nivel adecuado de oferta exportable, lo cual implica niveles aceptables de capacidad instalada, capacidad económica y financiera y capacidad de gestión.

Tacna es una región donde se desarrolla actividades de comercio exterior. Uno de los productos identificados como estratégico y de alta potencialidad para la región, es la producción y exportación de cebolla. Considerando el periodo comprendido entre los años 2000 al 2015, la exportación de cebolla en promedio solo representó el 17,4 % de la producción regional, lo que evidencia una proporción muy baja de exportación.

Un factor que explica el desempeño de las exportaciones de cebolla, es el nivel de oferta exportable que lograron desarrollar los productores de cebolla, lo cual implica analizar el nivel de capacidad instalada, el nivel de capacidad económica y financiera y el nivel de capacidad de gestión en los productores de cebolla.

Existen investigaciones que analizan el efecto de la oferta exportable en la exportación, como el realizado por Huaytalla (2016), que analizó la generación de oferta exportable mediante la sustitución de cultivos de papa hacia la producción de quinua en la Cooperativa Virgen del Carmen-Ayacucho para su comercialización en el mercado de Toronto-Canadá.

También está el estudio de Ruiz (2014), que analizó la sostenibilidad de la Oferta Exportable del Camu Camu de la Región Amazónica. El estudio de Pareja (2008), que analizó la plataforma de exportación de cebolla dulce orgánica en productores de cebolla de la ciudad de Oruro, Bolivia. También, la investigación de Esquivel y García (2006), que analizaron la producción y comercialización de la cebolla amarilla (*Allium cepa* L), en los Municipios de La Concordia y Sébaco en Nicaragua, en el período 2005-2006.

En todas estas investigaciones, se observó efectos importantes de los factores que determinan la oferta exportable y su relación con la exportación del producto exportable.

La presente investigación plantea como objetivo general “Determinar la influencia de la oferta exportable en las exportaciones de cebolla, de los productores del Centro Poblado Menor La Yarada”, que nos permita explicar el bajo nivel de exportaciones de cebolla en Tacna.

Para un mejor entendimiento, la investigación se dividió en cuatro capítulos. El capítulo I desarrolla todo lo referente al problema de investigación. El capítulo II desarrolla el marco teórico de la investigación, los antecedentes, las bases teóricas, las definiciones básicas, el sistema de hipótesis y variables de investigación. El capítulo III, establece la metodología de investigación. El capítulo IV, presenta los resultados de la investigación, la discusión de los resultados, las conclusiones y las recomendaciones para ampliar la investigación.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1. Descripción de la Realidad.

La problemática que aborda el sector exportador en la región de Tacna está repercutiendo notoriamente en la decisión e interés de los agricultores para el desarrollo exportador principalmente de productos no tradicionales, dada la situación existen diversos problemas que impiden promover el crecimiento del comercio internacional entre ellos se considera: la falta de financiamiento, amplio campo de producción y gestión de exportación. Donde el impacto de mejora permitiría diversificar la producción, generar mayor impacto social y generador de empleo e impulsor del desarrollo económico nacional.

La cebolla es uno de los productos no tradicionales, sin embargo no está entre los ocho productos más importantes del mundo, pero sí ha logrado desde hace unos años introducir la cebolla amarilla dulce en el mercado internacional, aun cuando por ahora solo el 10% de lo que producimos se orienta hacia distintos destinos.

El plan estratégico regional exportador de Tacna del año 2005, identificó a la cebolla como uno de los cuatro principales productos de exportación de Tacna. Dada su importancia para el desarrollo de la región, la producción y exportación de cebolla se catalogó como un producto estratégico de alta potencialidad, ya que utiliza junto con los cuatro productos exportables, el 17 % del área cultivada de la región, de modo que tienen un amplio margen para su expansión (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2005).

Para el año 2015, la producción de cebolla disminuyó a 17 634 t por la deficiente capacidad instalada; en el sector la Yarada uno de los principales motivos del bajo nivel de producción son los terrenos de área pequeña; los agricultores cuentan con al menos 4 hectáreas para su producción y comercialización de la misma (Dirección Regional de Agricultura Tacna, 2016).

Pues para ser un producto que pueda ser destinado a la exportación, no es suficiente con que se produzca cebolla y se oferte, sino que este deberá ser un producto competitivo lo cual no se logra cumplir con los requerimientos del mercado internacional sobre todo para las cantidades solicitadas (DIRECTUR Puno, 2011, citado en Medina, 2013). Principalmente a los cuales va dirigido la cebolla que exporta Tacna, como son los mercados de Chile, Brasil y Colombia (Dirección Regional de Agricultura Tacna, 2013).

Considerando el periodo comprendido entre los años 2000 al 2015, la exportación de cebolla en promedio solo represento al 17,4 % de la producción regional (DRAT, 2015), lo que evidencia una proporción muy baja de exportación a causa de la falta de solvencia económica y falta de endeudamiento para poder realizar todo el proceso de exportación, obteniendo así los agricultores en dirigir sus productos al mercado nacional y descartando la exportación de uno de los productos considerados estratégicos para la región de Tacna.

En su defecto, se debe tener capacidad de endeudamiento para conseguir financiamiento externo y solventar el proceso de exportación, considerando que para exportar cualquier producto se debe tener una capacidad económica y financiera estable, puesto que se requieren recursos económicos necesarios para solventar una exportación. (Ministerio de Agricultura y Riego del Perú, 2015).

Pero, aunque se tenga un buen producto exportable y la capacidad económica para exportarlo, es necesario tener una buena capacidad de gestión. Es decir, tener un nivel de cultura exportadora donde evidentemente los agricultores no comprenden dichos términos que permita establecer los objetivos claros, conocer las fortalezas, debilidades y la posición competitiva en el mercado internacional; y como consecuencia contar con los profesionales adecuados y capacitados para que gestionen las actividades de la empresa para el logro de sus objetivos empresariales (PROMPEX, 2001).

En ese sentido, para explicar el decreciente desenvolvimiento de las exportaciones de cebolla en Tacna, es necesario evaluar los tres

componentes de la oferta exportable de la cebolla. Esta información será de suma utilidad para todos los componentes de la cadena exportadora de la cebolla, pues les servirá para identificar debilidades y proponer mejoras.

2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

2.1 Problema general

¿Cómo influye la oferta exportable en las exportaciones de cebolla de los productores del Centro Poblado Menor La Yarada?

2.2 Problemas específicos

- ¿La capacidad instalada influye en las exportaciones de cebolla?
- ¿La capacidad económica y financiera influye en las exportaciones de cebolla?
- ¿La capacidad de gestión influye en las exportaciones de cebolla?

3. OBJETIVOS

3.1 Objetivo general

Determinar la influencia de la oferta exportable en las exportaciones de cebolla, de los productores del Centro Poblado Menor La Yarada.

Para que nos permita explicar el bajo nivel de exportaciones de cebolla en Tacna.

3.2 Objetivos específicos

- Identificar si la capacidad instalada influye en las exportaciones de cebolla.
- Establecer si la capacidad económica y financiera influye en las exportaciones de cebolla.

- Verificar si la capacidad de gestión influye en las exportaciones de cebolla.

4. Justificación, Importancia y alcances de la investigación.

4.1 Justificación de la investigación

En el año 2008, la producción de cebolla fue considerada como uno de los cinco cultivos transitorios estratégicos para la región de Tacna, esto por su alta potencialidad de exportación, debido a las características de buena calidad del producto (MINAGRI, 2009).

Sin embargo en la actualidad, el cultivo no ha experimentado un desarrollo importante. En el caso de la producción, desde el año 2000, su tasa de crecimiento promedio fue de solo 9,1 % (DRAT, 2015), un nivel muy bajo. En cuanto a las exportaciones de cebolla en el periodo 2000-2015, estas representaron en promedio al 17,4 % de la producción realizada en Tacna (DRAT, 2015), lo cual representa un nivel muy bajo de exportación.

Encontrar los factores que retraen el crecimiento de las exportaciones de la cebolla y por tanto su producción, es una labor importante que permitiera identificar las variables más sensibles que se deben de manipular, para mejorar el desempeño productivo y exportable de este producto. Esto beneficiara a todos los eslabones de la cadena productiva de la cebolla en Tacna.

4.2 Importancia de la investigación

Relevancia social: Los principales beneficiarios de la investigación son todos los productores de cebolla ubicados en el CPM La Yarada, los cuales se estiman en 203 productores, de acuerdo a la cantidad de unidades productivas dedicadas a cultivar exclusivamente la cebolla (Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2012). En cuanto a los beneficiarios indirectos de la investigación, son todos los productores de cebolla de la región Tacna, y todos los agentes involucrados en los

diversos eslabones de la cadena productiva y de comercialización de la cebolla en Tacna. Todos podrán acceder al conocimiento que generó la investigación.

Implicaciones prácticas: La investigación tuvo una implicancia evidentemente práctica, porque ofreció un análisis expost de los acontecimientos que implican la producción y exportación de cebolla en Tacna.

Valor teórico: Los resultados y las conclusiones a las que llegó la investigación, complementado con otras investigaciones similares, se espera que determinen un aporte teórico posterior.

Utilidad metodológica: La investigación propuso la implementación de una metodología para la recolección de datos, la misma que fue validada; por tanto, podrá extenderse a casos similares en otros distritos de la región y del país.

4.3 Alcance de la investigación

La investigación buscó identificar la relación entre las variables exportación de cebolla y oferta exportable. En ese sentido, la investigación buscó conocer el tipo y grado de relación que presentan las variables de estudio en el periodo de análisis. No fue interés de la investigación explicar porque ocurrió el fenómeno de estudio y en qué condiciones se manifestó, o porque se relacionan las variables de estudio (Hernández, Fernández, & Baptista, 2006).

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1. Antecedentes del estudio.

Huaytalla (2016) analizó la generación de oferta exportable mediante la sustitución de cultivos de papa hacia la producción de quinua en la Cooperativa Virgen del Carmen-Ayacucho para su comercialización en el mercado de Toronto-Canadá. El estudio fue de tipo exploratorio cualitativo. Para la recolección de datos utilizó la encuesta, para lo cual entrevistó a expertos en el mercado de la exportación de quinua y también a los agricultores de la Cooperativa Virgen del Carmen de Ayacucho. Las conclusiones afirman que el principal factor para sustituir los cultivos de papa hacia la quinua es la existencia de una demanda internacional. Otros factores a considerar son la existencia de una oferta exportable sólida, que exista mayor rentabilidad y que se tenga pactado con un comprador el precio y la cantidad para una campaña de siembra. Asimismo, debe de existir apoyo por parte del Estado, para la capacitación técnica y comercial de los agricultores. El estudio encontró que la quinua es un producto con demanda creciente, y que tiene una rentabilidad de 35,32% con respecto a su inversión.

Ruiz (2014) estudió la sostenibilidad de la Oferta Exportable del camu camu de la Región Amazónica. El tipo de investigación fue correlacional explicativa. Para la recolección de datos utilizó el análisis documental, revisando datos históricos de producción y exportación de camu camu. También hizo uso de la encuesta, administrando un cuestionario a 20 empresarios que producen y comercializan camu camu. El reporte de las conclusiones establece que, en las condiciones actuales de producción y comercialización del Camu Camu, no se garantizan la sostenibilidad de la oferta exportable del Camu Camu para el mercado internacional en el periodo 2014-2018.

Para lograr esto, resulta necesario que se incremente las áreas de cultivo, se implemente los sistemas productivos con tecnología avanzada y se aplique una estrategia de marketing en los mercados internacionales.

Liendo (2011) estudió los canales de distribución para la exportación de cebolla amarilla dulce (*Allium cepa* L.) de la región Tacna, año 2009. La investigación fue de tipo básico y no experimental. La población de estudio estuvo compuesta por 284 productores de cebolla de la región de Tacna. La recolección de información fue mediante la encuesta administrando un cuestionario a las unidades de estudio. El reporte de las conclusiones establece que se comprobó que los Estados Unidos es uno de los mercados más atractivos para la exportación de cebolla amarilla dulce. De los tres canales de comercialización, los productores prefieren comerciar su producto por el canal N° 1 que involucra los siguientes eslabones: productor individual, intermediario, bróker. La ventaja de este tipo de canal es que los pagos son al contado, por tanto es muy bajo el riesgo al pago. La desventaja es que involucran un bajo margen de utilidad. Se comprueba que los productores eligen esta ruta debido a su desconfianza y su falta de organización, para conformar frentes competitivos. Por otro lado, se encontró que el precio promedio de mercado fue de S/. 0,12 por kg de cebolla y que la rentabilidad en algunos casos alcanzo el 318,3 % por kg de producción.

Pareja (2008) realizó un estudio al que título "Plataforma de exportación de cebolla dulce orgánica". La investigación fue cuantitativa de alcance descriptivo. Para la recolección de la información, utilizó la encuesta administrando un cuestionario a los productores de cebolla de la ciudad de Oruro. El reporte de las conclusiones establece que el principal mercado para la exportación de cebolla dulce orgánica, es Estados Unidos, el cual sigue siendo el mercado más prometedor que continuará ofreciendo oportunidades para la exportación. Esto debido al rápido crecimiento de la demanda de cebolla orgánica, la cual no puede ser atendida por la oferta local, no al menos en el corto plazo.

En particular, para comercializar Cebolla Dulce Orgánica es necesario cumplir con las regulaciones de los Estados Unidos. En el ámbito de la calidad del producto, esta se basa en estándares internacionales, como son las buenas prácticas agrícolas y buenas prácticas de manufactura. Así mismo, para asegurar la condición orgánica de los productos, es necesario el proceso de certificación pertinente, la implementación de los estándares de calidad que se traducen en diferentes aspectos de aseguramiento de la calidad, los cuales son imprescindibles para acceder a mercados cada vez más exigentes.

Esquivel y García (2006) estudiaron la producción y comercialización de la cebolla amarilla (*Allium cepa* L), en los Municipios de La Concordia y Sébaco, en el período 2005-2006. El estudio fue no experimental y de alcance descriptivo. Mediante la encuesta administraron un cuestionario a 120 agentes involucrados en el proceso de producción y comercialización de cebolla. Las conclusiones del estudio establecen que los productores de cebolla están dispuestos a incrementar sus áreas de producción, pero que requieren financiamiento, asistencia técnica y capacitación que les permita superar los problemas fito-sanitarios y de calidad del producto. Se observó deficiente información de precios de mercado de la cebolla, lo que perjudica a los productores en la venta de la producción, ante los agentes intermediarios. Se identificó, que el principal canal de comercialización es el constituido por el siguiente eslabón: Productor, acopiador rural, mayorista, detallista y consumidor final. Mientras que el canal secundario tiene el siguiente eslabón: Productor, acopiador rural, empresa procesadora, supermercado y consumidor final. Así mismo, se identificó la existencia de parámetros internacionales en lo relativo a los tipos de calidad de la cebolla los cuales son: primera, segunda y tercera.

1.2. Bases teóricas - científicas.

1.2.1. El comercio internacional

Mochon y Alberto (2008) definen al comercio internacional como “*el intercambio de bienes, servicios y capitales entre los diferentes países*” (P. 293).

Para Cramer y Jensen (1990) el comercio internacional es:

El intercambio de artículos y servicios entre países. Se realiza debido a que un país es capaz de comprar productos en el extranjero más baratos que los que puede producir en casa. El resultado del comercio internacional es un incremento del nivel de vida de un país (P. 382)

Comercio exterior se define como “el intercambio de bienes y servicios entre residentes de diferentes países”. (Cornejo, 2010, p.5, citado en Peceros, 2016). Que es lo mismo a decir “intercambio de los bienes de capital y de consumo, así como de los servicios, entre estados políticamente independientes o residentes de los mismos”. (Sotelo, 1968, p.152, citado en Peceros, 2016), éste está regulado por normas, tratados, acuerdos, y convenios internacionales entre los países para simplificar sus procesos (Peceros, 2016).

