

UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA

Facultad de Ciencias Empresariales

**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE
NEGOCIOS INTERNACIONALES**



**LA RELACIÓN DE LA OFERTA EXPORTABLE Y
PRODUCCIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE CEBOLLA EN EL
DISTRITO YARADA LOS PALOS, AÑO 2023.**

TESIS

PRESENTADA POR:

BACH. LEYDI BRISEYDA LOPEZ RUIZ

ASESOR:

DRA. MARIZOL CANDELARIA ARAMBULO

Para optar el título profesional de:

LIC. EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

TACNA-PERU

2024

DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD

Yo **Leydi Briseyda Lopez Ruiz**, en calidad de: Egresado de la Escuela Profesional de **nombre de la escuela y mención si tuviera** de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Privada de Tacna, identificado con DNI **72042744** Soy autor de la tesis titulada: *La relación de la oferta exportable y producción para la exportación de cebolla en el distrito Yarada los palos año 2023* , teniendo como asesor a la Dra Marizol Candelaria Arambulo.

DECLARO BAJO JURAMENTO:

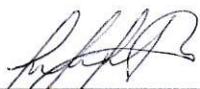
- Ser el único autor del texto entregado para obtener el **Título profesional de Lic. Administración de negocios internacionales** , y que tal texto no ha sido plagiado, ni total ni parcialmente, para la cual se han respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas.
- Así mismo, declaro no haber trasgredido ninguna norma universitaria con respecto al plagio ni a las leyes establecidas que protegen la propiedad intelectual, como tal no atento contra derecho de terceros.
- Declaro, que la tesis no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
- Por último, declaro que para la recopilación de datos se ha solicitado la autorización respectiva a la empresa u organización, evidenciándose que la información presentada es real y soy conocedor (a) de las sanciones penales en caso de infringir las leyes del plagio y de falsa declaración, y que firmo la presente con pleno uso de mis facultades y asumiendo todas las responsabilidades de ella derivada.

Por lo expuesto, mediante la presente, asumo frente a LA UNIVERSIDAD cualquier responsabilidad que pudiera derivarse por la autoría, originalidad y veracidad del contenido de la tesis, así como por los derechos sobre la obra o invención presentada. En consecuencia, me hago responsable frente a LA UNIVERSIDAD y a terceros, de cualquier daño que pudiera ocasionar, por el incumplimiento de lo declarado o que pudiera encontrar como causa del trabajo presentado, asumiendo todas las cargas pecuniarias que pudieran derivarse de ello en favor de terceros con motivo de acciones, reclamaciones o conflictos derivados del incumplimiento de lo declarado o las que

encontrasen causa en el contenido de la tesis, libro o trabajo de investigación.

De identificarse fraude, piratería, plagio, falsificación o que el trabajo de investigación haya sido publicado anteriormente; asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Privada de Tacna.

Tacna, 14 de Noviembre del 2024



Bach. Leydi Briseyda Lopez Ruiz

DNI: 72042744

DEDICATORIA

A Dios por su infinita bondad, con todo mi corazón dedico mi tesis a mi madre, ya que sin ella no lo habría logrado, me enseñó la perseverancia, me hizo entender que nunca es tarde para lograr mis sueños así que todo mi esfuerzo es para ti.

RECONOCIMIENTO

Primeramente, dar gracias a Dios por darme la fortaleza de continuar. A mi familia por siempre estar a mi lado. A mi Asesora Dra, Marizol Candelaria Arambulo, por siempre acompañarme, apoyarme incondicionalmente en todo este proceso para mi realización profesional, agradecer infinitamente a Dios por poner en mi camino a mi Asesora, el tiempo de Dios es perfecto.

RESUMEN

El objetivo de este presente estudio fue evaluar la relación que existe de la oferta exportable y producción para la exportación en el distrito de Yarada los Palos durante el periodo 2023, se identificó la variable independiente y dependiente para luego sacar indicadores y dimensiones que nos ayuden a identificar los factores que influyen de manera positiva o negativa para medir que tanto de relación existe en este estudio.

Se utilizó el instrumento de medición por medio de encuesta a los productores de la zona, dado los resultados se plasmó el programa SPSS para identificar en qué medida guarda relación ambas variables.

Finalmente, las muestras mostraron una correlación muy baja y negativa como resultado que no hay una relación significativa.

Se concluyó que los productores carecen de herramientas necesarias relacionado a la oferta exportable para obtener una buena producción de cebolla.

Palabras claves: Oferta exportable, producción, exportación.

ABSTRACT

The objective of this present study was to evaluate the relationship that exists between the exportable supply and production for export in the district of Yarada los Palos during the period 2023, the independent and dependent variable was identified to then extract indicators and dimensions that help us to identify the factors that influence positively or negatively to measure how much of a relationship exists in this study.

The measurement instrument was used through a survey of producers in the area; given the results, the SPSS program was used to identify the extent to which both variables are related.

Finally, the samples showed a very low and negative correlation resulting in no significant relationship.

It was concluded that producers lack the necessary tools related to the exportable supply to obtain good onion production.

Keywords: Exportable supply, production, export.

ÍNDICE

DEDICATORIA.....	ii
RECONOCIMIENTO	iii
RESUMEN.....	iv
ABSTRACT	v
ÍNDICE.....	vi
ÍNDICE DE TABLAS	viii
ÍNDICE DE FIGURAS	x
INTRODUCCIÓN.....	11
CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	12
1.1. Identificación y determinación del problema	12
1.2. Formulación del problema.....	16
1.3. Objetivos: generales y específicos	16
1.4. Justificación, Importancia y alcances de la investigación.....	17
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO.....	19
2.1. Antecedentes del estudio	19
2.2. Bases teóricas – científicas.....	26
2.2.1. Oferta exportable	26
2.2.2. Producción para la exportación.....	35
2.3. Definición de términos básicos.....	57

2.4. Sistema de hipótesis	58
2.5. Sistema de variables.....	58
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA.....	61
3.1. Tipo de investigación.....	61
3.2. Diseño de investigación	61
3.3. Población y muestra.....	62
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	62
3.5. Técnicas de procesamiento de datos.....	63
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	64
4.1. Tratamiento estadístico e interpretación de cuadros.....	64
4.2. Presentación de resultados, tablas, gráficos, figuras, etc	66
4.3. Contraste de hipótesis	82
4.4. Discusión de resultados.....	90
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	93
REFERENCIAS	98
ANEXOS	105
Anexo 1: Matriz de consistencia.....	105
Anexo 2: Operacionalización de variables	107
Anexo 3: Instrumentos de investigación	109
Anexo 4: Validez y confiabilidad del instrumento de investigación	113

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Volumen de cebolla ingresado al mercado mayorista de Lima</i>	50
Tabla 2 <i>Importaciones totales de los países a los cuales se exporto cebolla</i>	51
Tabla 3 <i>Operacionalización de la Oferta Exportable</i>	59
Tabla 4 <i>Operacionalización de la Producción para la Exportación</i>	60
Tabla 8 <i>Considera usted que la capacidad instalada de la producción para exportar cebollas en términos de volumen es adecuada para que sus clientes puedan atender la demanda externa</i>	66
Tabla 9 <i>Considera usted que cuenta con las herramientas de acopio y producción, estrategias para asegurar el volumen</i>	67
Tabla 10 <i>Considera usted que la tecnología utilizada en la producción y el proceso de adecuación de cebollas los hace competitivos en el mercado internacional</i>	67
Tabla 11 <i>Considera usted que tiene las condiciones para aumentar el volumen de exportación cebollas.....</i>	68
Tabla 12 <i>Considera usted que tiene la capacidad logística y operativa para atender eficientemente a las empresas para que exporten al mercado externo</i>	68
Tabla 13 <i>Considera usted que la cebolla que producimos cumple con las características técnicas que la diferencian positivamente en el mercado internacional</i>	69
Tabla 14 <i>Considera usted que nuestro producto es competitivo en términos de calidad</i>	69
Tabla 15 <i>Considera usted que estamos involucrados activamente en la compra y venta de bienes y atención al cliente para que puedan atender al mercado internacional..</i>	70

Tabla 16 <i>Considera usted que la venta de cebollas para su exportación ha contribuido significativamente al aumento de su capital invertido</i>	71
Tabla 17 <i>Considera que cuenta con los recursos económicos necesarios para llevar a cabo eficientemente el proceso de producción para exportación.....</i>	71
Tabla 18 <i>Cree usted que los costos incurridos en la producción le permiten obtener las ganancias esperadas</i>	72
Tabla 19 <i>Considera usted que el capital de trabajo es adecuado para gestionar eficientemente la producción de cebollas para exportar</i>	72
Tabla 20 <i>Considera usted que cuenta con la infraestructura adecuada para procesamiento de cebollas destinadas a la exportación.</i>	73
Tabla 22 <i>Considera usted que se esfuerza por adaptarse a las regulaciones fitosanitarias y de etiquetado exigidas por los mercados internacionales.....</i>	74

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 <i>Exportación agrícola no tradicional entre enero y junio de 2022 según departamento (US\$ millones)</i>	29
Figura 2 <i>Exportación de cebolla fresca 2023 FOB%</i>	32
Figura 3 <i>Razones de inversión</i>	55
Figura 4 <i>Hectareaje adicional dispuesto a invertir.....</i>	57

INTRODUCCIÓN

La oferta exportable es la capacidad que tiene una empresa o un país en ofrecer su producto, siendo competitivo en el mercado internacional cumpliendo con los requisitos y estándares de calidad que se requiere para el mercado exterior. Es muy importante que el producto que se comercialice tenga un valor agregado para que así sea más competitivo.

Para que el producto presente competitividad, es importante que tenga los procesos adecuados utilizando los recursos disponibles, creando así bienes o servicios de calidad.

Tacna es una región que lidera por su gran producción y exportación de productos agrícola, esto debido a que se cuenta con grandes áreas de productividad, siendo un factor grande de influencia el clima, uno de los puntos estratégicos de producción es el Distrito de Yarada Los Palos. Considerando el periodo del año 2023, la exportación de cebolla en Tacna represento un 23%, dentro de la región, evidenciando así un porcentaje muy bajo.

La investigación plantea como objetivo general, " Analizar la relación entre la oferta exportable y la producción para la exportación de cebolla en el Distrito Yarada Los Palos, año 2023, que nos permite entender y explicar el bajo nivel de relación entre ambas variables.

El presente trabajo está comprendido por capítulos. En el capítulo I tenemos planteamiento del problema, capítulo II marco teórico, capítulo III metodología, capítulo IV resultados y discusión, conclusiones y recomendaciones, en el cual se utilizó instrumentos de encuesta para obtener resultados verídicos en la presente investigación.

CAPÍTULO I.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Identificación y determinación del problema

Los últimos años se mostraron complicados para el segmento de exportación de cebolla. El gran volumen con el que disponen, por tener producción en casi todo el mundo, mantuvo los precios realmente bajos y, debido a ello, una limitada rentabilidad que no tuvo crecimiento y aún más con la pandemia y las restricciones en la logística del proceso de su producción. Estas situaciones tan críticas influenciaron de manera negativa en las decisiones de inversión para la producción de cebolla a nivel mundial, afectando así su expansión de este producto.

Según datos de FAO, el Perú ocupa el puesto diez si nos referimos al rendimiento de cultivo de cebolla en el mundo, siendo superado en todo Latinoamérica por Costa Rica que ocupó el quinto puesto. En el año 2002, Perú obtuvo un rendimiento de 24 Tm/Ha contra 18 Tm/Ha que fue el promedio mundial. Es importante hoy en día resaltar que el Perú ocupa actualmente el puesto 28 en la lista de países productores de cebolla.

El problema se origina por una parte debido a la limitada producción que se presenta actualmente a nivel internacional. Sin embargo, otro factor es el impacto climático, lo cual ha reducido aún más la producción y stock de cebollas. Varias campañas de producción que se dio a nivel mundial (como las de España, los Países Bajos y los Estados Unidos) presentan variaciones altas en el ritmo de duración, mostrando que la producción se dé fuera de su periodo normal de maduración, adelantándose, o siendo más corta.

La producción peruana, se ha visto un poco reducida por razones similares que se presentó a nivel mundial. Las hectáreas de campo dedicados a su cultivo presentaron limitaciones en crecimiento y los factores climáticos presentaron altas temperaturas, se encargaron de que el volumen de producción redujera. Sin embargo, el límite de stocks internacional, la reducción de la oferta en Perú y la entrega a tiempo acordado de los envíos han originado que los precios se incrementaran notablemente (principalmente en los últimos dos meses).

La cebolla en el Perú atravesó situaciones difíciles a consecuencia de una inestabilidad logística internacional. Se vio afectada directamente la ganancia obtenida por productores, los costos se vieron influenciados de manera negativa por el aumento en el precio del flete, la escasez de insumos para su cultivo. Debido a todo este panorama, el incentivo para trabajar nuevas hectáreas de cebolla se ha ido perdiendo. Debido a lo todo lo mencionado, en las exportaciones del 2022, año en el que se registró una ligera caída o reducción del volumen, provocando así una disminución de la demanda que tuvo presencia en Europa y la apertura de nuevo mercados como el chino (fruit, 2023).