La importancia del comercio exterior es en su acción de facilitar el contacto entre naciones, el intercambio cultural, además del desarrollo de lenguaje común con la finalidad de agilizar todo el proceso de comercio. Las ventajas económicas que resultan del comercio exterior son: a) Permite incrementar la cantidad y mejorar la calidad del consumo de la población en relación al que podía lograrse solamente con la producción y la tecnología doméstica.

b) Se aprovechan, de manera óptima, las ventajas de especialización.
c) Se facilita una más rápida difusión y aprendizaje del proceso de innovación tecnológica. d) Se pueden crear y desarrollar estrategias para lograr un liderazgo competitivo. (Cornejo, 2010, p.45, citado en Peceros, 2016).

Sin embargo, *“la fuerza fundamental que da origen al comercio internacional es la ventaja comparativa. La base de la ventaja comparativa son los costos de oportunidad divergentes”* (Parkin, 2009, P. 773).

Adam Smith (s.f.) fue quien formula la teoría de la ventaja comparativa, esta establece que un país exportaría aquellas mercancías en las que tuviera ventaja absoluta de costes, esto es, aquellas mercancías cuyo coste total de producción en términos absolutos fuera inferior en dicho país con respecto a los costes derivados de producir la misma mercancía en el otro país considerado; ello redundaría, a su vez, en un incremento del bienestar de ambos países y el mundo es su conjunto (Bajo, 2001).

Por su lado, David Ricardo (s.f.) señala que para que el comercio internacional aumente el bienestar de los países que lo practican, no es necesario que existan diferencias absolutas de costes entre los países, sino que es suficiente el que dichas diferencias de costes sean relativas (Bajo, 2001).

Esta situación de costes relativos se presenta por la diferente productividad del trabajo en los países, siendo esta la causa que determinaría el patrón del comercio internacional, el cual llevaría a un aumento del bienestar en los países, en el sentido de que la especialización productiva de acuerdo con la teoría de la ventaja comparativa permitiría un mayor volumen de producción y consumo respecto a la situación autárquica, dada una dotación inicial de trabajo (Bajo, 2001).

Sin embargo la teoría ricardiana no determina la relación de precios a que se intercambia dichas mercancías en el mercado internacional, esto es, la relación real de intercambio todo lo más que señala es que la relación real de intercambio se encontrará entre las relaciones de precios nacionales en la situación de autarquía que, de acuerdo con la teoría del valor trabajo, coinciden con los ratios de costes (Bajo, 2001).

Para ello es necesaria la introducción de la demanda en el modelo ricardiano, que solo contemplaba el lado de la oferta. La relación real de intercambio se determinaría por la demanda recíproca, es decir, la relación real de intercambio de equilibrio sería tal que, para cada mercancía, la demanda de importaciones de un país y la oferta de exportaciones de otro país se igualasen, si esto no sucediera, el precio de mercancía en exceso de demanda subiría al tiempo que el precio de mercancía en exceso de oferta descendería hasta alcanzarse una relación de precios en equilibrio. En ese sentido el principio de que cuanto más lejos se encuentre la relación real de intercambio de equilibrio de la relación interna de precios (situación de autarquía) de un país, mayores serán los beneficios que obtendría dicho país del comercio internacional (Bajo, 2001).

1.2.2. La oferta exportable

Para entender el concepto de oferta exportable, es necesario entender que significa oferta. Según Parkin (2009):

La oferta es la relación entre la cantidad ofrecida de un bien y su precio cuando todos los demás factores que influyen en los planes de venta permanecen constantes. La oferta depende de los precios de los recursos utilizados en la producción de un bien, de los precios de los bienes relacionados que se producen, de los precios esperados en el futuro, del número de proveedores y de la tecnología (P. 80).

Si una empresa ofrece un bien, significa que dicha empresa cuenta con los recursos y la tecnología para producirlo, puede obtener un beneficio al producirlo y ha elaborado un plan definido para producirlo y venderlo (Parkin, 2009, P. 66).

Una oferta implica más que solo contar con los recursos y la tecnología para producir algo. Los recursos y la tecnología constituyen los límites de lo posible.

Es posible producir muchas cosas útiles, pero estas no serán fabricadas a menos que hacerlo resulte lucrativo. La oferta refleja la decisión acerca de qué artículos es tecnológicamente factible producir.

La cantidad ofrecida de un bien es la suma que los productores planean vender durante un periodo dado a un precio específico. La cantidad que se venderá en realidad. A veces, la cantidad ofrecida es mayor que la cantidad demandada, de modo que la cantidad comprada es menor que la cantidad ofrecida.

Si los demás factores permanecen constantes, cuanto más alto sea el precio de un bien, mayor será la cantidad ofrecida de éste, y cuanto más bajo sea el precio de un bien, menor será la cantidad ofrecida del mismo.

Por otro lado, exportación se entiende como venta de bienes y servicios de un país al extranjero, al respecto Parkin (2009), afirma que: *“los bienes y servicios que les vendemos a personas de otros países se denominan exportaciones”* (P. 772).

En ese sentido, en economía una exportación es cualquier bien o servicio enviado a otro país, provincia, pueblo u otra parte del mundo, generalmente para su intercambio, venta o para incrementar los servicios locales. Los productos o servicios de exportación son suministrados a consumidores extranjeros por productores nacionales.

Entonces, considerando el concepto de oferta exportable, según el Ministerio de Agricultura y Riego del Perú:

La oferta exportable de una empresa es más que asegurar los volúmenes solicitados por un determinado cliente o contar con productos que satisfacen los requerimientos de los mercados de destino. La oferta exportable también tiene que ver con la capacidad económica, financiera y de gestión de la empresa (Ministerio de Agricultura y Riego del Perú, 2015).

Según el DIRECTUR Puno (2011) citado por Medina (2013), se denomina oferta exportable si se cuenta con un producto competitivo, que cumpla con los requerimientos de calidad, precio y ventajas competitivas, tener la capacidad de producción entrega a tiempo y flexibilidad para cumplir con los términos de su contrato de exportación. Es decir, la oferta exportable se refiere a los productos con que cuenta una empresa que se encuentran en condiciones de ser exportadas, cuentan con potenciales mercados externos.

Para la Comisión para la Promoción de Exportaciones [PROMPEX] (2001) la oferta exportable, se la entiendo como *“La descripción completa del producto que se desea exportar, con toda sus características, significa también contar con los volúmenes solicitados por el cliente importador o con un producto que satisface los requerimientos del mercado de destino”*.

Principales elementos en la determinación de la Oferta Exportable son la capacidad instalada y/o disponibilidad de producto, la capacidad económica y/o financiera y la capacidad de gestión. El análisis de estos elementos definirá la real oferta exportable que posee la empresa y que está en condiciones de ofertar, ya que el comercio internacional, dada la gran competencia que existe hoy en día, exige cada vez más de los exportadores, vale decir, mejores condiciones de pago, mejores condiciones de entrega, versatilidad para adaptar los productos a la demanda, entre otros.

1.2.2.1. Capacidad instalada o disponibilidad del producto

Esta referida con base en el producto que desea exportar, la empresa debe determinar el volumen que tiene disponible para el mercado externo. El volumen debe ser aquel que pueda ofrecer de manera estable o continua. De igual modo, el producto debe cumplir con las exigencias y requerimientos del mercado objetivo (Ministerio de Agricultura y Riego del Perú, 2015).

En otras palabras, la capacidad instalada de la empresa expresa si esta cuenta con los volúmenes de producción adecuados para atender una demanda del exterior; asimismo, si el producto cumple con las exigencias y requerimientos del mercado objetivo; y finalmente si la empresa tiene la tecnología necesaria para el desarrollo y producción de los bienes a exportar (PROMPEX, 2001)

Esta dimensión hace referencia al volumen de producción que puede obtenerse en un período determinado en una cierta rama de actividad. Se relaciona estrechamente con las inversiones realizadas: la capacidad instalada depende del conjunto de bienes de capital que la industria posee, determinando por lo tanto un límite a la oferta que existe en un momento dado. Normalmente la capacidad instalada no se usa en su totalidad: hay algunos bienes que se emplean sólo en forma limitada puesto que ellos tienen un potencial superior al de otros bienes de capital que intervienen en forma conjunta en la producción de un bien determinado. Cuando hay situaciones de recesión o de crisis el porcentaje de la capacidad instalada utilizado tiende a disminuir, aumentando la capacidad *ociosa* o *no utilizada*.

Este último término se usa equivocadamente para hacer referencia a los recursos naturales que las empresas, por razones de costos o por causas de la estrechez del mercado, no están en condiciones de explotar en un momento dado: así hay tierras que no conviene utilizar porque sus rendimientos son muy pobres y producirían bienes a un costo mayor que el que puede aceptar el mercado.

1.2.2.2. Capacidad económica y financiera

La capacidad económica está determinada por las posibilidades económicas o recursos propios que ésta tenga para solventar una exportación, ya que la empresa tiene que estar en condiciones de poder asumir económicamente el costo de todo el proceso de exportación, que se inicia con la producción de los bienes y termina con el cobro efectivo de la carta de crédito u otro medio de pago. Asimismo, la empresa debe estar en condiciones de poder enfrentar el mercado internacional con un precio competitivo, lo cual requiere de una capacidad económica para ajustar o asumir su estructura de costos; la capacidad Financiera está referida a las condiciones y posibilidades que tiene una compañía para endeudarse y conseguir financiamiento externo que le permita asumir los costos de exportación anteriormente señalados, si es que no cuenta con las posibilidad de hacerlo mediante recursos propios (PROMPEX, 2001)

Es decir que la empresa debe contar con los recursos necesarios para solventar una exportación, igualmente debe estar en condiciones de contar con precios competitivos. Si la empresa no cuenta con posibilidades de solventar el proceso con recursos propios, deberá contar con capacidad de endeudamiento y conseguir financiamiento externo (Ministerio de Agricultura y Riego del Perú, 2015).

En otras palabras, son los recursos propios con los que cuenta la empresa, los cuales establecen la capacidad que tiene ésta para atender pedidos por si sola. En base a esto se podrá fijar las políticas crediticias que podría aplicar la empresa a sus potenciales clientes.

Capacidad de financiamiento es el potencial que tiene la empresa para acceder a financiamiento, lo cual la faculta para atender operaciones que excedan su capacidad económica.

1.2.2.3. Capacidad de gestión

La capacidad de gestión está referido a que la empresa debe desarrollar una cultura exportadora, con objetivos claros y conocimiento de sus capacidades y debilidades (Ministerio de Agricultura y Riego del Perú, 2015).

En otras palabras, es la “conciencia exportadora” de la empresa, que le permite tener objetivos claros a dónde quiere llegar, conocer sus fortalezas, debilidades y posición competitiva en el mercado internacional; y como consecuencia de esto, cuente con los profesionales adecuados y capacitados que operen o gestionen las actividades de la empresa en el logro de sus objetivos (PROMPEX, 2001).

1.3. Definición de términos básicos

Capacidad instalada

Determina si la empresa cuenta con los volúmenes de producción adecuados para atender una demanda del exterior; asimismo, si el producto cumple con las exigencias y requerimientos del mercado objetivo; y finalmente si la empresa tiene la tecnología necesaria para el desarrollo y producción de los bienes a exportar (PROMPEX, 2001)

Capacidad económica y/o financiera

Determina si la empresa cuenta con los recursos necesarios para solventar una exportación, igualmente debe estar en condiciones de contar con precios competitivos. Si la empresa no cuenta con posibilidades de solventar el proceso con recursos propios, deberá contar con capacidad de

endeudamiento y conseguir financiamiento externo (Ministerio de Agricultura y Riego del Perú, 2015).

Capacidad de gestión

Está referido a que la empresa debe desarrollar una cultura exportadora, con objetivos claros y conocimiento de sus capacidades y debilidades (Ministerio de Agricultura y Riego del Perú, 2015).

Cebolla

La cebolla (*Allium cepa*) es una hortaliza que pertenece a la misma familia del ajo, el cebollino y el puerro. Es un bulbo de la planta Liliaceous; su uso en alimentos data de los años 3000 A.C. El característico sabor y aroma de la cebolla hace que pueda ser usada con buenos resultados en condimentos, sazonadores y en encurtidos. El bulbo de la cebolla intacto es inoloro; al romperse la célula produce un olor distintivo y libera los componentes que le imprimen el olor y sabor característico, además de una sustancia lacrimosa (Sánchez & Cabrera, 2006).

Comercialización

Actividades comerciales que dirigen que dirigen el flujo de artículos y de servicios del productor a los consumidores (Cramer y Jensen, 1990).

Comercio internacional

Es el intercambio de artículos y servicios entre países. Se realiza debido a que un país es capaz de comprar productos en el extranjero más baratos que los que puede producir en casa. El resultado del comercio internacional es un incremento del nivel de vida de un país (Cramer y Jensen, 1990).

Comercialización de la cebolla de exportación en Tacna

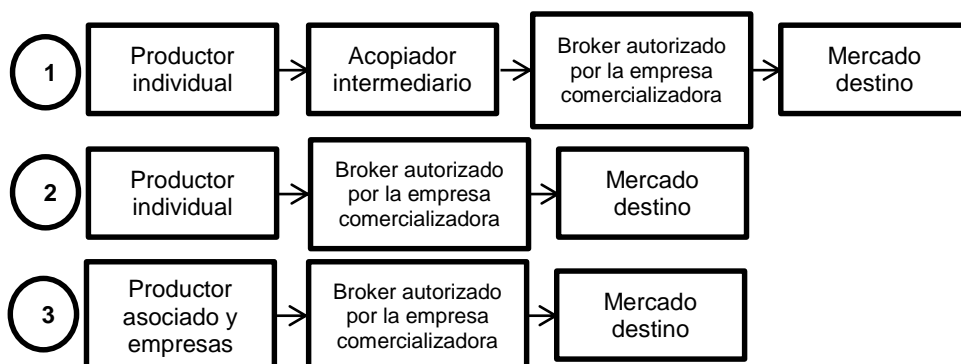
De acuerdo con Liendo (2011), la comercialización de la cebolla destinada para la exportación, se realiza a través de tres canales.

El primer canal corresponde a la relación existente entre el productor individual y el acoplador - intermediario, quién es el que realiza la venta al bróker y éste se encarga de la venta hacia el mercado destino.

El segundo canal corresponde a la venta del productor individual a brókeres autorizados por medianas o grandes empresas comercializadoras que son las que distribuyen en el mercado destino.

El tercer canal es a través de productores asociados que de forma directa comercializan al bróker autorizado por las empresas, quien comercializa el producto hacia el mercado destino.

Figura 01: Canales de comercialización para la exportación de cebolla en Tacna.



Fuente: DRAT, citado en Liendo (2011).

La mayoría de los productores opta por el primer canal de comercialización si el precio es alto, la segunda opción es el canal 2 cuando los precios son muy bajos en el canal 1, lo ideal representa el canal 3, por el tipo de contrato que genera mayor confianza entre ambas partes, no obstante la falta de organización influye para que los productores prefieran el canal 1.

Tabla 1. Características de la comercialización de la cebolla en Tacna.

Canal de comercialización	Modalidad de pago	Margen de rentabilidad para el productor	Nivel de riesgo de pago
Canal 1	Contado.	Bajo	Menor
Canal 2	Total concesión.	Alto	Alto
Canal 3	50 % adelantado y 50 % concesión.	Intermedio	Intermedio

Fuente: DRAT, citado en Liendo (2011).

Comercio internacional

Ciencia de la economía que estudia las leyes que rigen a las relaciones de intercambio de bienes y servicios, que establecen los residentes de un país con los del resto del mundo, en el proceso de satisfacción de sus necesidades de bienes escasos (Mercado, 2000).

Exportación o Exportaciones

Es cualquier bien o servicio enviado a otra parte del mundo, con propósitos comerciales (Liendo, 2011). Es la venta de bienes y servicios de un país al extranjero (Sabino, 1991). Por deducción y considerando el análisis a nivel microeconómico, la exportación de cebolla, es la venta de cebolla de una empresa hacia el extranjero.

Mercado

En términos generales, mercado es el contexto dentro del cual toma lugar la compra y venta de mercancías, o donde se encuentran quienes demandan bienes y servicios con quienes los ofrecen (Sabino, 1991).

Oferta exportable

La oferta exportable de una empresa es más que asegurar los volúmenes solicitados por un determinado cliente o contar con productos que satisfacen los requerimientos de los mercados de destino. La oferta exportable también tiene que ver con la capacidad económica, financiera y de gestión de la empresa (Ministerio de Agricultura y Riego del Perú, 2015).

Producción

Es la creación y el procesamiento de bienes y mercancías (Liendo, 2011).

1.4. HIPÓTESIS

1.4.1. Hipótesis general

- Ho: La oferta exportable no influye significativamente en las exportaciones de cebolla, de los productores del Centro Poblado Menor La Yarada
- Ha: La oferta exportable influye significativamente en las exportaciones de cebolla, de los productores del Centro Poblado Menor La Yarada

1.4.2. Hipótesis específicas

- La capacidad instalada influye directamente en las exportaciones de cebolla.
- La capacidad económica y financiera influye directamente en las exportaciones de cebolla.
- La capacidad de gestión influye directamente en las exportaciones de cebolla.

1.5. Sistema de variables.

1.5.1. Tipo de variables y relación funcional

Variable independiente: Oferta exportable

Variable dependiente: Exportación

Relación funcional: $\text{Exportación} = f(\text{Oferta exportable})$.

1.5.2. Matriz de operacionalización de variables

Tabla 2. Matriz de operacionalización de variables

Definición conceptual de la variable	Dimensiones	Indicador
<p>OFERTA EXPORTABLE (X) La oferta exportable de una empresa es más que asegurar los volúmenes solicitados por un determinado cliente o contar con productos que satisfacen los requerimientos de los mercados de destino. La oferta exportable también tiene que ver con la capacidad económica, financiera y de gestión de la empresa.</p>	Capacidad instalada y/o disponibilidad del producto	Producción (kg)
		Amplia área agrícola destinada al cultivo de cebolla
		Aplica Buenas Prácticas de Almacenamiento
		Estandariza el producto
		Presentación del producto
		Proporción destinado al mercado externo (%)
	Capacidad económica y/o financiera	Propio capital de trabajo
		Venta del producto a crédito
		Es propietario de la unidad agrícola
		Es propietario de Maquinaria agrícola (tractor, vehículos, equipo de bombeo de agua, equipo de riego tecnificado)
		Accede a crédito en cualquier institución financiera
		Tiene deudas financieras
	Capacidad de gestión	Solicitó crédito para realizar la exportación
		Capacitación en exportación
		Capacitación en inteligencia comercial
		Capacitación en planeamiento estratégico
		Canal de exportación
		Disponibilidad de Personal o asesoría (Ing. Agrónomo, Ing. Agroindustrial, Abogado, Contador, Asesoría aduanera)
	Experiencia exportable (Año y país)	
<p>EXPORTACIÓN (Y) Es la venta de un producto (cebolla) desde una empresa hacia el extranjero.</p>	Volumen físico destinado a la exportación.	Kg por campaña.

Elaboración: propia

CAPÍTULO II

METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

2.1. Tipo de investigación.

Se considera el tipo de investigación aplicada, esto debido a que se buscó la aplicación de los conocimientos científicos para la resolución de un problema práctico (Hernández, Fernández, & Baptista, 2006).

2.2. Diseño de investigación.

La presente investigación fue transversal, puesto que solo se realizó una sola medición de las variables de estudio, y de inmediato se hizo la descripción y su análisis.

De acuerdo con la interferencia del investigador, el estudio fue observacional, ya que no se controló ninguna de las variables de estudio. De acuerdo con el periodo que se captó la información, la investigación fue retrospectiva, ya que se recolectó información de sucesos que ya ocurrieron. Por la evolución del fenómeno de estudio, (Hernández, Fernández, & Baptista, 2006).

2.3. Nivel de Investigación

El nivel de investigación correspondiente al presente estudio es correlacional, el cual medirá la interrelación entre las dos variables “oferta exportable” y “exportación de cebolla”, buscando determinar la influencia de las variables independientes sobre la variable dependiente (Hernández, Fernández, & Baptista, 2006).

2.4. Población y muestra.

En La Yarada existen 203 unidades productivas dedicadas a cultivar exclusivamente la cebolla (Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2012). Por tanto la población de estudio fue de N=203.

La muestra que se obtuvo fue probabilística, por ello se aplicó el muestreo aleatorio simple. La fórmula matemática que se utilizó para determinar el tamaño de muestra para una población finita, fue el siguiente:

$$n = \frac{(Z)^2 * N * p * q}{(N - 1)E^2 + (Z)^2 * p * q}$$

Donde:

N = Población (203)

E = Error máximo Permitido (0,05)

Z = Limite de Distribución Normal (1,96)

p = Probabilidad de éxito (0,5)

q = 1 - p

$$n = \frac{1,96^2 * 203 * 0,5 * 1 - 0,5}{(203 - 1)0,05^2 + 1,96^2 * 0,5 * (1 - 0,5)} = 133,04$$

Considerando el error de estimación, se aplicó la siguiente formula de ajuste

$$n = \frac{N}{1 + \frac{N}{n}}$$

$$n = \frac{203}{1 + 203/133,04} = 80$$

Dada la población de estudio, se encontró que el tamaño de muestra, con un margen de error del 0,05 %, con una confianza estadística del 95 % (Z = 1,96) y una probabilidad de éxito de 0,5, fue de 133,04; donde el error de estimación/ajuste fue de 80 productores de cebolla del CPM La Yarada.

2.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

Para la recolección de la información de las unidades de estudio, se aplicó una encuesta, utilizando como instrumento el cuestionario.

El formato de cuestionario fue elaborado con preguntas cerradas y abiertas, las mismas que permitieron medir las variables de estudio. En el anexo 3 se adjunta el instrumento de medición.

2.6. Técnicas de procesamiento de datos

Todo el procesamiento de los datos se hizo usando el software SPSS versión 22 de IBM.

Para la descripción de las variables de estudio, se utilizó las técnicas estadísticas de centralización y dispersión de datos, como son la media aritmética, la desviación estándar y el coeficiente de variación.

Para la categorización de las variables de estudio, se dividió la variable en intervalos iguales y luego se calculó la proporción de sucesos para cada uno de esos intervalos.

Para determinar la correlación entre las variables de estudio, se aplicó la prueba t para el coeficiente R de Pearson (Hernández, 2006).

Para ello se formuló el siguiente contraste de hipótesis:

- H_0 : No existe correlación entre X e Y
- H_a : Si existe correlación entre X e Y

Para comprobar la significancia estadística de la correlación, se tomó como criterio comparar el valor de mínima significancia (p value), con el valor de seguridad estadística al 95 %, de acuerdo a la siguiente proposición:

- La prueba t es significativa si: $p < 0,05$
- La prueba t no es significativa si: $p \geq 0,05$

2.7. Selección y validación de los instrumentos de investigación.

El instrumento fue validado por juicio de expertos. En el anexo 4 se adjunta las fichas de validación de los tres expertos a los cuales se consultó.

CAPÍTULO III

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.1. Tratamiento estadístico e interpretación de cuadros.

La descripción de las variables de estudio se hizo mediante tablas, figuras y estadísticos de centralización y dispersión.

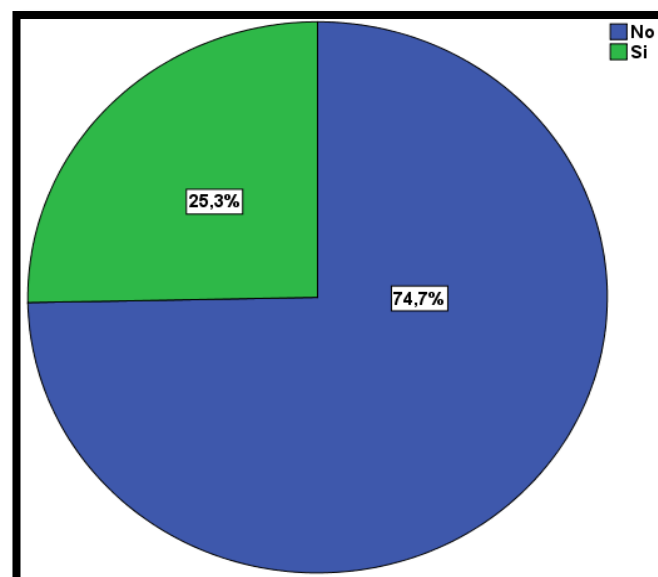
Para comprobar las hipótesis específicas y la hipótesis general, se aplicó la prueba t al coeficiente R de Pearson, que mide la fuerza de correlación entre las variables de estudio. Para aceptar la significancia estadística de la prueba, se tomó como criterio comparar el valor de mínima significancia (p value), con el valor de seguridad estadística al 95%.

3.2. Presentación de resultados.

3.2.1. Exportación de cebolla

Figura N° 01

Productores que exportaron cebolla en la última campaña agrícola

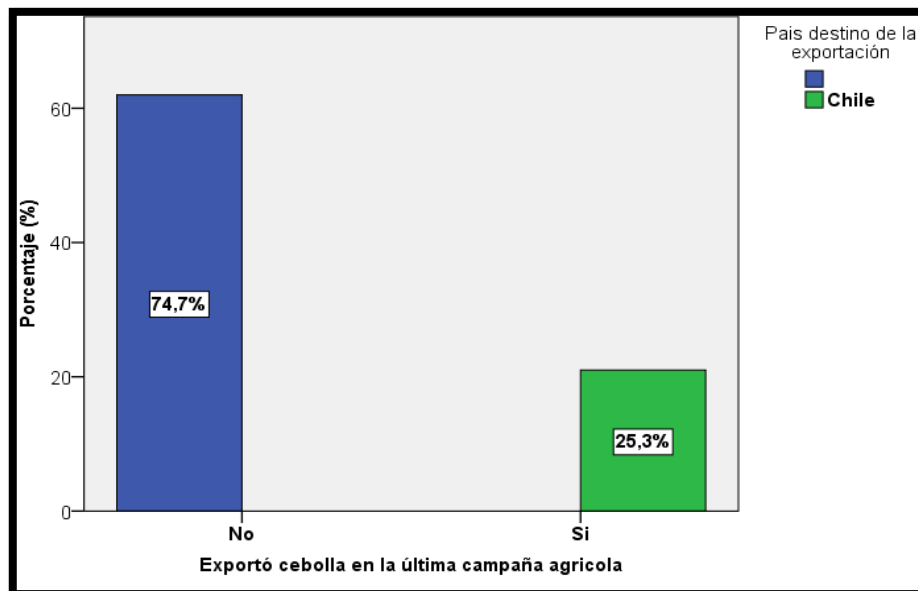


Fuente: Encuesta a productores de cebolla, CPM La Yarada (2017)

Elaboración: propia

Figura N° 02

Destino de la exportación de cebolla



Fuente: Encuesta a productores de cebolla, CPM La Yarada (2017)

Elaboración: propia

Como se observa en la figura N° 01, en la última campaña agrícola, el 74,7 % de los productores de cebolla no han destinado su producción hacia los mercados externos. Solo un 25,3 % de los productores destinaron su producción hacia la exportación. Esto nos permite afirmar que, de cada cuatro productores de cebolla, uno exportó su producción. En la figura N° 02 se observa el mercado al cual se dirige la exportación. En su totalidad, la cebolla que se exporta desde el CPM es al mercado de Chile.

Tabla 3. Estadísticos del volumen de exportación en los productores de cebolla.

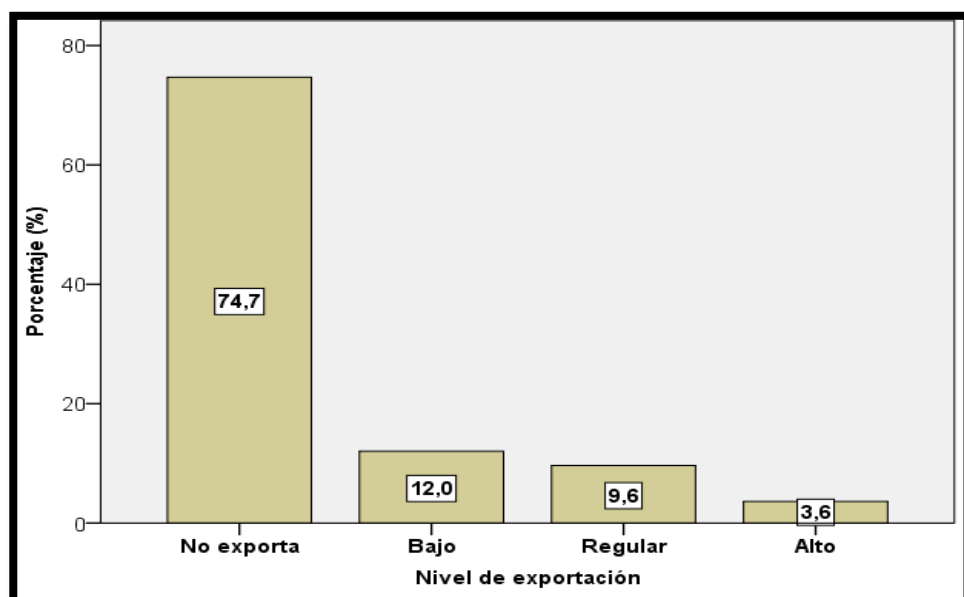
Variable	Mín.	Máx.	Media	Desv. Estand.	Coef. Var.
Volumen de exportación (kg)	40000	750000	70120	159698,6	228

Fuente: Encuesta a productores de cebolla, CPM La Yarada (2017)

Elaboración: propia

Figura N° 03

Nivel de exportación de cebolla de los productores



Fuente: Encuesta a productores de cebolla, CPM La Yarada (2017)

Elaboración: propia

En la tabla N° 03 se aprecia los estadísticos del volumen de exportación de cebolla. Se observa que al menos un productor exporto un volumen

mínimo de 40 000 kg o un volumen máximo de 750 000 kg. En promedio los productores exportaron 70 120 kg de cebolla, siendo el volumen de exportación totalmente heterogéneo entre los productores.

En la figura 3 se aprecia que el 12 % de los productores tiene un nivel bajo de exportación, es decir exportan menos de 276 667 kg. El 9,6 % tiene un nivel medio, es decir exportan entre 276 667 kg y 513 333 kg. Solo el 3,6 % de los productores tienen un nivel alto de exportación, es decir que exportan entre 513 333 kg y 750 000 kg.

3.2.2. Capacidad instalada de los productores de cebolla

3.2.2.1. Producción de cebolla

Tabla 4. Estadísticos del volumen de producción en los productores de cebolla.