Las exportaciones de cebolla peruana están presentes con su gran diversidad amarilla, con un promedio del 79% de participación dentro del mercado peruano. Esto se da ya que los principales destinos, como son Estados Unidos y la Unión Europea, son quienes consumen esta variedad por su sabor ya que se familiarizan por su sabor y recetas en la cocina. Por otro lado, se tiene a las cebollas rojas, mostrando su preferencia dentro de Perú, y ocupan un segundo lugar en el mercado internacional. La gran acogida de cebolla roja tiene presencia en destinos muy específicos generando así que la producción peruana

de cebolla roja se posiciona principalmente dentro del mercado, se muestra que las exportaciones tienen presencia con un 11%. A finales de agosto, la exportación de cebolla sumó 118,416 toneladas por un valor de 47 millones de dólares. Presentando así una caída de volumen con un promedio del 4%, pero con un crecimiento en el valor total cercano al 8%. Se obtuvo buenos precios que se vieron reflejados en el mercado internacional, los cuales mantuvo una relación significativa en el aumento de envíos a partir de julio (fruit, 2023).

La exportación de cebolla mantiene un proceso particular o único, es decir que no se vende directamente, sino que se tiene un intermediario. La venta se realiza en Estados Unidos, por medio de empresas intermediarias que son nombradas "recibidores", ellas realizan el trabajo bajo un régimen de comisión. Estas empresas son las encargadas de hacer los pedidos, se da a negociar los precios y reciben la producción, por lo que obtienen el 50% de las ventas que dan a realizarse en los mercados de destino. El Perú tiene muchas ventajas comparativas debido a su calidad de la cebolla amarilla dulce y por la continua atención en los envíos. Según un informe del Environment Working Group, la cebolla se encuentra en el segmento de productos que presentan un grafo mínimo de contaminación en el mercado global.

A nivel nacional, Arequipa está presente con una producción de 65% del total de la cebolla y tienen el 56% de la superficie dedicada a este cultivo. Entre las zonas que más destacan tenemos: Tarma (11%), Lima (6%), La Libertad (4%) e Ica (3%) otros (12%) (PROMPEX, 2023).

La participación de mercados internacionales en las exportaciones en valor FOB de la cebolla desde Tacna de junio del 2013 a junio del 2014 fue de 6% al mercado de Estados Unidos y al de Chile 94%.

Tacna provee mayor exportación al mercado chileno, esto se notó más que todo en el periodo de emergencia por el COVID 19, el Ministerio de Agricultura y Riego, a través del SENASA, informo que 2 893 toneladas de cebolla fresca tuvieron certificación para su exportación esto a comparación del año 2019 el cual se registró 1600 toneladas. Siendo así el principal proveedor para el crecimiento agroexportador de la región Tacna, la entidad encargada en sanidad agraria desarrollo la inspección fitosanitaria, manteniendo así todo el cargamento libre de residuos vegetales, en la tierra como también libre de plagas cuarentenarias.

Se demuestra que, al poseer una oferta menor, la productividad peruana aún no mantiene un adecuado direccionamiento u orden. La distribución de envíos pudo haberse dado de una forma más adecuada teniendo así una adecuada respuesta aplicando para el mercado interno y el externo, obteniendo precios más competitivos.

La Dirección Regional Sectorial de Agricultura Tacna, como entidad derivado del Gobierno Regional de Tacna, direcciona su función en el trabajo en mejorar bienes y servicios agrarios que respalden en los siguientes siete años a la innovación y desarrollo del agro, generando empleo y competitividad de los productores, dentro de todo se aplica estrategias, como fortalecer la asociatividad de las organizaciones de Productores agropecuarios que den incentivo a su integración en cadenas productivas de cultivos, aumentar el rendimiento de la agricultura de los productores a una economía internacional, siendo importante tener una política establecida para desarrollar la servicios productivos y infraestructura de riego teniendo un manejo adecuado de los

recursos naturales, presentando un incremento de productividad y fortaleciendo la capacidad de gestión empresarial.

1.2. Formulación del problema

Problema principal

¿Qué relación existe entre la oferta exportable y la producción para la exportación de cebolla en el Distrito Yarada Los Palos, año 2023?

Problemas específicos

¿En qué medida la oferta exportable se relaciona con el costo de la producción de cebolla en el Distrito Yarada Los Palos, año 2023?

¿En qué medida la oferta exportable se relaciona con la capacidad instalada de hectáreas, Distrito Yarada Los Palos, año 2023?

¿En qué medida la oferta exportable se relaciona con la capacidad de gestión, Distrito Yarada Los Palos, año 2023?

1.3. Objetivos: generales y específicos

Objetivo General

Analizar la relación entre la oferta exportable y la producción para la exportación de cebolla en el Distrito Yarada Los Palos, año 2023.

Objetivos específicos

Evaluar en qué medida la oferta exportable se relaciona con el costo de la producción de cebolla en el Distrito Yarada Los Palos año 2023.

Analizar en qué medida la oferta exportable se relaciona con la capacidad instalada de hectáreas, Distrito Yarada Los Palos, año 2023.

Evaluar en qué medida la oferta exportable se relaciona con la capacidad de gestión, Distrito Yarada Los Palos, año 2023.

1.4. Justificación, Importancia y alcances de la investigación

Justificación teórica. La presente investigación contribuirá al conocimiento científico de la oferta exportable y las exportaciones, igualmente servirá para futuras investigaciones.

Justificación metodológica. En la investigación se utilizará una metodología para la recolección de datos, la misma que será validada por los expertos, así que podrá extenderse a casos similares en otros distritos de la región y del país.

Justificación práctica. Este trabajo de investigación brindará importante información para los agroexportadores peruanos dando a conocer acerca del beneficio de la capacidad exportable para entrar nuevos mercados Latinoamericanos como europeos. La información presente es importante, pues puede complementar a que se realice una adecuada exportación del producto, mejorar el nivel de vida del agricultor y controlar de manera más óptima nuestra balanza comercial en la medida en que se incentiven las exportaciones.

Importancia. De acuerdo a DRA (2023), en el departamento de Tacna se obtuvo el quinto puesto entre las regiones con una alta productividad de cebolla dentro de país (después de Arequipa, Ica, La Libertad, Lima y Lambayeque) con un promedio del 1.9% de la producción de cebolla peruana.

Durante el periodo del año 2019, la producción de cebolla creció a 75 mil 816 toneladas mostrando así un crecimiento en porcentaje de 25,9% en comparación con el año pasado mencionado; estos datos fueron informados por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

Tacna reportó un comportamiento de crecimiento del 7%, el cual presenta un nivel muy bajo de producción para la exportación (INEI, 2019).

Por lo tanto, en la presente investigación nos permite identificar variables sensibles que deben desarrollarse para mejorar la exportación y productividad de la cebolla y así mejorar la cadena productiva beneficiando con una buena capacidad de producción para atender mercados de una forma más atractiva y confiable.

Siendo los principales beneficiados directos el total de productores que se enfocan en este cultivo que es la cebolla ubicados en el Distrito La Yarada Los Palos, se estima que podría ser un promedio de 203 productores, la cantidad de producción dedicado a este segmento de cultivo de la cebolla MINDAR (2021); también se ven beneficiados indirectamente los que realizan la investigación, así como los productores de cebolla de la región Tacna.

Alcances de la investigación

Con esta investigación se llegará a conocer el nivel de correlación que existe entre la oferta exportable y la producción para la exportación de cebolla en el Distrito de Yarada Los Palos 2023.

Limitaciones

La limitación se puede presentar en la recopilación de datos informativos.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes del estudio

Internacionales

En base a la revisión que se ha dado, se tiene la siguiente bibliografía a fin, tales como:

Molina et al. (2020) en la Revista de Investigaciones realizaron el artículo titulado “Oferta exportable de México derivado del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica al Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico”; esta investigación se dio con el fin de tener un libre movimiento de bienes, servicios, capitales y personas entre otros. Se aplicó el método mixto por lo compleja que se presenta la investigación, se entiende que son dos las realidades, una objetiva y otra subjetiva. Como conclusión se comprende que, para el país de México, lo adecuado es expandirse a nuevos mercados, teniendo acuerdos bilaterales con países como los que se menciona en el artículo. Es una oportunidad, muy favorable, para desvincularse de una zona de confort en la que esta con Estados Unidos, ya es tiempo de optar por nuevos mercados, y así concretar acuerdos comerciales, obtener buenas negociaciones realizando transacciones y la recepción de productos mexicanos, dando a conocer así una excelente calidad en exportación.

Hernández et al. (2020) realiza el artículo llamado “Oferta exportable de México derivado del Acuerdo Transpacífico de Cooperación al Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT). Caso: “seis mercados potenciales” La Metodología aplicada da desarrollo a una variedad de etapas

consecutivas, al momento de aplicar diferentes formas en estrategias, permitiéndole así al autor de este artículo, haciendo una correcta investigación documental (ID) teniendo así la facilidad de información sobre el curso en estudio y que al ser realizado pueda ser sustentado. Se aplicó el método mixto por su complejidad en materia de investigación, estando comprendidas por la realidad objetiva y otra subjetiva.

Dentro de todo se comprobó que tiene el país de “México” como finalidad poder ingresar a un acuerdo en donde se refleja la investigación del estudio analítico, el cual está comprendido por el capital, empresas, extensión física, gobernantes, número específico de población, escuelas, oficinas, etc., entendido así que se refiere a todo lo tangible, luego de entender toda esta realidad, se entiende que también está compuesta por la realidad subjetiva que son (sus miembros perciben aspectos y tienen interacciones); las cuales son, la relación interpersonal, la crisis económica, la pobreza, el consumo, los medios de comunicación, el volumen en la exportación y otros factores, presentan diferencia y están comprendidos entre cuantitativos y cualitativos aplicando un enfoque mixto, obteniendo así diferentes ventajas, que poder ser : Obtener así una perspectiva más amplia y profunda, como también los métodos mixtos pueden identificar con números y lenguaje intentando así tener un puesto más elevado de prueba y así mejorar, ampliar un entendimiento de todo ellos.

Paredes y Quispe (2020) en la tesis que realizaron “Asociatividad y productividad de las pymes del Ecuador para el año 2010”. El estudio tuvo como finalidad dar a conocer la relación entre la asociatividad y la productividad de las pymes. Los resultados que se dieron mostraron que la asociatividad conlleva a que se de forma positiva la producción de pequeñas y medianas empresas que son

llamadas (pymes), por ejemplo, que forman parte del gremio de asociación empresarial, una gran parte presentan una mayor productividad de las que no estaban asociadas. Se entiende que en la investigación de Villares nos da como resultados, las principales razones de que las pymes tengan una estructura organizada, con el fin que puedan contar con buenas áreas en donde se dé un mayor control y sea eficiente. Se tiene una organización planificada a mediano y largo plazo. También, se da prioridad a una forma asociativa empresarial ya que refuerza y complementa el desarrollo productivo de las pymes. El Alfa de Cronbach comprobado por el programa SPSS dan datos obtenidos que salen del cuestionario aplicado y es el siguiente, luego de haber realizado la comprobación de confiabilidad en el programa SPSS se puede indicar que el Alfa de Cronbach es 0.887, lo que significa que el instrumento aplicado es viable y confiable teniendo así continuidad interna. Se muestra los resultados que se dieron en referencia al análisis de las entrevistas con el Atlas Ti versión 7.5 y el cuestionario a las MYPES con un programa estadístico SPSS. Se dio, la aceptación de las hipótesis que se plantearon en relación con el desarrollo del marco teórico. Demostrando así que las variables de la Asociatividad Empresarial comprenden (Formalidad, Acceso al Financiamiento y Capacitación) presentan una gran influencia en la estrategia de exportación.

Nacionales

Cruz (2016) en la Revista Scientia, elaboro el artículo titulado “Factores críticos de éxito de las empresas exportadoras peruanas” aquí se dio un enfoque en dar a conocer la forma en que se complementan los factores críticos de éxito y sus capacidades que tienen las empresas exportadoras de Perú, es así como se da origen a una investigación por el motivo de este inconveniente y realizar el

planteamiento desde el panorama cuantitativo, y obtener antecedentes de referencia, también se analiza las bases teóricas; se realiza un estudio de la literatura teniendo en cuenta lo que determina las exportaciones. También se da a conocer conceptos y operaciones del panorama focal, enfocándose por el diseño conceptual que se aplica y las hipótesis utilizada llevando a cabo el estudio. A partir que se dan estos estudios es que se propone un estudio con nueve dimensiones, siendo así esta investigación de tipo descriptivo; también se presentó objetivos formulándose las hipótesis que están comprendidas en dos, la primera hipótesis de investigación, es la de trabajo, aquí se explica la tentativa en relación con dos o más variables siendo de tipo descriptiva correlacional aquí se busca determinar que existe una vinculo significativa entre los factores críticos de éxito y las capacidades de las empresas peruanas que exportan de Lima e hipótesis nula que da la contradicción de la primera, se escogió el diseño de investigación no experimental de tipo descriptivo, ya que así puede darse una buena información formulando dos variables que siguen siendo las mismas, se obtuvo como muestra una población de 228 empresas teniendo como sede principal Lima, con este número de población con una probabilidad aleatorio, se dio una muestra de 169 empresas con un nivel de confianza del 95% y un error aproximado de la muestra de 3,85%; luego se continuo a preparar el instrumento de recopilación de datos, es aquí donde se aplica la técnica de la encuesta y su instrumento de medida para el cuestionario; previamente a este muestreo se comprobó la confiabilidad por medio del paquete estadístico SPSS a través del Alpha de Cronbach obteniendo un resultado de 0,987 que da lugar a un nivel altamente confiable para la primera variable: Factores Críticos

de Éxito y, para la segunda variable: Capacidades de las Empresas Exportadoras de Lima, donde el resultado que se dio fue 0,90 de 53 ítems.