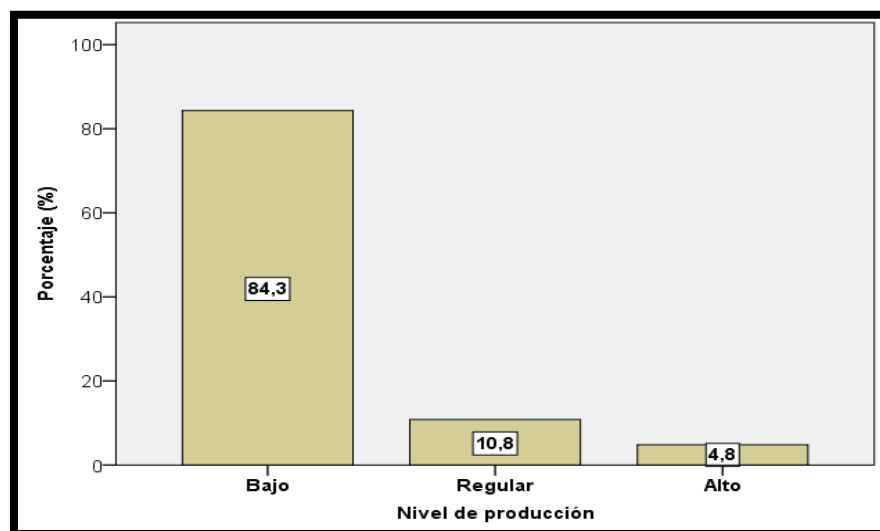
Variable	Mín.	Máx.	Media	Desv. Estand.	Coef. Var.
Volumen de producción (kg)	30000	870000	185241	169396,2	91,4

Fuente: Encuesta a productores de cebolla, CPM La Yarada (2017)

Elaboración: propia

Figura N° 04

**Nivel de producción de cebolla de los productores del CPM La Yarada
(2017)**



Fuente: Encuesta a productores de cebolla, CPM La Yarada (2017)

Elaboración propia

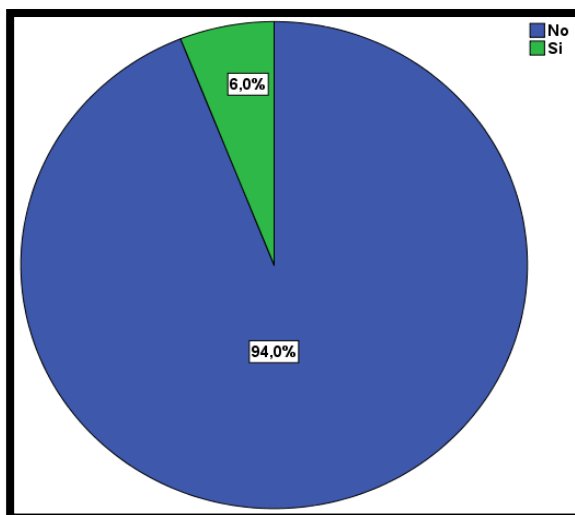
En la tabla N° 04 se observan los estadísticos del volumen de producción de cebolla. Se aprecia que al menos un productor produjo un volumen mínimo de 30 000 kg o un volumen máximo de 870 000 kg. En promedio los productores produjeron 185 241 kg de cebolla, siendo el volumen de producción muy heterogéneo entre los productores.

En la figura 4 se aprecia que el 84,3 % de los productores tiene un nivel bajo de producción, es decir producen menos de 310 000 kg. El 10,8 % tiene un nivel medio, es decir producen entre 310 000 kg y 590 000 kg. Solo el 4,8 % tiene un nivel alto de producción, es decir que producen entre 590 000 kg y 870 000 kg.

3.2.2.2. Área destinada al cultivo

Figura N°05

Amplitud del área agrícola para la producción de cebolla



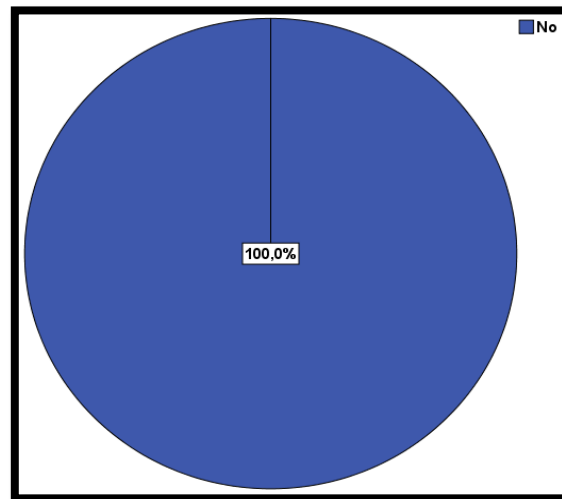
Fuente: Encuesta a productores de cebolla, CPM La Yarada (2017)

Elaboración: propia

Como se aprecia en la figura N° 05, el 94 % de los productores de cebolla consideran que no es amplia el área agrícola que utilizan para la producción de cebolla. Solo el 6 % si considera que si es amplia el área que destinan para la producción de cebolla.

3.2.2.3. Aplicación de buenas prácticas de almacenamiento

Figura N° 06

Aplicación de buenas prácticas de almacenamiento

Fuente: Encuesta a productores de cebolla, CPM La Yarada (2017)

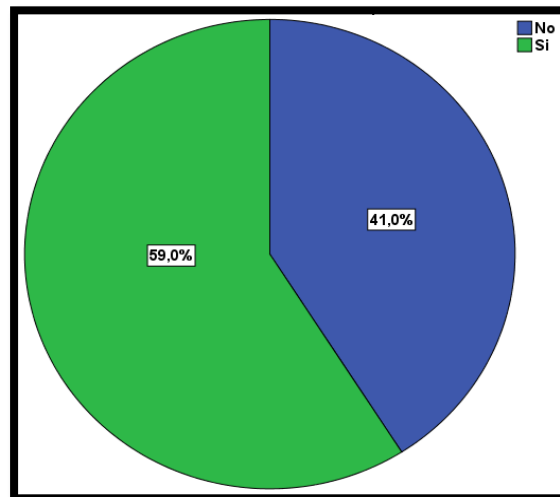
Elaboración: propia

En la figura N° 06 se observa que en su totalidad, los productores de cebolla, no aplican buenas prácticas de almacenamiento para el producto.

3.2.2.4. Estandarización del producto

Figura N°07

Estandarización de la cebolla en los productores



Fuente: Encuesta a productores de cebolla, CPM La Yarada (2017)

Elaboración propia

Tabla 5. Clasificación de la producción en los productores de cebolla

Calidad	Proporción (%)
Primera	59
Segunda	59
Tercera	58

Fuente: Encuesta a productores de cebolla, CPM La Yarada (2017)

Elaboración: propia

En la figura N° 07 se aprecia que el 59 % de los productores clasifica la producción de cebolla, en tanto que el 41 % no

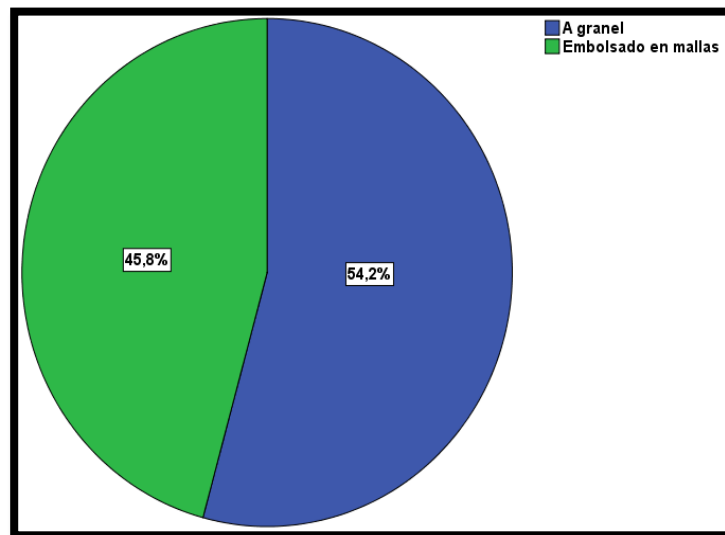
clasifica la producción de cebolla.

En la tabla 5 se observa que el 59 % de los productores clasifica la cebolla en calidades de primera y segunda, mientras que el 58 % clasifica la cebolla hasta en calidad de tercera.

3.2.2.5. Presentación del producto

Figura N°08

Forma de presentación del producto para la venta



Fuente: Encuesta a productores de cebolla, CPM La Yarada (2017)

Elaboración: propia

En la figura N° 08 se observa que la presentación del producto para la comercialización, es principalmente a granel, el 54,2 % de los productores de cebolla vende la cebolla a granel; sin embargo, el 45,8 % embolsa su producto en mallas de polietileno.

3.2.2.6. Proporción destinada el mercado externo

Tabla 6. Proporción destinada al mercado externo en los productores de cebolla

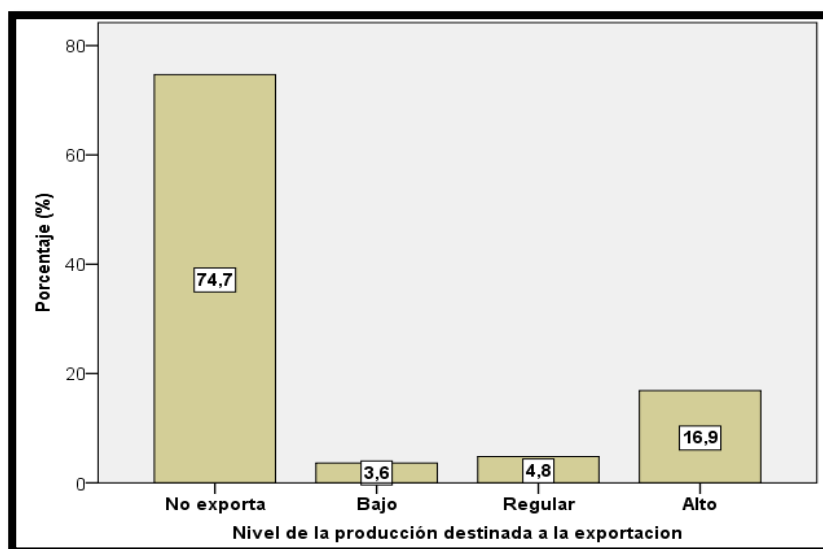
Variable	Mín.	Máx.	Media	Desv. Estand.	Coef. Var.
Proporción (%)	14,0	153,8	21,3	42,6	199,8

Fuente: Encuesta a productores de cebolla, CPM La Yarada (2017)

Elaboración: propia

Figura N° 09

Nivel de la proporción de cebolla destinada al mercado externo



Fuente: Encuesta a productores de cebolla, CPM La Yarada (2017)

Elaboración: propia

En la tabla 6 se presentan los estadísticos de la proporción de cebolla destinada al mercado externo. Se aprecia que al menos un productor destina el 14 % de su producción al mercado externo, así mismo, existen productores que destinan más de lo que producen al mercado externo, lo que significa que

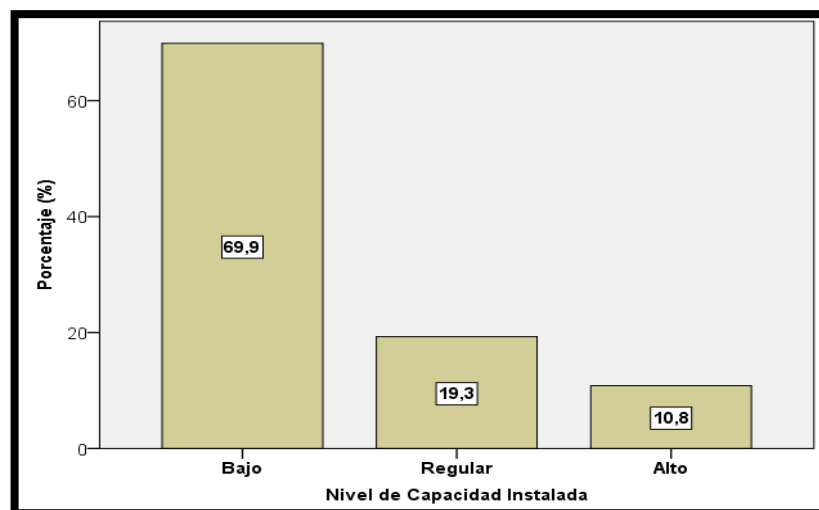
acopian la producción de otros productores para luego destinarlos al mercado externo. En promedio los productores exportan el 21,3 % de su producción, aunque la proporción exportada es totalmente heterogénea entre los productores de cebolla.

También se encontró que el 3,6 % de los productores tiene un nivel bajo de exportación, es decir, exportan menos del 33,3 % de producción; el 4,8 % tiene un nivel regular porque exporta entre 33,3 % y 66,7 % de su producción; el 16,9 % de los productores tiene un nivel alto de exportación ya que exporta más del 66,7 % de su producción. Estos resultados se presentan en la figura N° 09.

3.2.2.7. Nivel de Capacidad Instalada

Figura N° 10

Nivel de Capacidad Instalada de los productores de cebolla



Fuente: Encuesta a productores de cebolla, CPM La Yarada (2017)

Elaboración: propia

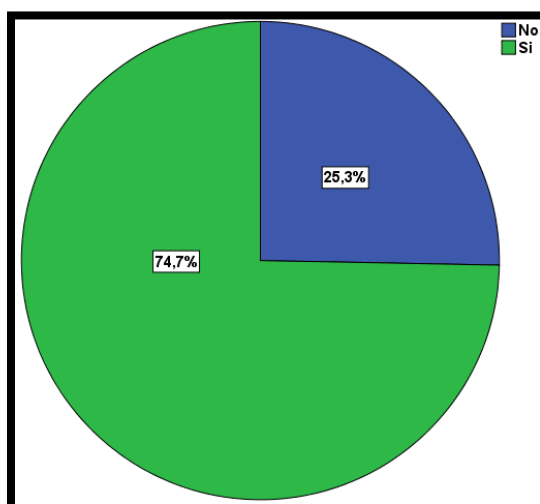
De acuerdo con los resultados que anteriormente se presentaron, en la figura 10 se muestra el nivel de capacidad instalada que tienen los productores de cebolla. Se encontró que el 69,9 % de los productores tienen un nivel bajo de capacidad instalada, el 19,3 % tiene un nivel regular y el 10,8 % tiene un nivel alto.

3.2.3. Capacidad económica y financiera de los productores de cebolla

3.2.3.1. Capital de trabajo

Figura N° 11

Propiedad del capital de trabajo en los productores



Fuente: Encuesta a productores de cebolla, CPM La Yarada (2017)

Elaboración: propia

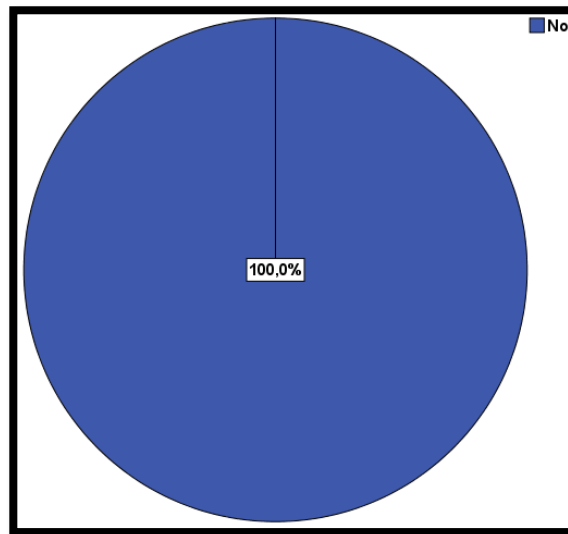
En cuanto al capital de trabajo del que disponen los productores de cebolla, como se aprecia en la figura N° 11, en el 74,7 % de los casos, son los productores los propietarios del capital de trabajo, mientras que el 25,3 % de los casos, el

capital de trabajo no es propio.