Se dio inicio a investigar estos datos cuantitativos mediante el programa SPSS aplicando la estadística inferencial (prueba de hipótesis) y la estadística descriptiva (repartición de frecuencia y medidas de tendencia central y medidas de variabilidad), los resultados se dieron a conocer en tablas y gráficos estadísticos. Estos resultados se mostraron por el orden de la investigación, y así dar la discusión de los resultados y finalizar con recomendaciones y sugerencias importantes.

Los resultados cuantitativos que se obtuvo de las pruebas de hipótesis demostraron que existe correlación. Siendo así el SIG es menor a 0.05 rechazando una hipótesis nula y aceptando que se tiene una relación significativa entre los factores críticos de éxito y una buena capacidad de empresas que exportan en Lima. La Correlación es significativa al nivel .012 colas, con los factores críticos de éxito y las capacidades de las empresas que exportan en Perú.

La conclusión es que, las entidades que aplicaron estos estudios siguieron estrategias adecuadas que les permitían desarrollarse en mercados internacionales, con una producción de buena calidad; obedeciendo leyes y certificaciones del mercado de destino; teniendo precios competitivos en el mercado, teniendo promociones y siendo asesorados por expertos que conocen bien el mercado exterior.

Arce y Condor (2019) en el presente trabajo “Lecciones Aprendidas sobre Asociatividad Agraria en el Perú” expone sobre cómo va evolucionando la asociación en el Perú iniciando con la reforma agraria en 1969, mostrando

situaciones recientes. Dio inicio a un pequeño fundamento que minimizo la producción del agro “la reforma fue buena pero no se apoyó a los campesinos”. Se dio a conocer que no se le dio importancia al factor cultural y psicológico de los campesinos como era el comportamiento individual de cada uno en relación con la tierra que se trabajó presento falta de relación con el sistema de estructuras que otorgo el gobierno. La historia nos indica que las formas tradicionales adoptadas por el comunitarismo trabajado en campo, se dieron por la ineficiencia y la separación geográfico, y no considerando alguna característica particular del hombre del campo. Esta forma de creencia equivocada es la que en su mayoría la sociedad piensa por no conocer a profundidad el campo, a pesar de esto los campesinos se ven en la necesidad de alinearse a las condiciones impuestas por el Estado con el único fin de percibir los beneficios obtenidos como un financiamiento en, materiales, obras de infraestructura, entre otros. Todas estas situaciones dadas nos dan a comprender que aún es complicado iniciar una asociatividad, comparando con la asociatividad para servicios que, si ha presentado éxito en el manejo técnico, ingreso a servicios de infraestructura, acopio y certificación, comercialización, buscando así nuevos mercados. Actualmente las comunidades campesinas no son consideradas como rentables, sino como una unidad de comunidad social que brinda servicios comuneros. El fin de esta asociatividad radica justamente en tener una buena relación entre intereses individuales y colectivos.

Locales

Ramos (2017) presento una investigación sobre “Influencia de la oferta exportable, en las exportaciones de cebolla de los productores del centro poblado menor la Yarada, 2017”. La finalidad de esta investigación realizada fue poder

saber el efecto de la oferta exportable sobre las exportaciones de cebolla de los productores del Centro Poblado Menor La Yarada. La investigación es aplicada, y su alcance es correlacional con su diseño que es observacional retrospectivo transversal. Como resultado se mostraron en conclusión que se tuvo correlación positiva, fuerte (75,6 %) y significativa

El resultado mostro un (80,9 %) así da a comprender que la capacidad instalada es significativa en la exportación del producto investigación que es la cebolla. El acopio que realizan los productores que poseen áreas de producción más extensas en la Yarada permitirán juntar grandes volúmenes y así poder cumplir con lo establecido y poder vender al mercado externo. En la capacidad económica y financiera se notó correlación positiva con un resultado de (61,7 %), se permite confirmar que la capacidad económica y financiera afecta directamente en la exportación de cebolla. Los productores del Centro poblado menor la Yarada necesitan de un buen respaldo financiero teniendo en cuenta los mayores volúmenes de producción para que así la cebolla cumpla con los estándares requeridos de calidad y así poder cubrir todas las etapas de exportación. Se encontró correlación positiva (62,5 %) y muy significativa que comprenden la capacidad de gestión y la exportación de cebolla, se puede identificar la gran influencia que tiene la capacidad de gestión relacionada con las exportaciones de cebolla. Los programas de capacitación acompañados de un buen asesoramiento permitirán a los productores del centro poblado menor la Yarada poseer mayor confianza puestas en manos de personal capacitado, incentivando así una cultura exportadora, con objetivos específicos identificando sus fortalezas y debilidades obteniendo un panorama amplio con el fin de ser más competitivos.

Liendo (2011) realizó el estudio titulado “La relación entre los canales de distribución y la rentabilidad que ofrece la cebolla amarilla dulce”, indicando que la producción se encuentra ubicada en Tacna y en el distrito de Jorge Basadre, en Tacna se aplica un sistema de irrigación, siendo La Yarada el lugar en donde se da mayor producción de cebolla dulce. También su superficie de cultivos cumple una gran función, presentando una tendencia creciente significativa; las provincias que poseen condiciones adecuadas para este cultivo son Tacna 90% y Jorge Basadre 10% de toda superficie de campo de cebolla de clase amarilla dulce ubicada en la Región Tacna, se considera que la Yarada cuenta con 166 hectáreas de cebolla amarilla dulce (77% de la superficie del campo destinada al cultivo). (Fuente: dirección Regional Agraria de Tacna.

La respuesta indicada en la hipótesis es que se tiene una relación directa y significativa. Teniendo presente condiciones que muestran que el resultado es un diseño descriptivo. Después de realizar un trabajo de campo, se llegó a la conclusión, indicando que los canales de distribución influyen en los niveles de rentabilidad que poseen los productores; también se concluye que el mercado con el que se trabajó más fue Estados Unidos, ya que entre los años 2000 y 2009 se registró un mayor índice de consumo en las exportaciones.

2.2. Bases teóricas – científicas

2.2.1. Oferta exportable

Según los autores Ramírez et al. (2023), nos indica que la oferta exportable se puede definir como “los productos que se encuentran en condiciones de exportación dentro de un país, debido al gran volumen de elaboración que presentan se encuentran en la capacidad de poder cubrir la

demanda externa, de forma estable y continua. El gran propósito que se aplica es tener así una adecuada estrategia implementada en tiempo y forma, teniendo un valor agregado que le permite ser más competitivo frente al mercado internacional.

Según Díaz y Gomez (2023) se entiende como oferta exportable a la capacidad económica, financiera y de gestión de la empresa, comprendidas en:

a) Disponibilidad de producto: Es el bien que desea una empresa exportar, determinando el volumen que tiene disponible para atender al mercado externo. Dándose esta atención con el volumen de manera continua, teniendo en cuenta que deben cumplir con los requisitos que exige el mercado externo, para llevar a cabo el proceso de manera adecuada y ordenada

b) Capacidad económica y financiera de la empresa: Se debe contar con los recursos necesarios para cubrir el proceso de exportación, estando presente en el mercado con precios competitivos. En caso de que la empresa no cuente con los recursos necesarios, podrá optar por la capacidad de endeudamiento y conseguir financiamiento externo, como son los préstamos bancarios.

c) Capacidad de gestión: La empresa debe desarrollar estrategias y objetivos claros identificando sus debilidades y trabajar en la mejora continua.

Porras (2018), indica que, el modelo de negocio es una herramienta inicial importante que cuenta con elementos que permite a una compañía generar dinero solvente para atender a sus clientes, esta compañía puede estar comprendida por socios o una red de firmas, el cual les permite generar fuentes de ingresos rentables y sostenibles. Se menciona a Alexander Osterwalder quien da a conocer un mundo de los modelos de negocio, el propone una regla de interrelaciones

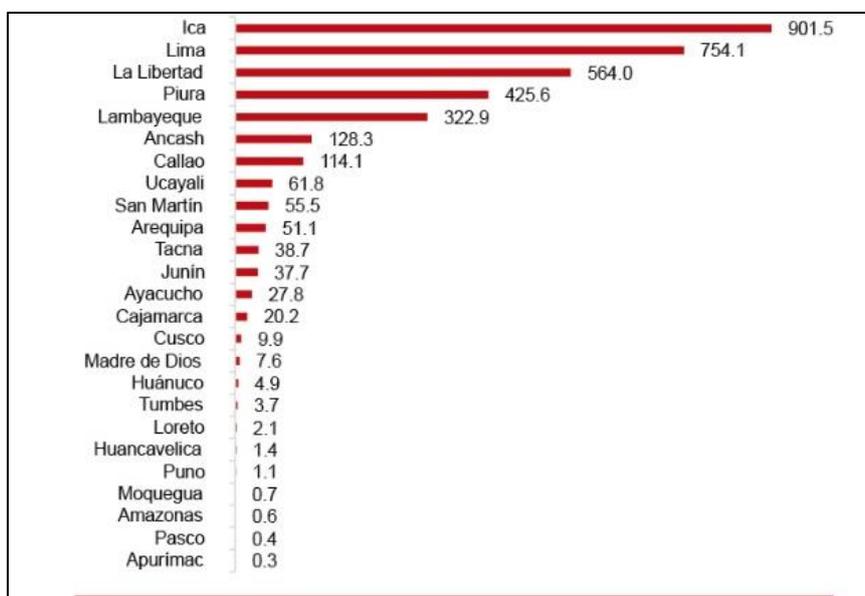
entre ellos, esta regla está constituida por herramientas que dan mayor claridad sobre las actividades de diseño, evaluando, innovando, el modelo de negocio que se caracteriza por la sencillez de sus conceptos.

ComexPerú (2023), nos indican que las exportaciones no tradicionales presentaron un crecimiento en el periodo de junio del año 2022. Los envíos de las exportaciones no tradicionales se caracterizaron por tener un mayor valor agregado, suman un total de US\$ 8,457 millones, un 21.1% más respecto al periodo de año 2021. El crecimiento de las exportaciones no tradicionales fue liderado por el sector agropecuario, el cual realizó envíos por US\$ 3,579 millones desde enero a junio de 2022, teniendo un crecimiento del 11.2% a comparación del año anterior.

Los destinos de los productos agrícolas no tradicionales peruanos, entre enero y junio de 2022, fueron principalmente EE. UU., con envíos de US\$ 1,162 millones (y una participación del 32.5%), Países Bajos (US\$ 554 millones, 15.3%), España (US\$ 224 millones, 6.3%), Ecuador (US\$ 118 millones, 5%), Chile (US\$ 166 millones, 4.6%) y China (US\$ 136 millones, 3.8%). Entre los productos agrícolas que lideraron la canasta familiar están, las uvas frescas, con envíos por US\$ 595 millones entre enero-junio 2022 (+17.2% frente a 2021). A este le siguen las paltas (US\$ 519 millones, -16.2%), mangos y mangostanes (US\$ 208 millones, -9.2%), arándanos (US\$ 147 millones, +119.2%) y mangos congelados (US\$ 125 millones, +17.4%) (Perú, 2022).

Figura 1

Exportación agrícola no tradicional entre enero y junio de 2022 según departamento (US\$ millones)



Nota. Obtenido de SUNAT. Elaboración Comex Perú.

Estos resultados demuestran la continuidad del sector agrícola peruano, siendo influenciado fuertemente por el comercio internacional. Guarda relación con el crecimiento de la producción agrícola en regiones, siendo así un sector en constante desarrollo. Por ejemplo, entre enero y junio de 2022, Ica realizó envíos agrícolas no tradicionales por un total de US\$ 902 millones, un 12.7% más frente a lo reportado en el mismo periodo de 2021.

Por otro lado, tenemos a Lima que registra, envíos por US\$ 754 millones, (+2.1%), y La Libertad, con US\$ 564 millones, (+20.3%).

Dentro de todo este análisis del comercio internacional, se tiene como principal impulsor de las exportaciones al sector agrícola, teniendo una gran participación en el comercio y la economía. Sin embargo, se tiene en cuenta que

la coyuntura nacional e internacional pone en riesgo al Perú, ya que se tiene presencia de las crisis alimentarias influenciada en los precios que impactan la capacidad de consumo.

Los resultados de las exportaciones peruanas después de pasar por retos económicos, vienen presentando una recuperación que demuestra ser alentadora gracias a las políticas de integración comercial, siendo tomado todo esto como un beneficio para la sociedad. Todo lo mencionado anteriormente debe ser considerado como referencia para retos e impulsar la integración comercial, contra situaciones externas que puedan afectar la producción nacional.

Quispe et al. (2022), nos explican acerca de la demanda de los productos de agroexportación. Resaltan la gran participación de la producción y exportación de la palta en el año 2018, destacando así su fuerte presencia en el mercado. Gracias a estos resultados es que el sector de agricultura está involucrado en continuar ayudando a crecer a la agricultura y promover los productos que ofrece al consumidor. De acuerdo a lo anteriormente expuesto es que se destaca las agroexportaciones peruanas, ya que son parte importante para el crecimiento del país como exportadora de frutas y hortalizas, y la palta Hass. Gracias a este estudio presente es que se pudo destacar y obtener resultados que registran lo siguiente, el Perú exportó grandes cantidades durante el año 2018, considerándose un “boom exportador “teniendo presencia en países asiáticos como por ejemplo China”. Exponiendo todo este panorama, es que se busca, relacionar al planteamiento del problema, para poder desarrollar el sector agroexportador, enfocándose en la oferta exportable, dándose a conocer más y lograr el crecimiento hacía otros países. Se plantea obtener como resultado el crecimiento de la oferta exportable y que también aumente con respecto a las

exportaciones de palta a China, aprovechando así el suelo de la agricultura y poder expandirse internacionalmente.

Según el Plan Estratégico Nacional Exportado PENX (2017), Es el principal instrumento que da iniciativa orientada que corresponde a poder impulsar el desarrollo productivo nacional para que así se genere el fortalecimiento de la oferta exportable de bienes y servicios competitivos, diversificados, y que vienen ser sostenibles a lo largo del tiempo. Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo MINCETUR (2020), nos indica que la oferta exportable va más allá que contar con los volúmenes solicitados por el importador o tener productos que estén alineados a las exigencias del mercado exterior, mencionan que las empresas deben contar con cuatro pilares fundamentales, que se complementan entre sí, como la capacidad física, económica, financiera y de gestión.

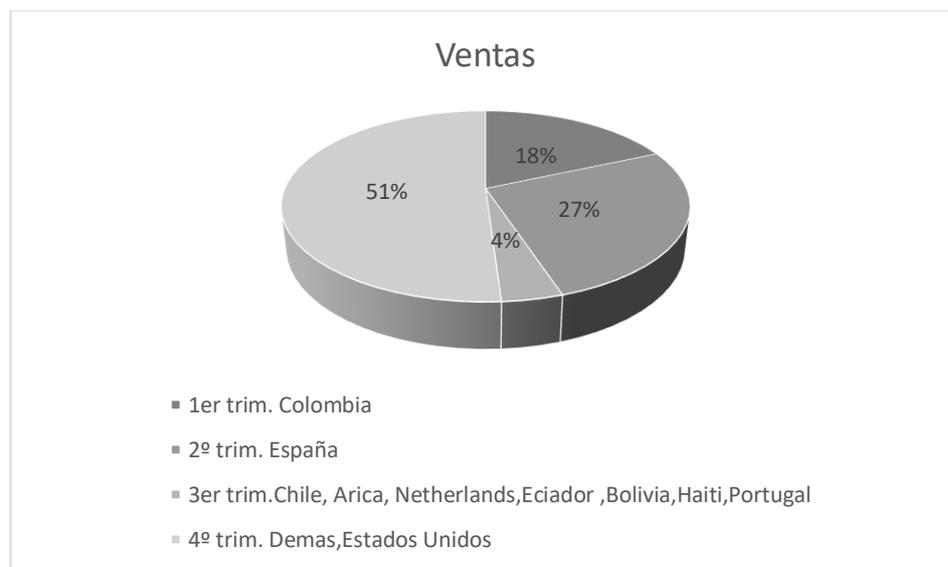
Se dio una campaña en el periodo de mayo 2022 a abril 2023, donde se registró que las exportaciones peruanas de cebolla fresca alcanzaron las 151.000 toneladas, mostrando un incremento de +23% (30 mil toneladas más), comparando con la campaña anterior (2021/20202). Todos estos datos fueron informados por la consultora, Fernando Cillóniz Benavides, quien nombro a este periodo como “compañón” la temporada 2022/2023, destacando la producción de la costa central y Arequipa.

En la campaña anterior mencionada se resaltaron grandes crecimientos donde al culminar se registró que en el mes de diciembre se despacharon 25.761.471 kilos, a comparación de la temporada anterior que alcanzó en noviembre 17.633.813 kilos.

2.2.1.1 Principales destinos de la cebolla fresca. Los principales destinos de la cebolla fresca procedente de Perú son Estados Unidos, España, Colombia, entre otros.

Figura 2

Exportación de cebolla fresca 2023 FOB%



Nota. Obtenido de Agro data Perú. Elaboración propia.

2.2.1.2. Factores relacionados a oferta exportable. En el antecedente nacional “Oferta exportable de palta Hass de la asociación Pro para el mercado español, Chao – La Libertad 2018” de Ferrara y Yupanqui (2018), se da investigación a tres elementos importantes de la oferta exportable, disponibilidad del producto, capacidad económica y financiera, y capacidad de gestión. Es así que, mediante estos indicadores mencionados anteriormente, es que se realiza encuestas para llevar a cabo la investigación La Asociación Pro- Palto brinda información para saber cuáles son los beneficios de oferta exportable de la palta Hass.

- Disponibilidad de producto En el antecedente nacional de (Ferrara & Yupanqui, 2018), se entiende como disponibilidad del producto, cuando la asociación o empresa cuenta con un adecuado control del proceso de producción del producto que en este caso es la palta Has. El cuestionario que se realizó fue respecto a los indicadores, dirigido a la importancia del producto a exportar, el stock con el que cuentan para la producción y también con tener la capacidad suficiente para atender al comprador o importador. Asimismo, Cárdenas y Figueroa (2015) indican que la disponibilidad del producto, tiene que estar presente con el volumen necesario para atender, lo que requiera el mercado internacional. Esta disponibilidad debe ser estable y continua, alineándose a las exigencias del mercado externo.
- Capacidad económica y financiera Respecto Cárdenas y Figueroa (2015), la capacidad económica y financiera que cuente una empresa debe tener todos los recursos necesarios para cubrir todas sus operaciones en exportación, estando presentes en el mercado con precios competitivos. En la investigación que realizaron aplicaron este indicador importante, siendo un elemento principal para reunir información financiera. Teniendo en cuenta que la empresa cuente con capacidad de endeudamiento que pueda cubrir gastos de exportación. También indican que, la capacidad económica y financiera es el soporte para poder cubrir cualquier imprevisto para llevar a cabo el proceso de exportación. Finalmente, los autores nos demuestran que, si es viable la oferta exportable de esta investigación,

ya que cumplen con los estándares de calidad requerido aplicando estos indicadores Ferrara y Yupanqui (2018).

- Capacidad de gestión Es importante para que una empresa pueda desarrollar una adecuada cultura exportadora, saber y entender cuáles son sus objetivos, plantearlos y fortalecer, identificando las debilidades y trabajar en ello (Cárdenas & Figueroa, 2015). La capacidad de gestión es un elemento muy importante para entender que decisiones se debe tomar y conseguir así oportunidades en el mercado, se debe tener en cuenta que algunas tomas de decisiones nos llevan a cambios y pasar por retos con el fin de conseguir satisfacción hacia el cliente (Ferrara & Yupanqui, 2018). Se aplicaron en el cuestionario este indicador de capacidad de gestión para identificar, las habilidades y toma de decisión gerencial que es compartida con los colaboradores Aguirre y Olivares (2020).

Según MINCETUR (2020), la oferta exportable, está relacionada con la disponibilidad del volumen del producto, cumpliendo con las exigencias del mercado, también está relacionada con los siguientes factores:

- Se relaciona a la capacidad instalada disponible: Se tiene en cuenta el volumen que se maneja en los productos, insumos, tecnología para atender eficientemente a los requerimientos exigidos por el mercado externo.
- Disponibilidad del producto: Identificar primeramente el producto que desea exportar la empresa, determinando la capacidad de volumen que tiene disponible.

- Características técnicas del producto: viene a ser el valor agregado que tiene un producto siendo diferenciado frente a la competencia.
- Capacidad de producción: Se da por el nivel máximo de actividades que una empresa puede lograr al tener una capacidad buena productiva.
- Mercado externo: Son las actividades económicas que tiene un país externo, incluyendo bienes y servicios que ofrecen frente a otros mercados.
- Capacidad económica y/o financiera: Se refiere a la capacidad económica que tiene una empresa para llevar a cabo un proceso de exportación, considerando los recursos propios que tiene para llevar a cabo todo el proceso de manera óptima frente a otros mercados.
- Capital de trabajo: Es la cantidad contable o recursos financieros con los que cuenta una empresa, teniendo así un respaldo.

2.2.2. Producción para la exportación

2.2.2.1. Definición de producción. Según, Tawfik y Chauvel (1993) Es el valor que se le da a un bien (producto o servicio) pasando así por una transformación. Producir es extraer o modificar los bienes con el objeto de volverlos aptos para satisfacer ciertas necesidades. Teniendo estos conceptos es que podemos saber que la producción abarca más allá de solo producir. Por lo tanto, se puede hablar de producción de servicios y producción de bienes materiales.

Para Riggs (1999), el autor define como el acto de producir algo útil. Teniendo también un valor agregado.

Continuando con estos conceptos, la función de producción es fácilmente identificable dentro de los sectores primario y secundario de la economía, dentro de todas las actividades que comprende se tiene que identificar, el producto y las operaciones de transformación, por otro lado se indica que la producción que está en el sector terciario, no está considerada como tal , ya que desde años atrás la demanda de servicios se vio aumentada, para lo cual se adoptaron nuevas técnicas de administración de bienes. (Misayauri, 2021).

2.2.2.1.1. Producción para la exportación. Las exportaciones son consideradas como un conjunto global de bienes y servicios que son vendidas de un país a otro. También se entiende como la producción dada dentro de un país y que en su mayoría no es consumida por ellos mismos El análisis se da en tres ámbitos: a) desde la estructura; b) desde su evolución (o dinamismo); y c) desde su registro y valoración. En cuanto a las exportaciones el autor señala que el producto que en su mayoría se exporta es el principal motor del país. Se indica que la presencia de recursos naturales en la exportación, representa la mayor ventaja para el país de origen. En la categoría de servicios demuestran indicadores que son complementarios al comercio de bienes permiten tener una visión más clara de cómo es el comportamiento y así obtener un panorama más claro. Por otra parte, el crecimiento de las exportaciones de bienes y servicios, identificada por el crecimiento anual en un periodo determinado, será fundamental para saber si es mayor o menor contribución de las exportaciones en el crecimiento total de producto. En estos últimos años son más los estudios que intentan determinar el factor clave de la evolución del comercio exterior. En cuanto a los bienes y servicios, hay que indicar que en el caso de los bienes las aduanas se encargan en llevar a cabo la lista de productos, y en el caso de servicios se sigue los

lineamientos determinados en la Balanza de Pagos o Cuentas Nacionales, así como en el Manual del Comercio Internacional de servicios (Naciones Unidas, 2002) (Lima, 2008).

2.2.2.1.2. Producción de productos agrícolas. Es el proceso de un producto vegetal o animal que satisface la necesidad específica del hombre, Durante mucho tiempo la producción agrícola ha buscado satisfacer las necesidades del hombre referente a la producción cosechada, creando nuevos productos requeridos, ampliando así la cosecha con nuevas técnicas aplicadas en bienes agrícolas, convirtiéndose en un bien agrícola distinto. Los procesos de producción realizados por los diferentes productores dan pase a la creación de valores de uso cualitativamente diferentes; los productores intercambian sus bienes diferenciados unos a otros, y se basan en lo que tienen en común entre ellos, resaltando así el trabajo humano. El valor de la producción agrícola es determinado por la cantidad de insumos que se utiliza para su producción, conjuntamente creando un cuadro comparativo de las ventajas y desventajas que tienen frente a otras tierras de producción, el autor indica que se debe tener la mayor cantidad de mano de obra, utilizando así el menor esfuerzo, de los productores (Parra y Inzunza, 1986).

2.2.2.1.3. Producción de cebolla. Primeramente, describiremos las características de la cebolla, que consta de varias capas, más finas en la parte exterior y cada vez más gruesas en el interior. En su mayoría presentan un aspecto blanco, debido a su color puede variar esto debido a los factores que intervienen en el cultivo de este producto. El cultivo de cebolla empieza con la siembra o plantación de la misma, hasta la obtención de la cebolla, que se va dando a cabo de unos meses. Si el cultivo de cebolla es para la producción de semilla, se debe

dejar espigar la planta hasta que produzca flor y se puedan cosechar las pequeñas y negras semillas de cebolla. Para iniciar con el cultivo de cebolla productivo se debe tener en cuenta sus principales características técnicas para sacar el máximo rendimiento al cultivo de cebolla. A continuación, se presenta los principales factores que afectan directa o indirectamente el cultivo de cebolla.

El cultivo de cebolla se establece en zonas de climas templados y cálidos con humedades relativas bajas. La cebolla crece principalmente entre los 15 y los 30 grados de temperatura, siendo su temperatura adecuada los 25 grados. La temperatura óptima de germinación está entre los 5 y 8 grados, aunque una vez se ha establecido resiste bien las heladas tardías.

Además de temperaturas suaves y cálidas, el cultivo de cebolla requiere de un fotoperíodo largo (horas de sol), por lo que se recomienda establecer el cultivo de cebolla en los meses de primavera y verano, dependiendo de nuestra zona geográfica.

Es importante saber que en el cultivo de la cebolla es que existen muchas variedades que se adaptan bien a diferentes climas y suelos, el cultivo de cebolla se debe realizar en suelos profundos, de textura franca, con un buen contenido de materia orgánica que airee el suelo, evitando los suelos pesados y compactados debido a la presencia de arcillas. El pH óptimo para el cultivo de cebolla es ligeramente ácido.