Venta del producto a crédito

Figura N°12

Venta de la cebolla a crédito en los productores



Fuente: Encuesta a productores de cebolla, CPM La Yarada (2017)

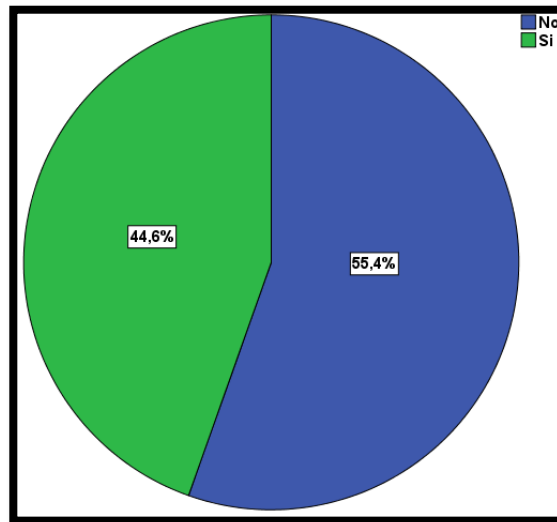
Elaboración: propia

Los resultados de la figura N° 12 muestran que el 100 % de los productores de cebolla venden su producto al contado. Esto evidencia que los productores tienen elevada necesidad de liquides monetaria, para continuar con su proceso productivo.

3.2.3.2. Propiedad de la unidad agrícola

Figura N° 13

Propiedad del predio agrícola en los productores



Fuente: Encuesta a productores de cebolla, CPM La Yarada (2017)

Elaboración: propia

Los resultados de la figura N° 13, muestran que el 55,4 % de los productores de cebolla no son propietarios de la unidad agrícola que explotan, en tanto que el 44,6 % si es propietario de la unidad agrícola. Esto nos permite afirmar que, la mayoría de los productores de cebolla alquilan la propiedad agrícola para producir cebolla.

3.2.3.3. Propiedad de maquinaria y equipos agrícolas

Tabla 7. Propiedad de maquinaria y equipos agrícolas en los productores de cebolla.

Factor capital	Proporción (%)
Propietario de equipo de riego tecnificado	95,2
Propietario de vehículos de transporte	51,8
Propietario de tractor agrícola	3,6
Propietario de equipo de bombeo de agua	3,6

Fuente: Encuesta a productores de cebolla, CPM La Yarada (2017)

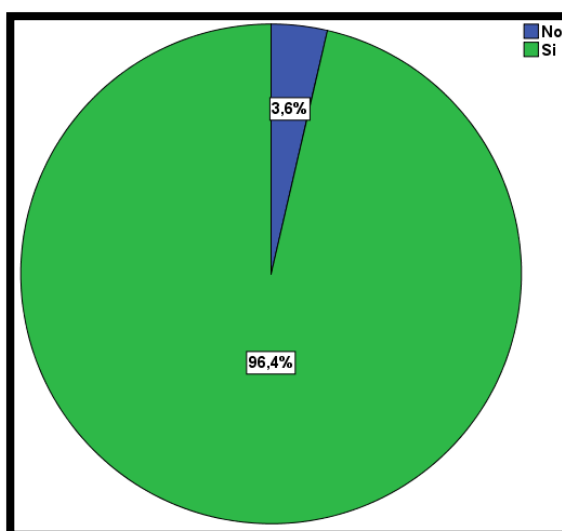
Elaboración: propia

En cuanto a la propiedad de la maquinaria y equipo agrícola, los resultados de la tabla 7 muestra que el 95,2 % de los productores de cebolla es propietario de los equipos de riego tecnificado, el 51,8 % es propietario de vehículos de transporte, el 3,6 % es propietario de tractor agrícola o equipos de bombeo de agua.

3.2.3.4. Acceso a crédito

Figura N° 14

Acceso a crédito en los productores



Fuente: Encuesta a productores de cebolla, CPM La Yarada (2017)

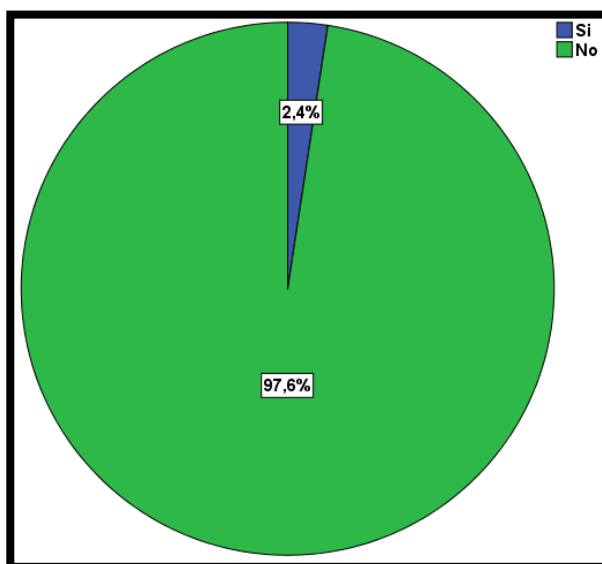
Elaboración: propia

En cuanto a las posibilidades de acceder a crédito financiero, como se muestra en la figura N° 14, el 96,4 % de los productores de cebolla consideran que si pueden acceder a crédito financiero en cualquier institución financiera, mientras que el 3,6 % no cree tener esas posibilidades.

3.2.3.5. Deudas financieras

Figura N° 15

Deudas financieras en los productores



Fuente: Encuesta a productores de cebolla, CPM La Yarada (2017)

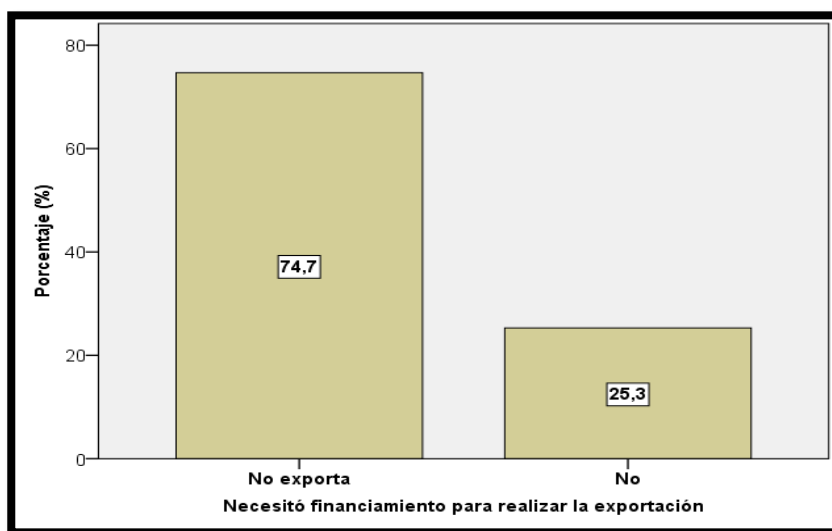
Elaboración: propia

En cuanto a las deudas financieras, la característica importante es que los productores de cebolla no tienen deudas financieras, así lo manifestaron el 97,6 % de los productores, en tanto que, solo el 2,4 % si tiene deudas en instituciones financieras.

3.2.3.6. Necesidad de crédito para la exportación

Figura N° 16

Necesidad de crédito en los productores para realizar la exportación



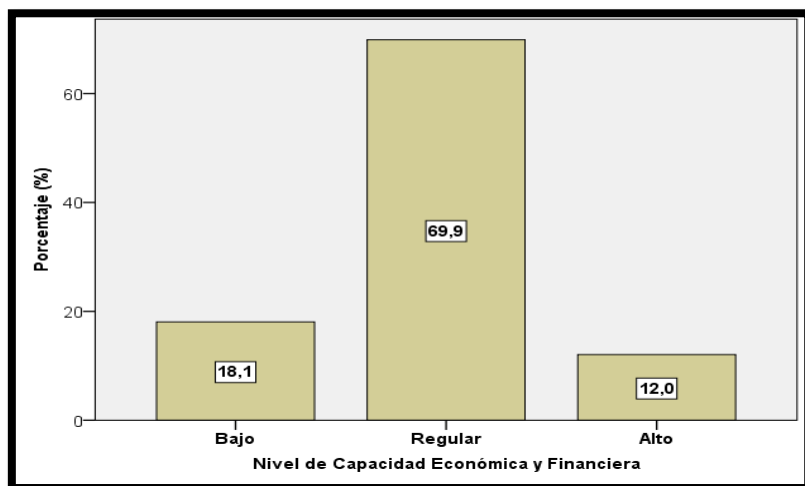
Fuente: Encuesta a productores de cebolla, CPM La Yarada (2017)

Elaboración: propia

En cuanto a la necesidad de crédito financiero para poder realizar la exportación de la cebolla, se encontró que en la totalidad de los productores que exportaron la cebolla, no tuvieron necesidad de recurrir a crédito financiero para realizar la exportación, esto se observa en la figura N° 16.

3.2.3.7. Nivel de Capacidad Económica y Financiera

Figura N° 17

Nivel Capacidad Económica y Financiera de los productores de cebolla

Fuente: Encuesta a productores de cebolla, CPM La Yarada (2017)

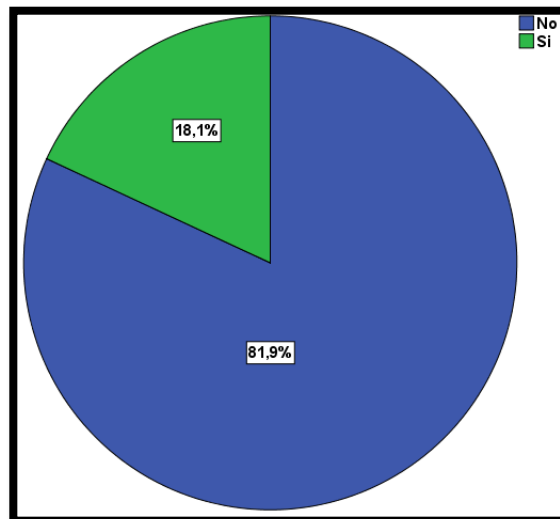
Elaboración: propia

En la figura N° 17 se muestra el nivel de capacidad económica y financiera que tienen los productores de cebolla. Se encontró que el 18,1 % de los productores tienen un nivel bajo de capacidad económica y financiera, el 69,9 % tiene un nivel regular y el 12 % tiene un nivel alto.

3.2.4. Capacidad de gestión de los productores de cebolla

3.2.4.1. Capacitación en exportación de productos agrícolas

Figura N° 18

El productor recibió capacitación en exportación de productos agrícolas

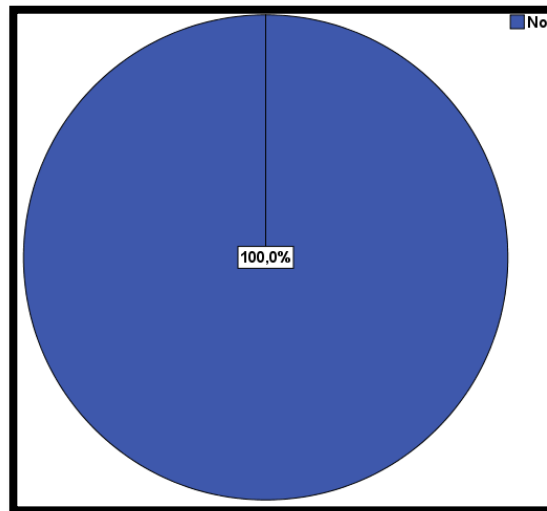
Fuente: Encuesta a productores de cebolla, CPM La Yarada (2017)

Elaboración: propia

En la figura N° 18 se observa que el 81,9 % de los productores de cebolla no recibió capacitación en exportación de productos agrícolas, mientras que el 18,1 % si recibió capacitación. Esta información evidencia que de cada cinco productores, uno está capacitado para realizar exportación de productos agrícolas.

3.2.4.2. Capacitación en inteligencia comercial

Figura N° 19

El productor recibió capacitación sobre inteligencia comercial

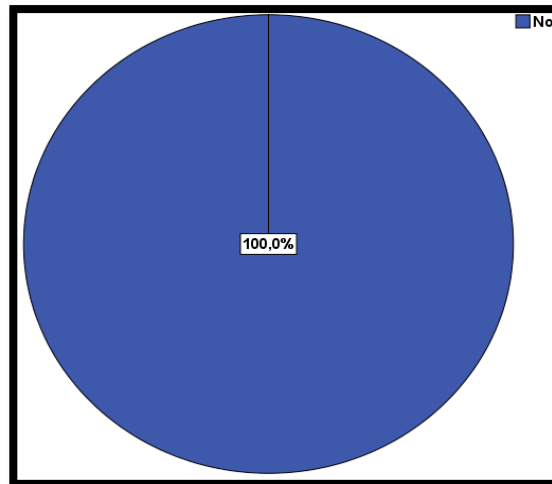
Fuente: Encuesta a productores de cebolla, CPM La Yarada (2017)

Elaboración: propia

Los resultados de la figura N° 19 muestran que el 100 % de los productores de cebolla no recibieron capacitación en inteligencia comercial. Esto evidencia que los productores desconocen, en gran medida, todo lo referente a la inteligencia de mercados.

3.2.4.3. Capacitación en planeamiento estratégico

Figura N° 20

El productor recibió capacitación sobre planeamiento estratégico

Fuente: Encuesta a productores de cebolla, CPM La Yarada (2017)

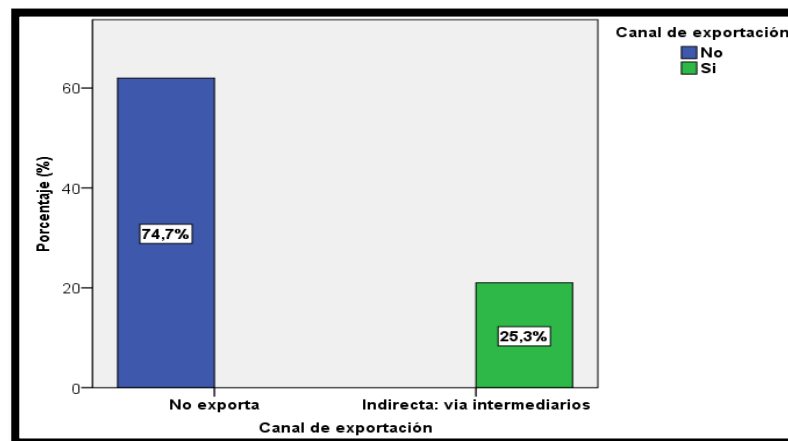
Elaboración: propia

Los resultados de la figura N° 20 muestran que el 100 % de los productores de cebolla no recibieron capacitación en planeamiento estratégico. Esto evidencia que los productores desconocen, en gran medida, todo lo referente al planeamiento estratégico.

3.2.4.4. Canal de exportación

Figura N° 21

Canal que utiliza el productor para la exportación de cebolla



Fuente: Encuesta a productores de cebolla, CPM La Yarada (2017)

Elaboración: propia

En cuanto al canal utilizado para la exportación de cebolla, se encontró, como se muestra en la figura N° 21, el 100 % de los productores que exportaron cebolla, utilizaron un solo canal de exportación, siendo este el canal indirecto a través de intermediarios.