Antes de iniciar con la siembra del cultivo de cebolla se debe trabajar el suelo para descompactar, airearlo y dejarlo bien fino para poder sembrar sin terrones de tierra que impidan un buen crecimiento del cultivo de la cebolla. Debemos de tener en cuenta que la parte comestible del cultivo es el bulbo y por

lo tanto necesita que el suelo esté bien aireado para poder crecer según las dimensiones de cada variedad.

Luego se procede al abonado y fertilización del cultivo de la cebolla es una de las claves más importantes para su producción y rendimientos a final de cultivo. Los elementos principales a tener en cuenta son:

- Nitrógeno: El nitrógeno es clave para que el cultivo se establezca correctamente en las primeras semanas de crecimiento, justo antes de que la cebolla (bulbo) empiece a crecer. Se calcula que una producción media de cebollas necesita 2,5 kg de nitrógeno por tonelada de cebolla.
- Fosforo: El fósforo es el encargado de que la cebolla desarrolle un buen sistema radicular, sobre todo en parcelas de producción en seco. Se calcula que una producción media de cebollas necesita 1,5 kg de fósforo por tonelada de cebolla.
- Potasio: El potasio es el mineral que da turgencia y estabilidad tanto al tallo de la planta de cebolla como en la conservación posterior de las cebollas secas. Se calcula que una producción media de cebollas necesita 3,5 kg de potasio por tonelada de cebolla.

Un factor a tener en cuenta en el momento de planificar nuestro cultivo de cebolla es la planificación de una buena rotación de cultivos, evitando monopolizar los campos con cultivos de cebolla año tras año. De esta forma nos aseguraremos de sacar el máximo rendimiento del suelo y el cultivo, así como evitar posibles enfermedades radiculares.

En materia Orgánica el cultivo de cebolla necesita un suelo aireado y descompactado. La aplicación de restos vegetales es muy interesante y se recomienda tener mínimo un 1% de materia orgánica en nuestro suelo (alrededor de 10 tn/ha año). Nos ayuda a descompactar el suelo y a la vez nos aporta minerales como el nitrógeno, el fósforo, potasio y otros micronutrientes indispensables para el cultivo.

Las necesidades hídricas en el cultivo de la cebolla El cultivo de cebolla es un cultivo que no requiere de gran cantidad en agua, aunque necesita riego de soporte durante la formación y crecimiento de la planta. Después de la siembra o plantación es recomendable regar para que se cosechen el máximo de plantas posibles. Una vez se ha implementado el cultivo de cebolla, necesita riegos cada 3 y 4 días, dependiendo de la zona, las precipitaciones y la evapotranspiración. Al final del cultivo, se debe evitar el riego para que se tenga presencia de encharcamientos (Calvo, s.f.).

2.2.2.2. Estrategias de Producción para la exportación. Dentro de estas estrategias se tiene:

2.2.2.2.1. Ajustar el rendimiento del cuello de botella. En un proceso de producción, el cuello de botella es el paso que tiene el índice más bajo de producción, y el que determina cada cuanto minuto se crea una unidad de producción, por lo que efectuar cambios en tiempos o la tecnología empleada permite aumentar la producción. El identificar el cuello de botella dentro del proceso de producción significa eliminar y/o mejorar aspectos como carencia de recursos, competencia del personal que labora, carencia de almacenes, desinterés administrativo, entre otros.

2.2.2.2.2. Incrementar la eficiencia. La eficiencia se define por la producción actual de una operación en comparación con la producción estándar de dicha operación. El nivel actual de producción no se lleva a cabo con la máxima capacidad de los recursos humanos, materiales y equipos, por lo que se opera por debajo de lo óptimo, significado ineficiencia. Por lo que la utilización racional de todos los recursos es una tarea continua y por tanto debe seguirse a largo plazo. La elección y configuración de las instalaciones de producción tiene aquí una gran influencia en la eficiencia que se alcanzará más tarde en la producción. Lo que no se tenga en cuenta en esta área resultará bastante difícil de reparar en la fase de producción y, en caso de que sea posible, unido la mayoría de las veces a grandes costes. Ahora bien, si la eficiencia productiva se integra desde el principio en la estrategia de la empresa, las inversiones o mayores costes iniciales se amortizarán también en poco tiempo. Por último, dentro de esta estrategia que consiste en la habilidad para variar rápidamente y a bajo costo los niveles de producción, o de transferir capacidad de producción de un producto a otro, para lo cual hay cuatro caminos posibles, alternativos o complementarios:

- Plantas flexibles, con equipos móviles, estructuras desmontables, servicios redirigirles, de fácil acceso, a las que se compara con los “circos de carpa” de los viejos tiempos.
- Procesos flexibles, con sistemas de fabricación flexibles, basados en equipos sencillos y fáciles de instalar y de adaptar a la producción de diversas piezas, con el agregado de las economías de alcance que se producen por el diseño de los productos, que por una parte se diferencian y hasta se personalizan, pero por otra tienen muchos módulos componentes internos compartidos.

- Trabajadores flexibles, o sea mano de obra capacitada, con polivalencia, o sea con habilidades múltiples que permite pasar de un tipo de tarea a otro, con mucho apoyo gerencial.
- Utilización de fuentes externas de capacidad, ya que a veces es menos costoso apelar a dichas fuentes que aumentar la capacidad propia. Esto puede hacerse por subcontratación, o por capacidad compartida, como es el caso de productos estacionales que tienen distinta estacionalidad; o mediante la nueva técnica de las “plantas de manufactura de tiempo compartido” o sea fabricas flexibles integradas mediante computadoras, con frecuentes reprogramaciones de software, cuyo tiempo es contratado por diversas empresas para diversos productos.

La producción nacional de cebollas se orienta principalmente a cubrir el mercado interno, siendo la cebolla roja la principal variedad producida, dado su arraigado consumo entre la población peruana. La producción de cebollas se concentra en Arequipa, región que participó con más de 59 por ciento de producción nacional en el primer semestre del 2012 (SIEA, 2012). A nivel nacional se siembran diversos cultivares de cebolla roja, entre ellas tenemos: Roja Arequipeña, Roja Camaneja, Roja Lurín, Red Creole, Sivan, Pantera Rosa y otras siendo la superficie cosechada en promedio 17000 has (MINAG, 2012; Ortiz, 2012), donde sobresalen los departamentos de Arequipa, Huancayo, Lambayeque, Lima, Piura e Ica, obteniéndose rendimientos como promedio de 35 t.ha-1 , en el año 2005 permitió exportar 58,000 t (cebolla amarilla dulce y roja) siendo el principal mercado de destino Estados Unidos con un 98 por ciento,

también se abastece de cebolla a los países vecinos como Ecuador, Colombia y Venezuela (PERAT, 2004).

2.2.2.3. Condiciones de Producción para la exportación. El Perú cuenta con diversos pisos ecológicos favorables para su cultivo durante todo el año; Arequipa es una de las regiones que cuenta con las condiciones climáticas favorables para la producción durante todo el año por la que es el principal abastecedor de cebolla roja en nuestro país ya que sus rendimientos en cebolla son los más altos en el Perú (Poma, 2013).

2.2.2.3.1. Condiciones agro climáticas:

- a) **Clima:** La cebolla es la segunda hortaliza más importante en el mundo, después del tomate. Además, es un cultivo que hoy en día cuenta con gran diversidad genética adaptable a diferentes condiciones agroclimáticas lo cual hace de este cultivo un producto que puede ser adaptado a muchas zonas en el país. La adaptabilidad de las variedades a las condiciones ambientales locales es un factor muy importante para tener éxito en la producción de cebolla. En el mundo hay cientos de variedades disponibles para la producción comercial y cada año nuevas variedades son producidas por las compañías productoras de semillas para satisfacer los requerimientos de los productores, así como de los consumidores de cebolla fresca y de industrias que procesan este producto. Para las condiciones de Perú se recomiendan los cultivares de día corto (10 a 12 horas luz diarias) con los cuales se obtendrán bulbos de buen tamaño.

b) Temperatura: La cebolla es un cultivo que normalmente se ha desarrollado en climas fríos, pero hoy en día existen variedades genéticamente mejoradas para crecer en un amplio rango de temperaturas, inclusive, en nuestro país, ya se han hecho siembras a nivel del mar en los meses más frescos del año (octubre, noviembre), obteniéndose rendimientos muy satisfactorios. Sin embargo, los rangos de temperaturas donde mejor crece están entre los 12.8° C y 24° C. El mejor crecimiento y calidad se obtienen si la temperatura es fresca durante el desarrollo vegetativo (desde la germinación hasta el inicio de formación de bulbos) prefiriéndose que en tal etapa las temperaturas no superen los 24° C.

Posteriormente, éstas deben ser más altas para favorecer el crecimiento y desarrollo del bulbo; aunque, si se va a comercializar la cebolla con tallo verde y bulbo no muy desarrollado, este factor no tiene mucha importancia. Las cebollas dulces necesitan noches frescas con temperaturas de 10 -15 ° C y días calientes con temperaturas de más de 26.7° C, para poder alcanzar altos niveles de azúcares en el bulbo. Altas temperaturas pueden producir también otros efectos indeseables como: mayor tendencia a producir bulbos divididos o dobles, formación precoz de los bulbos (por lo tanto, reducción en los rendimientos y tamaño de los bulbos), formación de bulbos alargados, (pérdida de la dulzura y aumenta los volátiles de sabor). En altitudes mayores (arriba de los 1600 m.s.n.m.) en donde ocurren temperaturas en el rango de 4.4 – 7.2 ° C, se puede inducir la formación de tallo floral si las

cebollas ya han pasado el estado juvenil. La cebolla permanece en el estado juvenil hasta que la planta alcanza un diámetro de más de $\frac{1}{4}$ pulgada. La formación de flores hace que la cebolla no se pueda comercializar porque el bulbo es atravesado por el centro por un tallo duro y fibroso. Hay bastante diferencia entre variedades en su susceptibilidad a florecer. La mejor manera de evitar la floración es retrasar la época de siembra de manera que la planta esté en su estado juvenil durante el período de bajas temperaturas y sembrar variedades adaptables al área

- c) Luz (Fotoperíodo): La formación de bulbos es iniciada por períodos de luz prolongadas (día largo). Cuanto más largo es el día más pronto se iniciará la formación del bulbo y el crecimiento de las hojas decrecerá. Por lo tanto, las variedades se clasifican de acuerdo a su fotoperíodo. Las variedades de día largo requieren de días con más de 14 a 16 horas de luz para iniciar la formación de bulbos. Las cebollas de día intermedio requieren alrededor de 14 horas luz para iniciar la formación de bulbos y las variedades de día corto requieren entre 11 y 13 horas.
- d) La luminosidad es importante en esta especie, la cual generalmente va acompañada de temperatura alta, por eso es que zonas con cielos despejados, fuerte radiación y una humedad relativa. Para la producción de cebolla de bulbo, El Perú cuenta con zonas con gran potencial, pues deben seleccionarse áreas cálidas con temperaturas que fluctúen ente 18 y 35° C y utilizar variedades de día corto (10-12 horas diarias de luz).

- e) **Humedad Relativa:** La humedad relativa tiene una fuerte influencia en la incidencia de enfermedades fungosas en la cebolla. Las zonas áridas (secas) con un verano bien marcado con varios meses libres de lluvia son ideales para la producción de cebolla si reúnen las demás condiciones necesarias para el cultivo. Días calientes y secos son favorables para una buena maduración y curado natural de la cebolla en el campo. La condensación de la humedad relativa (niebla o neblina) durante las horas frías del día es desfavorable porque favorece al desarrollo de enfermedades foliares.
- f) **Suelo:** Este cultivo se adapta a suelos francos, francos limosos, francos arcillosos (no más de 30% de arcilla), franco arenoso, arcillo arenoso y orgánicos; y lo importante es que tengan buen drenaje y ausencia de piedras. Los suelos pesados (arcillosos) son difíciles de trabajar porque requieren un manejo especial de la humedad, por lo tanto, es recomendable evitarlos. Los suelos que presentan buena textura, fértiles y bien drenados ofrecen condiciones ideales para el cultivo. Prefiere el pH cercano al neutro y no tolera los suelos salinos. Dirección General de Competitividad Agraria Dirección de Información Agraria 5 El pH más conveniente es entre 6.0 y 7.0. la salinidad no debe superar 1.2 mmhos/cm, ya que a ese nivel se inicia un efecto negativo sobre el rendimiento con una conductividad eléctrica de 2 milimohs (mmho) puede ocurrir ya una reducción de la cosecha en un 10% lo cual puede ser más severo en condiciones de alta

temperatura. El nivel de materia orgánica es importante en la productividad del suelo. Un porcentaje mínimo de un 3% es deseable para obtener altos rendimientos. Para mejorar esta condición se debe incorporar materia orgánica como ser abonos verdes, casulla de arroz, e incorporación de rastrojos en general. El uso de estiércoles no es recomendado porque aumenta la pungencia de la cebolla (debido a su alto contenido de azufre), y la incidencia de la enfermedad llamada raíz rosada. Por otra parte, suelos muy orgánicos producen cebollas con menos aptitud para el almacenamiento (aspecto importante de este cultivo)

- g) Agua: Se debe empezar a regar justo después de la plantación. La cebolla requiere de frecuentes aplicaciones de agua y el mejor sistema es el riego por goteo ya que la aspersion lava los fungicidas de las hojas y aumenta el riesgo de enfermedades foliares. Lo más común es dividir el riego de las cebollas en dos etapas: germinación y desarrollo. El número de riegos es mayor para las segundas siembras puesto que su vegetación tiene lugar sobre todo en primavera o verano, mientras que las siembras de fin de verano y otoño se desarrollan durante el invierno y la primavera. El déficit hídrico en el último período de la vegetación favorece la conservación del bulbo, pero confiere un sabor más acre. Se interrumpirán los riegos de 15 a 30 días antes de la recolección. Las necesidades de riego en la cebolla, así como en muchas especies agrícolas han de ir marcadas por la Evapotranspiración de cada zona y por los coeficientes de cultivo de cada época del año

y de reducción, que tienen en cuenta la densidad de plantación y Número de árboles. El número de riegos y el volumen de agua por riego dependerá, de la capacidad del suelo para retener el agua, de las condiciones climáticas, del estado vegetativo de las plantas y de las variedades. No obstante que la cebolla resiste la sequía, requiere de volúmenes mínimos que, en términos generales, se estiman en 4 500 a 5 000 m³/ha (riego por goteo). En el siguiente cuadro N° 01, observamos las principales zonas productoras de cebollas en el país, con sus respectivas condiciones agroclimáticas.

2.2.2.3.2. Volumen de producción. 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. (Minagri, 2018)

2.2.2.3.2. Producción para el mercado local. Si tomamos como referencia el volumen, la procedencia y el tipo de cebolla que se comercializa en el Mercado Mayorista más grande de Lima - Perú, notamos que, de la producción total, la variedad de cebolla roja representa en promedio el 88 %. Este porcentaje se estimó utilizando la herramienta “SISAP (Sistema de Información de Abastecimiento y Precios) en el servicio de consultas que el Ministerio de Agricultura y Riego pone a disposición, en tiempo real, información referida a volúmenes, precios y procedencias de los principales productos agropecuarios y agroindustriales” (Minagri, 2015). Sistema de abastecimiento y precios.

Tabla 1*Volumen de cebolla ingresado al mercado mayorista de Lima*

Fecha	Cebolla	Cebolla	Cebolla	Total	% Cebolla Roja
	Cabeza	Cabeza	China	Cebolla	
	Blanca	Roja			
	Volumen	Volumen	Volumen	Volumen	
	(t)	(t)	(t)	(t)	
2017	18122	159982	5483	183587	87%
2016	16971	178419	6663	202053	88%
2014	17447	134354	5468	157269	85%
2013	13999	123988	3134	141121	88%

Nota. Obtenido de MINAGRI (2019). Elaboración propia.

2.2.2.3.3. Demanda Mundial. Si se consideran los países con más demanda mundial de cebolla (tanto como los que más la importaron), puede asumirse que, potencialmente, también son los mayores consumidores de cebolla roja. Estos países importaron 8 millones de toneladas de cebolla en 2016. El Perú tendría potencial para abastecer a estos países y la ciudad de Lima sería el principal centro de acopio de cebolla para exportar vía marítima. Otra alternativa para el norte sería repotenciar Puerto Eten puesto que, a pesar de estar aún en proyecto, podría ser la salida para la exportación de la producción de Lambayeque a todo Sudamérica. Se puede ver las importaciones totales de los países a los cuales más se exportó cebolla. Hacia 2016, había un mercado potencial de 1.2 millones de toneladas. Cabe resaltar que este mercado consideraba también la variedad conocida como cebolla amarilla, lo que también establece una oportunidad para impulsar nuevos hábitos de consumo.

Tabla 2*Importaciones totales de los países a los cuales se exporto cebolla*

PAÍS	2013	2014	2015	2016
Estados Unidos de América	436979	500381	485881	932053
Brasil	266898	150592	270326	178079
España	65203	45360	41471	71264
Colombia	82935	74594	23549	43446
Chile	21535	5962	18914	27983
Panamá	11870	15987	16531	15501
República Dominicana	4640	3232	5551	6878
Ecuador	35513	66753	738	-
Mercado internacional para cebolla roja	925573	862861	862961	1275204
Mercado potencial para cebolla roja (países fronterizos)	371368	231148	312789	249508

Nota. Obtenido de www.trademap.org.

2.2.2.3.4. Demanda de fertilizantes.

– Producción nacional:

La producción nacional de fertilizantes solo es el 2.5% de total, lo que significa que somos un país importador de este insumo agrícola. Cabe también mencionar, respecto a la producción nacional de fertilizantes químicos según Fernández “anteriormente existía una industria nacional productora de fertilizantes, de propiedad estatal, pero con el proceso de privatización llevado a cabo en los años noventa, dicha industria se ha desmantelado” (Fernández, 2013).

Fernández (2013) “Para analizar la demanda de fertilizantes del mercado peruano, es conveniente conocer cuál ha sido la evolución del sector agrícola y cuál su situación actual. Cabe mencionar que, de las 5 476 977 hectáreas de superficie agrícola que existen en Perú, solo un área aproximada de un millón de hectáreas podría ser calificada como área mejorable a través de la utilización de fertilizantes, lo cual supone que un 18 % de la superficie agrícola puede ser tratada con fertilizantes para mejorar su rendimiento”

– Principales productos importados

El rubro que concentra casi el 60 % de la cantidad importada total, con 374 820 toneladas importadas en el año 2002, es la urea. El segundo rubro en importancia, es el fosfato de amonio y, en tercer lugar, el de potasio.

a) La urea Según Fernández (2013)” Se constituye como el principal fertilizante importado durante el periodo de análisis, con una participación de aproximadamente el 60 % sobre el total. Entre estos países, Rusia es el que presenta una trayectoria más larga en el mercado peruano y, actualmente, se ha convertido en el principal abastecedor de urea debido, sobre todo, a la buena relación que ofrecen entre la calidad y el precio. De esa forma, por ejemplo, el 35 % de las importaciones realizadas en 2002 procedieron de Rusia. En segundo lugar, se encuentran Letonia y Ucrania, con unos porcentajes de participación, durante 2002, del 32 % y 24 %” Es importante

señalar que los embarques de urea se mueven en torno a los 100 y los 150 al año, esto se da de manera frecuente, y así no se observe algún comportamiento cíclico.

b) Fosfato de amonio Fernández (2013) indica que “en el caso de embarques de fosfato de amonio, se presentan con una continuidad que comprende entre los 60 y 70 al año. Así, son tres las empresas que tienen más del 70 % del mercado por el tiempo estudiado. Las principales empresas importadoras son Corporación Misti y Molinos.

c) Cloruro de potasio En 2002, el cloruro de potasio fue el tercer elemento más importante en el rubro de importación. Se tiene a Canadá en primer lugar, teniendo una posición en el mercado de importación del 48 %, a pesar de ser un país que no posee precios competitivos. Fernández (2013) menciona que “los embarques de cloruro de potasio oscilan entre los 40 y 50 al año. Cabe señalar que, desde 1997, la empresa Molinos ha sido la principal empresa importadora, con cuotas de mercado superiores al 39 %, salvo durante 1997 que solo tuvo el 27 %. Actualmente, posee una participación que rebasa el 50 %”.

El nitrato de amonio, desde el año 2002, presenta una presencia muy baja con un total de 5,45 por ciento. Durante muchos años, Bulgaria fue el principal país que proveía, pero, durante 2002, pudo apoyarse con el mercado con Rusia. De esta manera, pasó de 0,128 USD por kilo a 0,084 USD por kilo en 2002. Las empresas importadoras más importantes son las

mismas como se vio anteriormente, de tal manera que entre Molinos y Corporación MISTI se distribuyen el mercado, se indica que, hasta octubre de 2002, todos los fertilizantes se encontraron libres de aranceles e IGV. Burgos y Mendoza (2018)

2.2.2.3.4. Razón de siembra. El agricultor de cebolla tipo roja establece como principal objetivo que la siembra sea un proceso sencillo. Como segundo objetivo se da importancia a la ganancia que le puede generar. En tercer lugar, que se facilite el sistema en venta. Por último, que el clima sea el adecuado. La cebolla es un cultivo que se da de manera rápida ya que en un año realizan más de una campaña, así el agricultor puede cambiar rápidamente o ampliar el volumen de cosecha. Se entiende que, cuando no se da el cultivo de cebolla, se procede a la siembra de maíz y sandía, realizando así cultivos alternativos, a la cebolla. En tal motivo si nos enfocamos en la tercera razón de siembra, podríamos decir que tiene gran influencia para el agricultor, ya no hay necesidad de buscar nuevos mercados ya que es el mismo comprador quien se dirige a la chacra.

Figura 3*Razones de inversión*

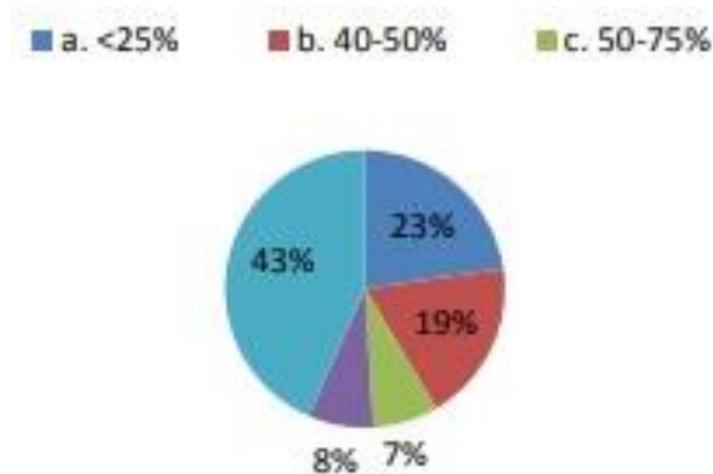
Nota. Obtenido de Master en dirección de empresas. Fuente: Elaborado por Burgos y Mendoza (2018).

2.2.2.3.5. Tecnología. Se da el uso de fertilizantes y pesticidas, riego, el 44 % de los agricultores utilizan la modalidad de fertilización, aplicando un porcentaje, el 22 % ha aplicado la fórmula recomendada por el proveedor de semilla, teniendo en cuenta que, el 70 % usa híbrida. La adquisición de los fertilizantes se da cada mes en gran parte. En cuanto al manejo de pesticidas, el 54 % lo usa como forma de prevención y el 32 % al inicio del ataque. Un 60 % se alinea a la recomendación de las tiendas donde compran el producto. En caso de la tecnología de riego, el 54 % lo aplica por goteo y el 46 % por gravedad, se puede entender que el agricultor ya empezó a priorizar la implementación de tecnologías, aplicando así el caso de la fertirrigación, la cual hace más fácil el uso frecuentemente de semillas mejoradas. Burgos y Mendoza (2018)

2.2.2.3.6. Intención de inversión. Un 72 % de encuestados de productores de cebolla tipo roja del norte, se dio la planificación en

ampliar las hectáreas de cebolla, un 43 % no tiene algún plan para ampliar un 31% de hectareaje, y el 23 % indico que ampliaría menos del 25 % de su hectareaje actual. Los agricultores que se mostraron con incentivo de invertir, el 48 % recalco que lo hicieron para que su precio de cebolla tienda a incrementar y, un 40 %, por el margen de ganancia que generarían. Adicionalmente, los agricultores que pensaron no tener alguna inversión, el 83 % indico que no lo haría por la caída de precios. Se puede dar por la elevada variación del precio de la cebolla. Burgos y Mendoza (2018)

2.2.2.3.7. Costos de producción asociados y margen. En caso del agricultor de cebolla roja realizan un estudio de su inversión, al parecer entienden la estructura de costos, ligado a la producción, para determinar su rendimiento. El Ministerio de Agricultura, teniendo como fuente a la Gerencia Regional de Arequipa, indico costos, se incorporaron los costos y rendimientos de semillas Camaneja e Híbrida. Es importante saber, que la inversión que realizan los agricultores se da por inversión propia y no por financiamiento. En la encuesta dirigida a los agricultores del norte, se da el siguiente resultado, el 47 % del financiamiento de la campaña se llevó a cabo con ahorro propio. Y el 17 % recibe respaldo de entidades financieras.

Figura 4*Hectareaje adicional dispuesto a invertir*

Nota. Obtenido de Master en dirección de empresas.

Fuente: Elaborado por Burgos y Mendoza (2018).

2.3. Definición de términos básicos

A continuación, se describen algunas definiciones relacionadas a las variables en estudio.

- A. Exportación: Las exportaciones son bienes y servicios que se producen y que son vendidas de un país a otro. Dentro de este mecanismo están las importaciones, conforman el comercio internacional. En lugar de estar limitadas dentro de su propio territorio, los países buscan otras alternativas como los mercados exteriores en todo el mundo para comerciar, lo que permite obtener mayores ingresos y oportunidades de transacción (Adex, 2023).
- B. Oferta exportable: La oferta exportable de una empresa es importante para poder asegurar los volúmenes pedidos por el comprador, teniendo así productos que satisfacen los requerimientos del mercado de destino (Midagri, s.f.).

- C. Producción: La producción se define como el proceso de transformación de elementos o recursos de bienes o servicios que satisfagan las necesidades de los consumidores (Economía y finanzas, 2023).