3.2.4.5. Asesoramiento profesional

Tabla 8. Asesoramiento profesional en los productores de cebolla

Asesoramiento profesional	Proporción (%)
Ingeniero Agrónomo	1,2
Agente Aduanero	1,2
Ingeniero Agroindustrial	0
Abogado	0
Contador	0

Fuente: Encuesta a productores de cebolla, CPM La Yarada (2017)

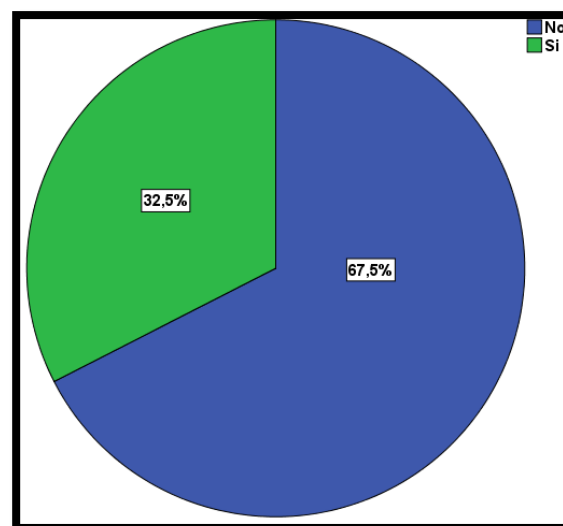
Elaboración: propia

En la tabla 8 se presentan los resultados del asesoramiento profesional que recibieron los productores de cebolla. Solo el 1,2 % manifiestan haber recibido asesoría de ingenieros agrónomos o agentes de aduana. Así mismo, ninguno recibió asesoría de ingenieros agroindustriales, abogados o contadores.

3.2.4.6. Experiencia exportable

Figura N° 22

Experiencia exportable del productor de cebolla

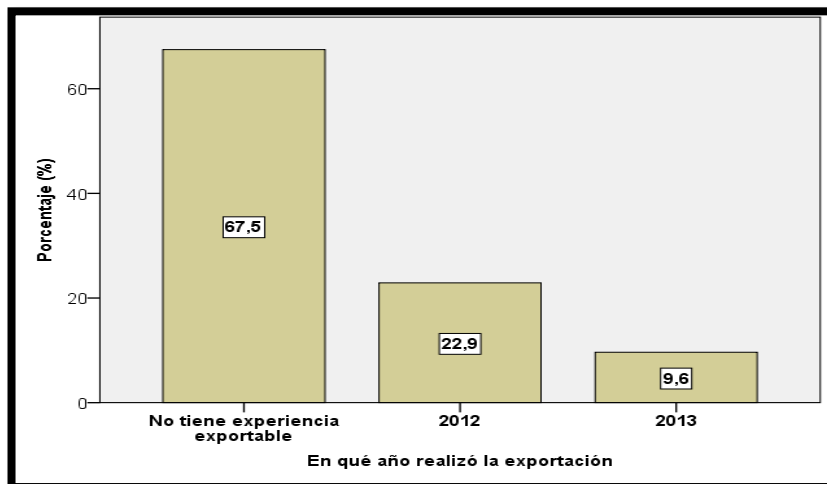


Fuente: Encuesta a productores de cebolla, CPM La Yarada (2017)

Elaboración: propia

Figura N° 23

Fecha de la experiencia exportable

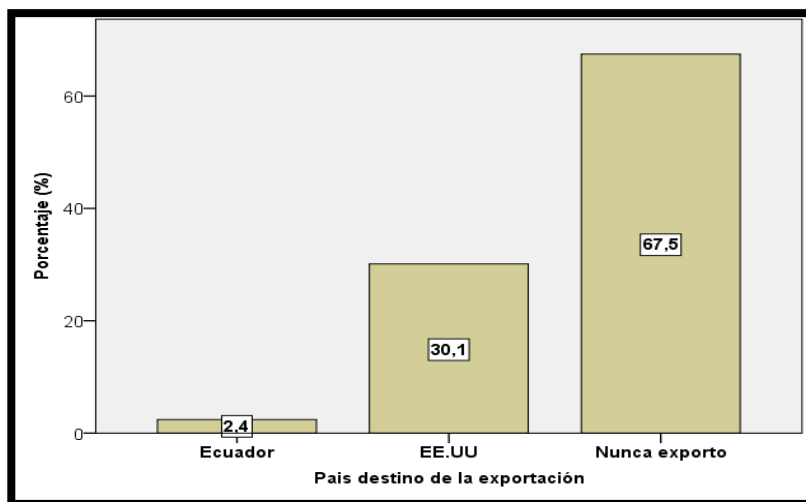


Fuente: Encuesta a productores de cebolla, CPM La Yarada (2017)

Elaboración: propia

Figura N° 24

Destino de la exportación que realizó el productor



Fuente: Encuesta a productores de cebolla, CPM La Yarada (2017)

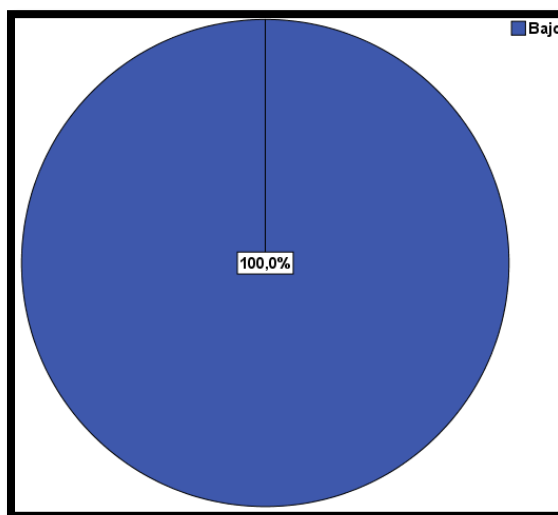
Elaboración: propia.

En cuanto a la experiencia exportable, los resultados que se muestran en la figura N° 22, muestran que el 67,5 % de los productores de cebolla, no tienen experiencia alguna en exportación de productos agrícolas, en tanto que el 32,5 %, si han tenido alguna experiencia de exportación. Esta información evidencia que uno de cada tres productores de cebolla, alguna vez realizaron una exportación de un producto agrícola. En el 22,9 % de los casos, la exportación la realizaron en el año 2012, en el 9,6 % de los casos realizaron la exportación en el año 2013, tal como se muestra en la figura 23. Los lugares destino al cual destinaron el producto agrícola, en el 2,4 % de los casos fue a Ecuador y en el 30,1 % de los casos, fue a Estados Unidos, tal como se observa en la figura N° 24.

3.2.4.7. Nivel de Capacidad de Gestión

Figura N° 25

Nivel de Capacidad de Gestión de los productores de cebolla



Fuente: Encuesta a productores de cebolla, CPM La Yarada (2017)

Elaboración: propia

De acuerdo con los resultados que anteriormente se presentaron, en la figura N° 25 se muestra el nivel de capacidad de gestión que tienen los productores de cebolla. Se encontró que todos presentan un nivel bajo de capacidad de gestión.

3.2.5. Oferta exportable

Tabla 9. Nivel de oferta exportable de los productores de cebolla

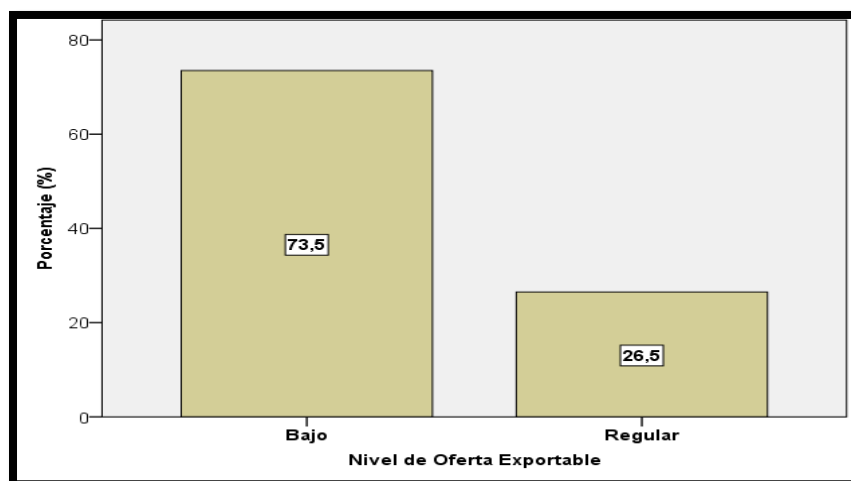
Respuesta	Frecuencia	Porcentaje relativo	Porcentaje acumulado
Bajo	61	73,5	73,5
Regular	22	26,5	100,0
Total	83	100,0	

Fuente: Elaboración propia, encuesta a productores de cebolla, CPM La Yarada (2017).

Elaboración: propia

Figura N° 26

Nivel de oferta exportable de los productores de cebolla



Fuente: Elaboración propia, encuesta a productores de cebolla, CPM La Yarada (2017).

Elaboración: propia

De acuerdo con los resultados que se muestran en la tabla 9 y figura N° 26, el nivel de oferta exportable de los productores de cebolla en el 73,58 % de los casos es bajo, y en el 26,5 % es regular. No se observaron niveles altos de oferta exportable.

CAPÍTULO IV

CONTRASTE DE HIPOTESIS

4.1. Capacidad instalada y exportación de cebolla

Tabla 10. Prueba de correlación entre la capacidad instalada y la exportación de cebolla

		Capacidad Instalada
	Correlación de Pearson	+0,809 (**)
Volumen de exportación (kg)	Sig. (bilateral)	0,000
	N	83

Fuente: Elaboración propia, encuesta a productores de cebolla, CPM La Yarada (2017).

Elaboración: propia

En la tabla 10 se muestra los resultados de la correlación entre la variable capacidad instalada y la exportación de cebolla. Se observa que la correlación es positiva, muy fuerte (80,9 %) y altamente significativa (**).

De acuerdo con la evidencia empírica, la hipótesis específica N° 1 se cumple. Es decir, de acuerdo con los resultados, se comprueba que “la capacidad instalada influye directamente en las exportaciones de cebolla” con una seguridad estadística del 99 %.

4.2. Capacidad económica y financiera y exportación de cebolla

Tabla 11. Prueba de correlación entre la capacidad económica y financiera y la exportación de cebolla

		Capacidad Económica y Financiera
Volumen de exportación (kg)	Correlación de Pearson Sig. (bilateral) N	+0,617 (**) 0,000 83

Fuente: Encuesta a productores de cebolla, CPM La Yarada (2017)

Elaboración: propia

En la tabla 11 se muestra los resultados de la correlación entre la variable capacidad económica y financiera y la exportación de cebolla. Se observa que la correlación es positiva, fuerte (61,7 %) y altamente significativa (**).

De acuerdo con la evidencia empírica, la hipótesis específica N° 2 se cumple. Es decir, de acuerdo con los resultados, se comprueba que “la capacidad económica y financiera influye directamente en las exportaciones de cebolla” con una seguridad estadística del 99 %.

4.3. Capacidad de gestión y exportación de cebolla

Tabla 12. Prueba de correlación entre la capacidad de gestión y la exportación de cebolla

		Capacidad de Gestión
Volumen de exportación (kg)	Correlación de Pearson Sig. (bilateral) N	+0,625 (**) 0,000 83

Fuente: Encuesta a productores de cebolla, CPM La Yarada (2017)

Elaboración: propia

En la tabla 12 se muestra los resultados de la correlación entre la variable capacidad de gestión y la exportación de cebolla. Se observa que la correlación es positiva, fuerte (62,5 %) y altamente significativa (**).

De acuerdo con la evidencia empírica, la hipótesis específica N° 3 se cumple. Es decir, de acuerdo con los resultados, se comprueba que “la capacidad de gestión influye directamente en las exportaciones de cebolla” con una seguridad estadística del 99 %.

4.4. Oferta exportable y exportación de cebolla

Tabla 13. Prueba de correlación entre la oferta exportable y la exportación de cebolla

		Oferta Exportable
Volumen de exportación (kg)	Correlación de Pearson	+0,756 (**)
	Sig. (bilateral)	0,000
	N	83

Fuente: Encuesta a productores de cebolla, CPM La Yarada (2017)

Elaboración: Propia

En la tabla 13 se muestra los resultados de la correlación entre la variable oferta exportable y la exportación de cebolla. Se observa que la correlación es positiva, fuerte (75,6 %) y altamente significativa (**).

De acuerdo con la evidencia empírica, la hipótesis general se cumple. Es decir, de acuerdo con los resultados, se comprueba que “la oferta exportable influye significativamente en las exportaciones de cebolla, de los productores del Centro Poblado Menor La Yarada” con una seguridad estadística del 99 %.

4.5. Discusión de resultados.

La exportación es el envío de un bien o servicio a otra parte del mundo, con propósitos comerciales (Liendo, 2011). En ese sentido, la exportación de cebolla será el envío del producto desde el Perú, hacia cualquier país del mundo, recibiendo a cambio de ello, una cantidad de dinero previamente pactado.

Sin embargo, para que el producto sea exportable, no basta con producirlo y ofrecerlo al mercado, sino que este deberá cumplir con las condiciones de ser un producto competitivo, que cumpla con los requerimientos de calidad, precio y ventajas competitivas, que tenga la capacidad flexible de producción y entrega a tiempo para cumplir con los términos del contrato de exportación (DIRECTUR Puno, 2011, citado en Medina, 2013).

Por ello, para que un producto presente condiciones de ser exportable, este debiera cumplir con las condiciones de tener una oferta exportable. Esto implica lograr un desarrollo significativo de la capacidad instalada, la capacidad económica y financiera y la capacidad de gestión de la empresa agrícola que produce productos exportables.

La capacidad instalada de la empresa expresa si esta cuenta con los volúmenes de producción adecuados para atender una demanda del exterior; asimismo, si el producto cumple con las exigencias y requerimientos del mercado objetivo; y finalmente si la empresa tiene la tecnología necesaria para el desarrollo y producción de los bienes a exportar (PROMPEX, 2001).

Respecto de este factor, los productores de cebolla en La Yarada presentan un desarrollo significativo de la capacidades instalada. Se observo que el 19,3 % tiene un nivel regular y el 10,8 % tiene un nivel alto, aunque se encontró que la mayoría, el 69,9 % de los productores presentan un nivel bajo de capacidad instalada (ver figura 10).

Esta situación se debe fundamentalmente a que la mayoría de productores (84,3 %) tiene un nivel bajo de producción, ya que producen menos de 310 000 kg por campaña (ver figura 4); así mismo, no aplican buenas prácticas de almacenamiento, no disponen de áreas amplias para la producción de cebolla, 94 % de los productores así lo sostienen (ver figura 5), una proporción importante de productores (41 %) no clasifica por calidades el producto (ver figura 7), además, la mayoría de productores (54,2 %) no embolsa su producto, por lo que la venta es granel (ver figura 8) y solo el 16,9 % de los productores exporta más del 66,7 % de su producción (ver figura 9).

Estas condiciones de capacidad instalada de los productores de cebolla, determinan una influencia directa en las exportaciones del producto. Esto quiere decir, que los bajos niveles de exportación de cebolla que se observan en los productores del CPM La Yarada, se explican por los bajos niveles de capacidad instalada que tienen los productores, con una seguridad estadística del 99 %.

A este respecto, Pareja (2008) observo que para que un producto sea exportable, como es la cebolla dulce orgánica que se produce en la ciudad de Oruro Bolivia, esta debe cumplir con las condiciones de la regulación del mercado destino, sobre todo en el aseguramiento de la calidad del producto, la cual se basa en la aplicación de buenas prácticas agrícolas y buenas prácticas de manufactura. Esquivel y García (2006) observaron que los parámetros internacionales para la comercialización de la cebolla amarilla, clasifica la calidad en cebolla de primera, segunda y tercera.