2.4. Sistema de hipótesis

Hipótesis general

La relación entre la oferta exportable y la producción para la exportación de cebolla, de los productores del Centro Poblado Menor La Yarada, es significativa.

Hipótesis específicas

- A. La oferta exportable se relaciona significativamente con el costo de la producción de cebolla en el centro poblado Yarada Los Palos año 2023.
- B. La oferta exportable se vincula de forma significativa con la capacidad instalada de hectáreas, centro poblado Yarada Los Palos, año 2023
- C. La oferta exportable se vincula significativamente con la capacidad de gestión, centro poblado Yarada Los Palos, año 2023.

2.5. Sistema de variables

Las variables en estudio son: Oferta exportable, Producción para la exportación.

Tabla 3*Operacionalización de la Oferta Exportable*

Definición conceptual de la variable	Dimensiones	Indicador
La oferta exportable de una empresa es importante para poder asegurar los volúmenes pedidos por el comprador, teniendo así productos que satisfacen los requerimientos del mercado de destino	Capacidad instalada	Volumen Por Exportar Insumos Tecnología
	Disponibilidad del producto	Determinación de volumen Capacidad en atención al mercado externo
	Característica técnica del producto	Factor diferenciador Producto competitivo
	Capacidad de producción	Nivel máximo de actividades Eficiente estructura productiva
	Mercado externo	Compra y venta de bienes y servicios Aumento de capital
	Capacidad económica	Solvencia en el proceso de exportación Solvencia en costos
	Capital de trabajo	Recursos financieros de la empresa Cantidad contable

Nota. Elaboración propia.

Tabla 4*Operacionalización de la Producción para la Exportación*

Definición conceptual de la variable	Dimensiones	Indicador
El nivel de capacidad que se desarrolla tiene un enfoque importante, por su influencia en la rapidez de su respuesta, la estructura de costos, la política de inventarios, etc. Una falta de capacidad conlleva a traer consecuencias como es la pérdida de clientes por demora de servicio, mostrándose así ineficiente frente a los competidores.	Capacidad de gestión	Capacidad instalada. Cumplir con exigencias del mercado exterior. Tecnología para el desarrollo.
	Capacidad instalada de hectáreas	Clima, temperatura, luz, humedad, suelo, agua. La urea, fosfato de amonio, cloruro de potasio, nitrato de amonio. Cultivo alternativo. Clima favorable. Fácil proceso de venta. Uso de fertilizantes.
	Costo de producción	Estructura de costo. Rendimiento. Recursos propios.

Nota. Elaboración propia.

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo de investigación

Tipo

Se considera el tipo de investigación básica, esto debido ya que contribuirá a incrementas los conocimientos científicos de los conceptos oferta exportable y producción para la exportación.

Nivel

El nivel de investigación correspondiente al presente estudio es correlacional, el cual medirá la interrelación entre las dos variables “oferta exportable” y “producción para la exportación”, buscando determinar el nivel de correlación de ambas variables.

3.2. Diseño de investigación

La presente investigación tiene el diseño no experimental. La investigación no experimental se realiza sin establecer cambiar anticipadamente variables. Se define como una investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes. Lo que se realiza en la investigación no experimental en observar fenómenos tal dentro del contexto natural, para que después sean analizadas. Como señala Kerlinger (1979, p. 116).

La presente investigación es de corte transversal. Este diseño se entiende como un estudio observacional de base individual que tiende a estar comprendida con los siguientes propósitos: descriptivo y analítico. Se le conoce

como estudio de prevalencia o encuesta transversal; tiene como objetivo principal identificar la continuidad de una condición o situación en la población que ya se estudió y es un diseño básico en el estudio de epidemiología al igual que el diseño de casos y controles.

3.3. Población y muestra

Población

La población estará comprendida por 25 productores exportadores de cebolla en el Distrito Yarada Los Palos.

Muestra

La muestra será igual a la población dado que es pequeña y no amerita aplicar fórmula de muestra.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas

En la presente investigación, para la recolección de datos se recurrió a la técnica de la encuesta, dirigida a los productores de cebolla para la exportación en el Distrito Yarada Los Palos.

Instrumentos

Los cuestionarios son herramientas conceptuales o materiales que sirven especialmente a las técnicas de recolección de datos en la investigación (Ñaupas et al., 2019).

En la presente investigación, para la recolección de datos se recurrió al instrumento del cuestionario, el mismo que fue aplicado de forma presencial a los productores de cebolla para la exportación en el Distrito Yarada Los Palos.

Se realizaron dos cuestionarios uno por cada variable de estudio. Los mencionados cuestionarios se muestran en el Anexo 2.

3.5. Técnicas de procesamiento de datos

En la presente investigación se procesaron los datos con el software estadístico SPSS, haciendo uso de la estadística descriptiva para la presentación de tablas estadísticas y de la estadística inferencial para la presentación de las pruebas de hipótesis mediante las pruebas estadísticas aplicadas, en función a la prueba de normalidad de los datos.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Tratamiento estadístico e interpretación de cuadros

Análisis de confiabilidad del instrumento

El de análisis de confiabilidad del instrumento, se refiere al grado en el cual un instrumento mide la variable que da un resultado y se quiere saber si produce resultados iguales, esta medición se da mediante diferentes técnicas, aplicando así diversos procedimientos para calcular la confiabilidad, dando coeficientes que oscilan entre 0 que significa nula confiabilidad a lo que significa un máximo de confiabilidad; es decir que mientras más se acerque a 0 habrá mayor error en la medición.

En un análisis cuantitativo se requieren ciertos conceptos estadísticos, interpretándose con la medida denominada “coeficiente Alfa Cronbach, que viene a ser la más utilizada. Para poder obtener la confiabilidad del instrumento se debe aplicar una prueba piloto y sobre la base de los resultados, calcular el valor Alfa de Cronbach, que si éste es 0.96 significa que la variable que se está midiendo es sumamente confiable.

La confiabilidad varía según el número de indicadores especificados que incluye al instrumento de medición, es decir a mayores ítems mayor será el instrumento que quiere medirse para ver su confiabilidad (Fernández y Baptista, 2014).

Tabla 5*Valoración del coeficiente Cronbach*

Índice	Nivel de Fiabilidad	Valor de Alfa de Cronbach
1	Excelente	[0.9,1]
2	Muy bueno	[0.7, 0.9]
3	Bueno	[0.5, 0.7]
4	Regular	[0.3, 0.5]
5	Deficiente	[0,0.3]

Nota. Tuapanta et al. (2017).

Análisis de confiabilidad del instrumento de la variable oferta exportable

Tabla 6*Estadísticas de fiabilidad cuestionario 1*

Alfa de Cronbach		
Alfa de Cronbach	basada en elementos estandarizados	N de elementos
,703	,710	12

Nota. Resultados de SPSS.

Según la tabla 6 se puede apreciar un alfa de Cronbach de 0,703, lo que indica que el instrumento para medir la variable de oferta exportable es muy bueno, según la tabla 5.

Análisis de confiabilidad de la variable producción para la exportación

Tabla 7

Estadísticas de fiabilidad cuestionario 2

Alfa de Cronbach		
Alfa de Cronbach	basada en elementos estandarizados	N de elementos
,624	,306	17

Nota. Tuapanta et al. (2017).

Según la tabla 7 se puede apreciar un alfa de Cronbach de 0,624, lo que indica que el instrumento para medir la variable de producción de exportación es bueno, en la tabla 5.

4.2. Presentación de resultados, tablas, gráficos, figuras, etc

Frecuencias para la variable Oferta exportable

Tabla 5

Considera usted que la capacidad instalada de la producción para exportar cebollas en términos de volumen es adecuada para que sus clientes puedan atender la demanda externa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Algo cierto	23	92,0	92,0	92,0
	Parcialmente cierto	2	8,0	8,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0	

Nota. Elaboración propia.

Según la tabla 8 se puede apreciar el 92% de los encuestados consideran que la capacidad instalada de la producción para exportar cebollas en términos de volumen es adecuada para que sus clientes puedan atender la demanda externa,

es algo cierto; mientras que el 8% de los encuestados consideran que es parcialmente cierto.

Tabla 6

Considera usted que cuenta con las herramientas de acopio y producción, estrategias para asegurar el volumen

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No es cierto	7	28,0	28,0	28,0
	Algo cierto	14	56,0	56,0	84,0
	Indeciso	1	4,0	4,0	88,0
	parcialmente cierto	2	8,0	8,0	96,0
	totalmente cierto	1	4,0	4,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0	

Nota. Elaboración propia.

Según la tabla 9 se puede apreciar que el 56% de los encuestados considera que contar con las herramientas de acopio y producción, estrategias para asegurar el volumen es algo cierto; el 28% de los encuestados consideran que no es cierto y el 8% lo consideran parcialmente cierto.

Tabla 7

Considera usted que la tecnología utilizada en la producción y el proceso de adecuación de cebollas los hace competitivos en el mercado internacional

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	algo cierto	4	16,0	16,0	16,0
	Indeciso	2	8,0	8,0	24,0
	parcialmente cierto	12	48,0	48,0	72,0
	totalmente cierto	7	28,0	28,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0	

Nota. Elaboración propia.

Según la tabla 10 se puede apreciar que el 48% de los encuestados considera que la tecnología que utilizaría en la producción y el proceso de adecuación de cebollas nos hace competitivos en el mercado internacional es parcialmente cierto; el 28% de los encuestados considera que es totalmente cierto y el 16% lo consideran algo cierto.

Tabla 8

Considera usted que tiene las condiciones para aumentar el volumen de exportación cebollas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	parcialmente cierto	15	60,0	60,0	60,0
	totalmente cierto	10	40,0	40,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0	

Nota. Elaboración propia.

Según la tabla 11 se puede apreciar que el 60% de los encuestados considera tener las condiciones para aumentar en volumen de exportación de cebollas es parcialmente cierto; el 40% de los encuestados considera que es totalmente cierto.

Tabla 9

Considera usted que tiene la capacidad logística y operativa para atender eficientemente a las empresas para que exporten al mercado externo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	algo cierto	3	12,0	12,0	12,0
	Indeciso	4	16,0	16,0	28,0
	parcialmente cierto	18	72,0	72,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0	

Nota. Elaboración propia.

Según la tabla 12 se puede apreciar que el 72% de los encuestados considera tener la capacidad logística y operativa para atender eficientemente a las empresas para que exporten al mercado externo; el 16% de los encuestados considera que es indeciso y el 12% considera algo cierto.

Tabla 10

Considera usted que la cebolla que producimos cumple con las características técnicas que la diferencian positivamente en el mercado internacional

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	algo cierto	8	32,0	32,0	32,0
	Indeciso	2	8,0	8,0	40,0
	parcialmente cierto	4	16,0	16,0	56,0
	totalmente cierto	11	44,0	44,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0	

Nota. Elaboración propia.

Según la tabla 13 se puede apreciar que el 44% de los encuestados considera que la cebolla que producen cumple con las características técnicas que la diferencian positivamente en el mercado internacional; el 32% de los encuestados considera que es algo cierto y el 16% considera parcialmente cierto.

Tabla 11

Considera usted que nuestro producto es competitivo en términos de calidad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	algo cierto	9	36,0	36,0	36,0
	parcialmente cierto	3	12,0	12,0	48,0
	totalmente cierto	13	52,0	52,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0	

Nota. Elaboración propia.

Según la tabla 14 se puede apreciar que el 52% de los encuestados considera que nuestro producto es competitivo en términos de calidad; el 36% de los encuestados considera que es algo cierto y el 12% considera parcialmente cierto.

Tabla 12

Considera usted que estamos involucrados activamente en la compra y venta de bienes y atención al cliente para que puedan atender al mercado internacional

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	no es cierto	2	8,0	8,0	8,0
	algo cierto	5	20,0	20,0	28,0
	parcialmente cierto	11	44,0	44,0	72,0
	totalmente cierto	7	28,0	28,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0	

Nota. Elaboración propia.

Según la tabla 15 se puede apreciar que el 44% de los encuestados considera que estaríamos involucrados activamente en la compra y venta de bienes y atención al cliente para que puedan atender al mercado internacional; el 28% de los encuestados considera que es totalmente cierto y el 20% considera algo cierto.

Tabla 13

Considera usted que la venta de cebollas para su exportación ha contribuido significativamente al aumento de su capital invertido

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	algo cierto	4	16,0	16,0	16,0
	parcialmente cierto	7	28,0	28,0	44,0
	totalmente cierto	14	56,0	56,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0	

Nota. Elaboración propia.

Según la tabla 16 se puede apreciar que el 56% de los encuestados considera que la venta de cebollas para su exportación ha contribuido significativamente al aumento de su capital invertido; el 28% de los encuestados considera que es parcialmente cierto y el 16% considera algo cierto.

Tabla 14

Considera que cuenta con los recursos económicos necesarios para llevar a cabo eficientemente el proceso de producción para exportación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	no es cierto	4	16,0	16,0	16,0
	algo cierto	7	28,0	28,0	44,0
	parcialmente cierto	7	28,0	28,0	72,0
	totalmente cierto	7	28,0	28,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0	

Nota. Elaboración propia.

Según la tabla 17 se puede apreciar que el 28% de los encuestados considera que contarían con los recursos económicos necesarios para llevar a

cabo eficientemente el proceso de producción para exportación; el 16% de los encuestados considera no es cierto.