La capacidad instalada es un factor clave para la sustitución a productos exportables, Huaytalla (2016) observó en los productores de la Cooperativa Virgen del Carmen en Ayacucho, que la sustitución del cultivo de papa por el de quinua, es posible siempre y cuando la cantidad de producción de la quinua sea mayor que de la papa, bajo mismas condiciones de precio, lo cual aseguraría una mayor rentabilidad.

Por otro lado, una forma de mejorar la capacidad instalada, como establece Ruiz (2014), es incrementar el área del cultivo lo cual mejoraría la sostenibilidad de la oferta exportable del producto, como es el caso del Camu Camu en la Región Amazónica.

En cuanto a la capacidad económica y financiera, este factor determina en la empresa agrícola la posibilidad de contar con los recursos necesarios para solventar una exportación, bajo condiciones de precios competitivos. Si la empresa agrícola no cuenta con posibilidades de solventar el proceso con recursos propios, deberá contar con capacidad de endeudamiento y conseguir financiamiento externo (Ministerio de Agricultura y Riego del Perú, 2015).

Respecto de este factor, los productores de cebolla en La Yarada presentan un buen desarrollo de la capacidad económica y financiera. Se encontró que el 18,1 % de los productores tienen un nivel bajo, el 69,9 % tiene un nivel regular y el 12 % tiene un nivel alto (ver figura 17).

La buena capacidad económica y financiera se debe principalmente a no tuvieron la necesidad de solicitar crédito para realizar la exportación de cebolla, así mismo, la gran mayoría de productores (74,7 %) trabaja con su propio capital de trabajo (ver figura 11). Aunque no venden su producto a crédito y en el 55,4 % de los casos, no son propietarios de la unidad agrícola que explotan (ver figura 13). Sin embargo son propietarios en el 95,2 % de casos de los equipos de riego tecnificado y en el 51,8 % de vehículos de transporte (ver tabla 7). Además, el 96,4 % de los productores pueden acceder a crédito en cualquier institución financiera, esto debido a que no tienen deudas crediticias (ver figuras 14 y 15).

Estas condiciones de capacidad económica y financiera de los productores de cebolla, determinan una influencia directa en las exportaciones del producto. Esto quiere decir, que los regulares niveles de exportación de cebolla que se observan en los productores del CPM La Yarada, se explican por los regulares niveles de capacidad económica y financiera que tienen los productores, con una seguridad estadística del 99 %.

La capacidad económica y financiera es un factor clave para mejorar la oferta exportable de un producto, así lo sostiene Ruiz (2014) quien observó en el caso de la exportación del Camu Camu, que en las condiciones actuales de producción y comercialización del Camu Camu no garantizan la sostenibilidad de la oferta exportable del Camu Camu en el mercado internacional durante el periodo 2014-2018. Por lo que concluye que, para mejorar esta situación, se debe implementar sistemas productivos con tecnología avanzada, lo cual implica utilizar gran cantidad de recursos económicos propios, o en su defecto contar con capacidad de endeudamiento para conseguir financiamiento externo.

En cuanto a la capacidad de gestión, este factor determina la conciencia exportadora de la empresa agrícola, que le permite tener objetivos claros a dónde quiere llegar, conocer sus fortalezas, debilidades y posición competitiva en el mercado internacional; y como consecuencia de esto, cuente con los profesionales adecuados y capacitados que operen o gestionen las actividades de la empresa en el logro de sus objetivos (PROMPEX, 2001).

Respecto de este factor, se observó que los productores de cebolla en La Yarada presentan un nivel bajo de capacidad de gestión (ver figura 25). Esta mala performance se debe fundamentalmente, a que la mayoría de productores (81,9 %) no recibió capacitación en exportación de productos agrícolas (ver figura 18); así mismo, ninguno recibió capacitación en inteligencia comercial y planeamiento estratégico (ver figuras 19 y 20).

Además, todos los que exportan cebolla lo hacen a través de intermediarios (ver figura 21), y ninguno recibió asesoría de profesionales en materias de abogacía, contabilidad o ingeniería agroindustrial, solo el 1,2 % recibió asesoría de un ingeniero agrónomo o agente aduanero (ver tabla 8). En cuanto a experiencia exportable, la mayoría de productores (67,5 %) nunca realizaron alguna exportación de un producto agrícola (ver figura 22).

Estas condiciones de capacidad de gestión de los productores de cebolla, determinan una influencia directa en las exportaciones del producto. Esto quiere decir, que los bajos niveles de exportación de cebolla que se observan en los productores del CPM La Yarada, se explican por los bajos niveles de capacidad de gestión que tienen los productores, con una seguridad estadística del 99 %.

Estas mismas características encontró Liendo (2011) en los productores de cebolla amarilla dulce (*Allium cepa* L.) de la región Tacna, observo que los productores que exportan cebolla al mercado de Estados Unidos utilizan un intermediario porque esto involucra pagos al contado (menor riesgo) aunque tienen bajo margen de utilidad. Así mismo, comprobó que los productores eligen un intermediario debido a su desconfianza y su falta de organización, para conformar frentes competitivos. Esquivel y García (2006) también observo bajos niveles de inteligencia comercial, en los productores de cebolla amarilla (*Allium cepa* L), en los Municipios de La Concordia y Sébaco en Nicaragua. Encontró deficiente información de precios de mercado de la cebolla, lo que perjudica a los productores en la venta de la producción ante los agentes intermediarios. También observó que el principal canal de comercialización involucra agentes intermediarios.

Para mejorar la cultura exportadora, Huaytalla (2016) sugiere que debe de existir apoyo por parte del Estado para la capacitación técnica y comercial de los agricultores, quienes por su condición, no pueden acceder cursos de capacitación que resultan altamente costosos, como es el caso de los productores de la Cooperativa Virgen del Carmen de Ayacucho. En esa misma lógica, Esquivel y García (2006) establecen que los productores de cebolla de los Municipios de La Concordia y Sébaco en Nicaragua, están dispuestos a incrementar sus áreas de producción, pero requieren financiamiento, asistencia técnica y capacitación que les permita superar los problemas fito-sanitarios y de calidad del producto,

CONCLUSIONES

1. En los últimos años se obtuvieron resultados muy bajos en el sector exportador debido a que los agricultores del Centro Poblado Menor la Yarada presentaron diversos problemas para poder afrontar una exportación, teniendo en cuenta como principales causas que repercutieron en el descenso de las exportaciones de cebolla la capacidad instalada, capacidad económica / financiera y capacidad de gestión, al no cumplir con estos requerimientos y exigencias del mercado internacional.
2. El resultado obtenido de (80,9 %) nos permite afirmar que la capacidad instalada es altamente significativa en la exportación de cebolla. El acopio de diferentes agricultores y de aquellos que cuentan con áreas más amplias en la Yarada permitirán reunir grandes volúmenes el cual se podrá cumplir con uno de los requerimientos y ofertar al mercado internacional.
3. En la capacidad económica y financiera se encontró correlación positiva con un resultado de (61,7 %), donde permiten afirmar que la capacidad económica y financiera influye directamente en las exportaciones de cebolla. Los agricultores del Centro poblado menor la Yarada requieren de un buen financiamiento considerando los grandes volúmenes de producción donde la cebolla cumpla con los estándares de calidad como también para poder solventar todo el proceso de exportación.
4. Se encontró correlación positiva (62,5 %) y altamente significativa entre la capacidad de gestión y la exportación de cebolla, permitiendo afirmar que la capacidad de gestión influye directamente en las exportaciones de cebolla. Las capacitaciones y asesoramiento permitirá a los agricultores del centro poblado menor la Yarada recobrar la confianza y seguridad en los profesionales como tener una conciencia y cultura exportadora, objetivos claros y conocer sus fortalezas y debilidades para así tener una posición competitiva en el mercado internacional.

5. Los agricultores del Centro poblado menor la Yarada requieren de áreas más amplias y acopio de diferentes parcelas para el cultivo de cebolla así se podrá obtener grandes volúmenes de exportación; el financiamiento y endeudamiento es primordial para la obtención de productos con estándares de calidad y finalmente la capacidad de gestión implica el asesoramiento y capacitaciones constantes a los agricultores para el desarrollo y proceso de las exportaciones.

SUGERENCIAS

1. Se sugiere ampliar la investigación, determinando la influencia de la oferta exportable, en las exportaciones de cebolla de los productores del distrito de Ite. Otro de los distritos de mayor importancia en la producción y exportación de cebolla, es el distrito de Ite. En ese sentido, Este conocimiento nos permitirá caracterizar de mejor manera, como se relaciona la oferta exportable y las exportaciones de cebolla en la región de Tacna.
2. El estudio encontró que los productores de cebolla en la Yarada presentan bajo nivel de capacidad de gestión, la capacidad de gestión está relacionada con “la cultura exportadora” que tiene la empresa agrícola. En ese sentido, se recomienda ampliar la investigación, considerando nuevos indicadores que midan el concepto de “cultura exportadora”, entre ellos se podría considerar: El marketing internacional, la capacitación en TICs, el uso de aplicativos comerciales para exportación, etc.
3. Ampliar la investigación comparando los niveles exportación y el nivel de oferta exportable que presentan los productores de orégano y aceituna de la región de Tacna. A priori se esperaría que este tipo de productores presenten niveles altos de oferta exportable y de volumen de exportación, esto debido a que Tacna es líder nacional en producción y exportación de orégano y aceituna.

REFERENCIAS

- Bajo, O. (2001). *Teorías del Comercio Internacional*. Barcelona: Antoni Bosch. 160 p.
- Comisión para la Promoción de Exportaciones. (2001). *La Clave del Comercio, Libro de Respuestas para los Pequeños y Medianos Exportadores*. Lima: PROMPEX, ProCip. 315 p.
- Cramer, G., & Jensen, C. (1990). *Economía Agrícola y Agroempresas*. Mexico: Compañía Editora Continental S.A México. 485p.
- Dirección Regional de Agricultura Tacna. (2013). *Tacna: Producción y exportación de aceituna, orégano y cebolla*. Tacna: DRAT. P 118.
- Dirección Regional de Agricultura Tacna. (2016). Recuperado el 18 de Noviembre de 2016, de http://www.agritacna.gob.pe/link_buscar_estadi.php
- Esquivel, O., & García, M. (2006). *Estudio de la producción y comercialización de la cebolla amarilla (Allium cepa L), en los Municipios de La Concordia y Sébaco, en el período 2005-06*. Managua: Tesis (Titulo). Universidad Nacional Agraria. 123 p.
- Hernández, E. (2006). *Manual de estadística*. Bogotá: Universidad Cooperativa de Colombia. 194p.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2006). *Metodología de la investigación*. Mexico: McGraw Hill Interamericana. 850p.
- Huaytalla, C. (2016). *Generación de oferta exportable mediante la sustitución de cultivos de papa hacia la producción de quinua en la Cooperativa Virgen del Carmen-Ayacucho para su comercialización en el mercado de Toronto-Canadá*. Lima: Tesis (Titulo). Universidad San Martín de Porras. P 164.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2012). *INEI*. Recuperado el 25 de Noviembre de 2016, de <http://censos.inei.gob.pe/Cenagro/redatam/#>
- Liendo, H. (2011). *Canales de distribución para la exportación de cebolla amarilla*

- dulce (Allium cepa L.) de la región Tacna, año 2009*. Tacna: Tesis (Maestría). Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann. 152 p.
- Medina, L. (2013). *Análisis de los factores internos de la oferta exportable de artesanía textil para el ingreso a los mercados internacionales, región Puno - periodo 2012*. Puno: Tesis (Título). Universidad Nacional del Altiplano. 189 p.
- Mercado, S. (2000). *Comercio Internacional*. México: Limusa. 4ta Edición. 306 p.
- Ministerio de Agricultura y Riego del Perú. (2015). *Página web del MINAGRI*. Recuperado el 20 de Noviembre de 2016, de <http://minagri.gob.pe/portal/objetivos/181-exportaciones/que-podemos-exportar/532-definicion-de-oferta-exportable>
- Ministerio de Agricultura y Riego del Perú. (2016). *Modulo de consulta a la base de datos de la DGIA*. Recuperado el 18 de Noviembre de 2016, de http://frenteweb.minagri.gob.pe/sisca/?mod=consulta_cult
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2005). *Página oficial del MINCETUR*. Recuperado el 10 de Mayo de 2017, de http://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/Pecex/avance_regiones/Tacna/PERX_TACNA.pdf
- Mochon, F., & Alberto, V. (2008). *Economía Principios y aplicaciones*. Mexico: McGraw Hill Cuarta Edición. 619p.
- Pareja, S. (2008). *Plataforma de exportación de cebolla dulce orgánica*. Oruro: Tesis (Título). Universidad Técnica de Oruro. 202 p.
- Parkin, M. (2009). *Economía*. México: Pearson Addison Wesley. 8ava Edición. 799 p.
- Peceros, K. (2016). *Biocomercio en el Perú: Desarrollo de oferta exportable de productos, con valor agregado, derivados de la biodiversidad nativa*. Lima: Tesis (Título). Universidad Nacional Mayor de San Marcos. 178 p.

- Ruiz, M. (2014). *Sostenibilidad de la oferta exportable del camu camu en la región Amazónica*. Lima: Tesis (Maestría). Universidad Nacional Mayor de San Marcos. P 230.
- Sabino, C. (1991). *Diccionario de Economía y Finanzas*. Caracas: Editorial Panapo. 304 p.
- Sánchez, D., & Cabrera, S. (2006). *Estudio para la obtención de cebolla perla deshidratado y diseño de secador industrial*. Guayaquil: Tesis (Titulo). Universidad de Guayaquil. 103 p.

ANEXOS

Anexo N^o 1: Matriz de Consistencia

Título: Influencia de la oferta exportable en las exportaciones de cebolla, en los productores del Centro Poblado Menor La Yarada, 2017.

Problema general	Objetivo General	Hipótesis general	Variable dependiente
¿Cómo influye la oferta exportable en las exportaciones de cebolla, de los productores del Centro Poblado Menor La Yarada?.	Determinar la influencia de la oferta exportable en las exportaciones de cebolla, de los productores del Centro Poblado Menor La Yarada.	La oferta exportable influye significativamente en las exportaciones de cebolla, de los productores del Centro Poblado Menor La Yarada.	Y: Exportación de cebolla - Volumen físico destinado a la exportación.
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas	Variables independiente
¿La capacidad instalada influye en las exportaciones de cebolla?.	Identificar si la capacidad instalada influye en las exportaciones de cebolla.	La capacidad instalada influye directamente en las exportaciones de cebolla.	X: Oferta exportable - Capacidad instalada - Capacidad económica financiera - Capacidad de gestión
¿La capacidad económica y financiera influye en las exportaciones de cebolla?	Establecer si la capacidad económica y financiera influye en las exportaciones de cebolla.	La capacidad económica y financiera influye directamente en las exportaciones de cebolla.	
¿La capacidad de gestión influye en las exportaciones de cebolla?	Verificar si la capacidad de gestión influye en las exportaciones de cebolla.	La capacidad de gestión influye directamente en las exportaciones de cebolla.	
Método y diseño	Población y muestra	Técnicas e instrumentos	
Tipo: Aplicada y cuantitativa. Nivel: Correlacional. Diseño: Observacional, retrospectivo y transversal	Universo: 203 productores de cebolla. Muestra: 80 productores de cebolla.	Técnica: Encuesta Instrumento: cuestionario Tratamiento estadístico: Prueba t para el coeficiente R de Pearson.	

Elaboración: propia

Anexo N^o 2: Operacionalización de variables

Definición conceptual de la variable	Dimensiones	Indicador
<p>OFERTA EXPORTABLE (X)</p> <p>La oferta exportable de una empresa es más que asegurar los volúmenes solicitados por un determinado cliente o contar con productos que satisfacen los requerimientos de los mercados de destino. La oferta exportable también tiene que ver con la capacidad económica, financiera y de gestión de la empresa.</p>	Capacidad instalada y/o del disponibilidad del producto	Producción (kg)
		Amplia área agrícola destinada al cultivo de cebolla
		Aplica Buenas Prácticas de Almacenamiento
		Estandariza el producto
		Presentación del producto
		Proporción destinado al mercado externo (%)
	Capacidad económica y/o financiera	Propio capital de trabajo
		Venta del producto a crédito
		Es propietario de la unidad agrícola
		Es propietario de Maquinaria agrícola (tractor, vehículos, equipo de bombeo de agua, equipo de riego tecnificado)
		Accede a crédito en cualquier institución financiera
		Tiene deudas financieras
	Capacidad de gestión	Solicitó crédito para realizar la exportación
		Capacitación en exportación
		Capacitación en inteligencia comercial
		Capacitación en planeamiento estratégico
		Canal de exportación
		Disponibilidad de Personal o asesoría (Ing. Agrónomo, Ing. Agroindustrial, Abogado, Contador, Asesoría aduanera)
Experiencia exportable (Año y país)		
<p>EXPORTACIÓN (Y)</p> <p>Es la venta de un producto (cebolla) desde una empresa hacia el extranjero.</p>	Volumen físico destinado a la exportación.	Kg por campaña.

Elaboración: propia

Anexo N° 3: Instrumentos de investigación

UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
Escuela Profesional de Administración de Negocios Internacionales

CUESTIONARIO

Encuesta N° _____ Comisión de regantes: _____

El presente cuestionario tiene como objetivo determinar la influencia de la oferta exportable en las exportaciones de cebolla, de los productores del Centro Poblado Menor La Yarada, 2017. Sus respuestas serán tratadas en forma confidencial y sólo para fines académicos. Por favor, responda las preguntas con toda la sinceridad posible.

I. Exportación de cebolla

- 1.1. En la última campaña agrícola, ¿exporto cebolla? Si ___ No ___
- 1.2. **Si respondió Si:** ¿cuantos kg exporto? _____ ¿A qué país? _____
- 1.3. ¿Usted mismo realiza la exportación? Si ___ No ___ **Si respondió No,** ¿Quién hace la exportación?: Un intermediario Si ___ No ___ Un bróker Si ___ No ___
- 1.4. Para realizar la exportación de cebolla, solicito crédito a una institución financiera Si ___ No ___

II. Capacidad Instalada

- 2.1. ¿Cuántos kg de cebolla produjo en la última campaña agrícola? _____
- 2.2. ¿Cuenta con un área amplia destinada a la producción de cebolla? Si ___ No ___
- 2.3. ¿Aplica Buenas Prácticas de Almacenamiento para la cebolla que cosecho? Si ___ No ___
- 2.4. ¿Selecciona por calidades la cebolla que produjo? Si ___ No ___ **Si respondió Si:** ¿Nombre de las calidades de cebolla que produce? _____
- 2.5. La comercialización de la cebolla es: a granel ___ en sacos _____

III. Capacidad económica y/o financiera

- 3.1. Todo su capital de trabajo es propio: Si ___ No ___
- 3.2. Vende la cebolla: a crédito Si ___ No ___ **Si respondió si:** ¿Cuál es el plazo de pago? _____
- 3.3. Es propietario del predio donde cultiva la cebolla: Si ___ No ___
- 3.4. ¿Es propietario de los siguientes equipos y maquinarias?:
Tractor: Si ___ No ___ Vehículos de transporte (Auto/camioneta/camión): Si ___ No ___
Equipo de bombeo de agua: Si ___ No ___ Equipo de riego tecnificado: Si ___ No ___
- 3.5. Puede acceder a crédito en cualquier institución financiera: Si ___ No ___
- 3.6. Tiene deudas financieras: Si ___ No ___

IV. Capacidad de gestión

- 4.1. ¿Recibió algún tipo de capacitación sobre exportación de productos agrícolas? Si ___ No ___
- 4.2. ¿Recibió algún tipo de capacitación sobre inteligencia comercial? Si ___ No ___

- 4.3. ¿Recibió algún tipo de capacitación sobre planeamiento estratégico? Si ___ No ___
- 4.4. Usted recibe asesoría de los siguientes profesionales:
Ing. Agrónomo: Si ___ No ___ Ing. Agroindustrial: Si ___ No ___
Abogado: Si ___ No ___ Contador: Si ___ No ___ Agentes de aduanas: Si ___ No ___
- 1.5. ¿Alguna vez exporto un producto agropecuario?: Si ___ No ___ **Si respondió Si:**
¿En qué año lo hizo? _____ ¿A qué país?: _____

Gracias por su colaboración.


Anexo N° 4: Validación del instrumento de investigación

UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA
Facultad de Ciencias Empresariales

INSTRUMENTO: CUESTIONARIO QUE RECABA INFORMACIÓN ACADÉMICA PARA EL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN:
"INFLUENCIA DE LA OFERTA EXPORTABLE EN LAS EXPORTACIONES DE CEBOLLA, EN LOS PRODUCTORES DEL CENTRO
POBLADO MENOR LA YARADA, 2016"

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO POR JUICIO DE EXPERTOS.						
SECCIÓN I: DATOS GENERALES DE LA PERSONA ENCUESTADA						
El cuestionario propuesto ha sido confeccionado con fines de carácter académico a fin de recolectar la información necesaria y establecer la relación de la oferta exportable en las exportaciones de cebolla del centro Poblado la Yarada.						
	Muy mala/ Muy insatisfactoria	Mala/ Insatisfactoria	Normal / Indiferente	Buena/ Satisfactoria	Muy buena/ Muy satisfactoria	
	1	2	3	4	5	
N°	Ítem	Redacción Adecuada	Pertinencia con los objetivos	Claridad	Coherencia	Observaciones
1	Volumen de Exportación	5				
2	Capacidad instalada	5				
3	Capacidad económica y/o Financiamiento	5				
4	Capacidad de Gestión	5				
VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO POR JUICIO DE EXPERTOS.						
SECCIÓN I: OFERTA EXPORTABLE						
1	¿Cuántas toneladas ò kilogramos de cebolla produjo en la última campaña agrícola?	5				
2	¿Cuenta con un área amplia destinada a la producción de cebolla?	5				
3	¿En la producción de cebolla, aplica Buenas Prácticas de Almacenamiento?	5				
4	¿Selecciona por calidades la cebolla producida y con que tipos cuenta?	5				
5	¿Cómo realiza la presentación del producto exportado?	5				
6	¿Qué proporción de cebolla que produce, es para el mercado externo?	5				
7	¿Todo su capital de trabajo es propio?	5				
8	¿Cuál es el acuerdo y forma de pago de la exportación?	5				
9	¿Es propietario de la unidad agrícola?	5				
10	¿Es propietario de equipos / maquinaria agrícola?	5				
11	¿Puede acceder a crédito en cualquier institución financiera?	5				
12	¿Tiene deudas financieras?	5				
13	¿Siempre solicita crédito para realizar la exportación?	5				
14	¿Recibió algún tipo de capacitación en exportación?	5				
15	¿Recibió algún tipo de capacitación inteligencia comercial?	5				
16	¿Recibió algún tipo de capacitación sobre planeamiento estratégico?	5				
17	¿Qué tipo de canal de exportación utiliza?	5				
18	¿Usted cuenta con la asesoría necesaria para realizar una exportación?	5				
19	¿Usted cuenta con experiencia exportable?	5				

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO POR JUICIO DE EXPERTOS.						
SECCIÓN II : EXPORTACION DE CEBOLLA						
Nº	Items	Redacción Adecuada	Pertinencia con los objetivos	Claridad	Coherencia	Observaciones
20	En la última campaña agrícola, ¿Exporto cebolla?	5				
21	¿Cuántas toneladas exporto y a qué país?	5				
22	¿Cuánto es el precio de venta por kilogramo ?	5				


Nombre y Apellido:	ADOLFO MINOJOSA MAHANE	
Nº DNI o Nº de Colegio al que pertenece:	00 44 7935	
Nivel Académico: Profesión:	MAESTRO ADMINISTRACIÓN	
Cargo:	CATEDRÁTICO	
Fecha:		
		Firma

UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA
Facultad de Ciencias Empresariales

INSTRUMENTO: CUESTIONARIO QUE RECABA INFORMACIÓN ACADÉMICA PARA EL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN:
"INFLUENCIA DE LA OFERTA EXPORTABLE EN LAS EXPORTACIONES DE CEBOLLA, EN LOS PRODUCTORES DEL CENTRO
POBLADO MENOR LA YARADA, 2016"

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO POR JUICIO DE EXPERTOS.						
SECCIÓN I: DATOS GENERALES DE LA PERSONA ENCUESTADA						
El cuestionario propuesto ha sido confeccionado con fines de carácter académico a fin de recolectar la información necesaria y establecer la relación de la oferta exportable en las exportaciones de cebolla del centro Poblado la Yarada.						
	Muy mala/ Muy Insatisfactoria	Mala/ Insatisfactoria	Normal / Indiferente	Buena/ Satisfactoria	Muy buena/ Muy satisfactoria	
	1	2	3	4	5	
Nº	Ítem	Redacción Adecuada	Pertinencia con los objetivos	Claridad	Coherencia	Observaciones
1	Volumen de Exportación	5				
2	Capacidad instalada	5				
3	Capacidad económica y/o Financiamiento	5				
4	Capacidad de Gestión	5				
VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO POR JUICIO DE EXPERTOS.						
SECCIÓN I: OFERTA EXPORTABLE						
1	¿Cuántas toneladas ò kilogramos de cebolla produjo en la última campaña agrícola?	5				
2	¿Cuenta con un área amplia destinada a la producción de cebolla?	5				
3	¿En la producción de cebolla, aplica Buenas Prácticas de Almacenamiento?	5				
4	¿Selecciona por calidades la cebolla producida y con que tipos cuenta?	5				
5	¿Cómo realiza la presentación del producto exportado?	5				
6	¿Qué proporción de cebolla que produce, es para el mercado externo?	5				
7	¿Todo su capital de trabajo es propio?	5				
8	¿Cuál es el acuerdo y forma de pago de la exportación?	5				
9	¿Es propietario de la unidad agrícola?	5				
10	¿Es propietario de equipos / maquinaria agrícola?	5				
11	¿Puede acceder a crédito en cualquier institución financiera?	5				
12	¿Tiene deudas financieras?	5				
13	¿Siempre solicita crédito para realizar la exportación?	5				
14	¿Recibió algún tipo de capacitación en exportación?	5				
15	¿Recibió algún tipo de capacitación inteligencia comercial?	5				
16	¿Recibió algún tipo de capacitación sobre planeamiento estratégico?	5				
17	¿Qué tipo de canal de exportación utiliza?	5				
18	¿Usted cuenta con la asesoría necesaria para realizar una exportación?	5				
19	¿Usted cuenta con experiencia exportable?	5				

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO POR JUICIO DE EXPERTOS.						
SECCIÓN II : EXPORTACION DE CEBOLLA						
Nº	Items	Redacción Adecuada	Pertinencia con los objetivos	Claridad	Coherencia	Observaciones
20	En la última campaña agrícola, ¿Exporto cebolla?	5				
21	¿Cuántas toneladas exporto y a qué país?	5				
22	¿Cuánto es el precio de venta por kilogramo ?	5				


Nombre y Apellido:	RENÉ FREDY MAHANI		
Nº DNI o Nº de Colegio al que pertenece:	00447343		
Nivel Académico/Profesión:	INGENIERO		
Cargo:	CATEDRATICO		
Fecha:	23-06-2017		
			Firma

UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA
Facultad de Ciencias Empresariales

INSTRUMENTO: CUESTIONARIO QUE RECABA INFORMACIÓN ACADÉMICA PARA EL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN:
"INFLUENCIA DE LA OFERTA EXPORTABLE EN LAS EXPORTACIONES DE CEBOLLA, EN LOS PRODUCTORES DEL CENTRO
POBLADO MENOR LA YARADA, 2016"

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO POR JUICIO DE EXPERTOS.						
SECCIÓN I: DATOS GENERALES DE LA PERSONA ENCUESTADA						
El cuestionario propuesto ha sido confeccionado con fines de carácter académico a fin de recolectar la información necesaria y establecer la relación de la oferta exportable en las exportaciones de cebolla del centro Poblado la Yarada.						
	Muy mala/ Muy insatisfactoria	Mala/ Insatisfactoria	Normal / Indiferente	Buena/ Satisfactoria	Muy buena/ Muy satisfactoria	
	1	2	3	4	5	
Nº	Items	Redacción Adecuada	Pertinencia con los objetivos	Claridad	Coherencia	Observaciones
1	Volumen de Exportación	5				
2	Capacidad instalada	5				
3	Capacidad económica y/o Financiamiento	5				
4	Capacidad de Gestión	5				
VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO POR JUICIO DE EXPERTOS.						
SECCIÓN I: OFERTA EXPORTABLE						
1	¿Cuántas toneladas ó kilogramos de cebolla produjo en la última campaña agrícola?	5				
2	¿Cuenta con un área amplia destinada a la producción de cebolla?	5				
3	¿En la producción de cebolla, aplica Buenas Prácticas de Almacenamiento?	5				
4	¿Selecciona por calidades la cebolla producida y con que tipos cuenta?	5				
5	¿Cómo realiza la presentación del producto exportado?	5				
6	¿Qué proporción de cebolla que produce, es para el mercado externo?	5				
7	¿Todo su capital de trabajo es propio?	5				
8	¿Cuál es el acuerdo y forma de pago de la exportación?	5				
9	¿Es propietario de la unidad agrícola?	5				
10	¿Es propietario de equipos / maquinaria agrícola?	5				
11	¿Puede acceder a crédito en cualquier institución financiera?	5				
12	¿Tiene deudas financieras?	5				
13	¿Siempre solicita crédito para realizar la exportación?	5				
14	¿Recibió algún tipo de capacitación en exportación?	5				
15	¿Recibió algún tipo de capacitación Inteligencia comercial?	5				
16	¿Recibió algún tipo de capacitación sobre planeamiento estratégico?	5				
17	¿Qué tipo de canal de exportación utiliza?	5				
18	¿Usted cuenta con la asesoría necesaria para realizar una exportación?	5				
19	¿Usted cuenta con experiencia exportable?	5				

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO POR JUICIO DE EXPERTOS.						
SECCIÓN II : EXPORTACION DE CEBOLLA						
Nº	Items	Redacción Adecuada	Pertinencia con los objetivos	Claridad	Coherencia	Observaciones
20	En la última campaña agrícola, ¿Exporto cebolla?	5				
21	¿Cuántas toneladas exporto y a qué país?	5				
22	¿Cuánto es el precio de venta por kilogramo ?	5				

Nombre y Apellido:	FERNANDO ARENAS		
Nº DNI o Nº de Colegio al que pertenece:	00404409		
Nivel Académico/Profesión:	SUPERIOR		
Cargo:	Eco. ECONOMIA		
Fecha:	23-06-2017		
			Firma

Anexo N^o 5: Fotos del trabajo de campo