Tabla 15

Cree usted que los costos incurridos en la producción le permiten obtener las ganancias esperadas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	algo cierto	6	24,0	24,0	24,0
	parcialmente cierto	11	44,0	44,0	68,0
	totalmente cierto	8	32,0	32,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0	

Nota. Elaboración propia.

Según la tabla 18 se puede apreciar que el 44% de los encuestados considera que los costos que incurrirían en la producción le permiten obtener las ganancias esperadas; el 32% de los encuestados considera que es totalmente cierto y el 24% considera algo cierto.

Tabla 16

Considera usted que el capital de trabajo es adecuado para gestionar eficientemente la producción de cebollas para exportar

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	algo cierto	8	32,0	32,0	32,0
	parcialmente cierto	4	16,0	16,0	48,0
	totalmente cierto	13	52,0	52,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0	

Nota. Elaboración propia.

Según la tabla 19 se puede apreciar que el 52% de los encuestados considera que el capital de trabajo sería adecuado para gestionar eficientemente

la producción de cebollas para exportar; el 32% de los encuestados considera que es algo cierto y el 16% considera parcialmente cierto.

Frecuencias para la variable producción de exportación

Capacidad de gestión

Tabla 17

Considera usted que cuenta con la infraestructura adecuada para procesamiento de cebollas destinadas a la exportación.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	no es cierto	4	16,0	16,0	16,0
	algo cierto	6	24,0	24,0	40,0
	parcialmente cierto	6	24,0	24,0	64,0
	totalmente cierto	9	36,0	36,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0	

Nota. Elaboración propia.

Según la tabla 20 el 36% de los encuestados manifestaron que es totalmente cierto que se cuente con la infraestructura adecuada para procesamiento de cebollas destinadas a la exportación, mientras que un 24% manifiesta que es algo cierto y también parcialmente cierto y un 16% manifiestan que no es cierto.

Tabla 21

Considera usted que la maquinaria y equipos que utilizamos son eficientes para la producción y exportación de cebollas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	no es cierto	4	16,0	16,0	16,0
	algo cierto	3	12,0	12,0	28,0
	parcialmente cierto	7	28,0	28,0	56,0
	totalmente cierto	11	44,0	44,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0	

Nota. Elaboración propia.

Según la tabla 21 el 44% de los encuestados manifestaron que es totalmente cierto que la maquinaria y equipos que se utilice son eficientes para la producción y exportación de cebollas, mientras que un 28% manifiesta que es parcialmente cierto y un 16% manifiestan que no es cierto.

Tabla 18

Considera usted que se esfuerza por adaptarse a las regulaciones fitosanitarias y de etiquetado exigidas por los mercados internacionales

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	algo cierto	2	8,0	8,0	8,0
	Indeciso	5	20,0	20,0	28,0
	parcialmente cierto	12	48,0	48,0	76,0
	totalmente cierto	6	24,0	24,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0	

Nota. Elaboración propia.

Según la tabla 22 el 48% de los encuestados manifestaron que es parcialmente cierto que se esfuercen por adaptarse a las regulaciones fitosanitarias y de etiquetado exigidas por los mercados internacionales, mientras

que un 24% manifiesta que es totalmente cierto y un 20% manifiesta que está indeciso.

Capacidad Instalada de Hectáreas

Tabla 23

Considera usted que la gestión de riego en sus hectáreas se realiza de manera efectiva para maximizar la calidad de las cebollas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	algo cierto	5	20,0	20,0	20,0
	Indeciso	2	8,0	8,0	28,0
	parcialmente cierto	8	32,0	32,0	60,0
	totalmente cierto	10	40,0	40,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0	

Nota. Elaboración propia.

Según la tabla 23 el 40% de los encuestados manifiesta que es totalmente cierto que la gestión de riego en sus hectáreas se realice de manera efectiva para maximizar la calidad de las cebollas, mientras que un 32% manifiestan que es parcialmente cierto y un 20% manifiesta que es algo cierto.

Tabla 24

Considera que con un sistema de riego tecnificado se asegura un aporte de agua adecuado para obtener buenos rendimientos sin afectar la calidad de la cebolla

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	parcialmente cierto	1	4,0	4,0	4,0
	totalmente cierto	24	96,0	96,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0	

Nota. Elaboración propia.

Según la tabla 24 el 96% de los encuestados manifiesta que con un sistema de riego tecnificado se asegure un aporte de agua adecuado para obtener buenos rendimientos sin afectar la calidad de la cebolla, mientras que el 4% manifiestan que es parcialmente cierto.

Tabla 25

Considera usted que se deberían realizar una evaluación antes de implementar un cultivo alternativo en nuestras hectáreas.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	parcialmente cierto	1	4,0	4,0	4,0
	totalmente cierto	24	96,0	96,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0	

Nota. Elaboración propia.

Según la tabla 34 el 96% de los encuestados manifiesta que se debe realizar una evaluación antes de implementar un cultivo alternativo en nuestras hectáreas, mientras que el 4% manifiestan que es parcialmente cierto.

Tabla 26

Considera usted que el clima tiene un impacto significativo en la productividad y calidad de las cebollas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	parcialmente cierto	1	4,0	4,0	4,0
	totalmente cierto	24	96,0	96,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0	

Nota. Elaboración propia.

Según la tabla 26 el 96% de los encuestados manifiesta que el clima tiene un impacto que el clima tenga un impacto significativo en la productividad y

calidad de las cebollas, mientras que el 4% manifiestan que es parcialmente cierto.

Tabla 27

Considera usted que implementar medidas específicas para adaptarnos a las variaciones climáticas es esencial para el éxito de la producción en rendimientos y calidad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	parcialmente cierto	3	12,0	12,0	12,0
	totalmente cierto	22	88,0	88,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0	

Nota. Elaboración propia.

Según la tabla 27 el 88% de los encuestados manifiesta que implementando medidas específicas para adaptarnos a las variaciones climáticas es esencial para el éxito de la producción en rendimiento y calidad, mientras que el 12% manifiesta que es parcialmente cierto.

Costo de producción

Tabla 28

Considera usted que el control de sus costos de producción de cebollas para exportación es entendible y comprensible

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	algo cierto	15	60,0	60,0	60,0
	Indeciso	1	4,0	4,0	64,0
	totalmente cierto	9	36,0	36,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0	

Nota. Elaboración propia.

Según la tabla 28 el 60% de los encuestados manifiesta que el control de sus costos de producción de cebollas para exportación es entendible y comprensible, mientras que el 36% manifiesta que es totalmente cierto y el 4% manifiesta que es indeciso.

Tabla 29

Considera usted que los costos asociados a insumos, mano de obra y otros factores están justificados por la calidad producida

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	algo cierto	7	28,0	28,0	28,0
	parcialmente cierto	5	20,0	20,0	48,0
	totalmente cierto	13	52,0	52,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0	

Nota. Elaboración propia.

Según la tabla 29 el 52% de los encuestados manifiesta que los costos asociados a insumos, mano de obra y otros factores están justificados por la calidad producida, mientras que el 28% manifiesta que es algo cierto y el 20% manifiesta que es parcialmente cierto.

Tabla 30

Considera usted que ajustar algunos aspectos del proceso de venta podría maximizar el potencial de exportación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	algo cierto	1	4,0	4,0	4,0
	Indeciso	1	4,0	4,0	8,0
	totalmente cierto	23	92,0	92,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0	

Nota. Elaboración propia.

Según la tabla 31 el 92% de los encuestados manifiesta que ajustando algunos aspectos del proceso de venta podría maximizar el potencial de exportación, mientras que el 4% manifiesta que es algo cierto y también indeciso.

Tabla 32

Considera usted que la cantidad y tipo de fertilizantes que utilizamos influyen en los rendimientos y calidad en las cebollas.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	parcialmente cierto	1	4,0	4,0	4,0
	totalmente cierto	24	96,0	96,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0	

Nota. Elaboración propia.

Según la tabla 32 el 96% de los encuestados manifiesta que la cantidad y tipo de fertilizantes que utilizan influyen en los rendimientos y calidad de las cebollas, mientras que es 4% manifiesta que es parcialmente cierto.

Tabla 33

Considera usted que evalúan de manera regular el rendimiento de su producción de cebollas para exportación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	algo cierto	2	8,0	8,0	8,0
	parcialmente cierto	3	12,0	12,0	20,0
	totalmente cierto	20	80,0	80,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0	

Nota. Elaboración propia.

Según la tabla 33 el 80% de los encuestados manifiesta que evalúan de manera regular el rendimiento de su producción de cebollas para exportación,

mientras que el 12% manifiesta que es parcialmente cierto y el 8% manifiesta que es algo cierto.

Tabla 34

Considera usted que se esfuerzan por implementar prácticas que mejoren el rendimiento sin comprometer la calidad del producto final

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	algo cierto	3	12,0	12,0	12,0
	Indeciso	2	8,0	8,0	20,0
	parcialmente cierto	11	44,0	44,0	64,0
	totalmente cierto	9	36,0	36,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0	

Nota. Elaboración propia.

Según la tabla 34 el 44% de los encuestados manifiesta que se están esforzando por implementar prácticas que mejoren el rendimiento sin comprometer la calidad del producto final, mientras que el 36% manifiesta que es totalmente cierto y el 12% manifiesta que es algo cierto.

Tabla 35

Considera usted que Utilizan eficientemente los recursos propios para la producción de cebollas para exportación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	algo cierto	2	8,0	8,0	8,0
	Indeciso	2	8,0	8,0	16,0
	parcialmente cierto	6	24,0	24,0	40,0
	totalmente cierto	15	60,0	60,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0	

Nota. Elaboración propia.

Según la tabla 35 el 60% de los encuestados manifiesta que utilizan eficientemente los recursos propios para la producción de cebollas para exportación, mientras que el 24% manifiesta que es parcialmente cierto y el 8% manifiesta que es indeciso y algo cierto.

Tabla 36

Considera usted que la inversión en tecnología y maquinaria propia contribuye significativamente a la reducción de costos en la producción

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	parcialmente cierto	1	4,0	4,0	4,0
	totalmente cierto	24	96,0	96,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0	

Nota. Elaboración propia.

Según la tabla 36 el 96% de los encuestados manifiesta que la inversión en tecnología y maquinaria propia contribuye significativamente a la reducción de costos en la producción, mientras que el 4% manifiesta que es parcialmente cierto.

Tabla 37

Considera usted que evalúan constantemente la disponibilidad y eficiencia de los recursos propios para optimizar la producción

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	algo cierto	3	12,0	12,0	12,0
	Indeciso	3	12,0	12,0	24,0
	parcialmente cierto	4	16,0	16,0	40,0
	totalmente cierto	15	60,0	60,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0	

Nota. Elaboración propia.

Según la tabla 37 el 60% de los encuestados manifiesta que están evaluando constantemente la disponibilidad y eficiencia de los recursos propios para optimizar la producción, mientras que el 16% manifiesta que es parcialmente.

4.3. Contraste de hipótesis

4.3.1. Prueba de normalidad

La distribución normal se define como la distribución continuamente curvada y simétrica. Esta distribución tiene importancia para cuando se realiza una investigación científica obteniendo resultados matemáticos ya que debido a esto se da la toma de decisiones en general. La distribución normal está comprendida por dos parámetros que son, la media que viene a ser el valor central de la distribución y la desviación estándar nos muestra los datos alrededor de la media. La prueba de normalidad se va utilizando para mostrar procedimientos estadísticos, donde se determina si los datos son los adecuados. Dentro de todo se tiene varias pruebas de normalidad:

- Prueba de Kolmogorov-Smirnov: Compara la distribución observada con la distribución teórica. Se calcula la mayor diferencia entre distribución empírica y función de distribución teórica de una distribución normal.

- Prueba de Anderson- Darling: Mide la diferencia entre distribución observada y distribución teórica. Se calcula con un estadístico de prueba comparada con el valor crítico. Si el estadístico de prueba es mayor entonces se rechaza la hipótesis con normalidad.

- Prueba de Shapiro-Wilk: Esta prueba utiliza un test de ajuste para determinar si los datos siguen una distribución normal. Se calcula un estadístico

de prueba comparado con el valor crítico. Si el estadístico de prueba es mayor al valor crítico, se rechaza la hipótesis de normalidad.

- Grafico de caja: Permite visualizar la distribución de los datos y determinar si siguen una distribución normal.

Regla de decisión:

H0: Los datos son normales

H1: Los datos no son normales

Si P valor es menor a 0,05 los datos no son normales por lo tanto se acepta H1 y se rechaza H0

Si P valor es mayor a 0,05 los datos son normales por lo tanto se acepta H0 y se rechaza H1.

Tabla 38

Prueba de normalidad de oferta exportable

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Oferta exportable	,173	25	,051	,907	25	,027

a. Corrección de significación de Lilliefors

Nota. Elaboración propia.

Para la presente investigación se trabajó con las pruebas de normalidad según Shapiro-Wilk, debido a que la muestra son solo 25 productores.

En la tabla 38 se puede apreciar un valor de Sig. es igual a 0.027 menor a 0.05 por lo tanto los datos de la oferta exportable no son normales.

Tabla 39*Prueba de normalidad de las dimensiones de la oferta exportable*

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Capacidad instalada: volumen, insumos, tecnología.	,363	25	,000	,805	25	,000
Disponibilidad del producto	,220	25	,003	,854	25	,002
Características del producto	,171	25	,057	,825	25	,001
Mercado externo	,287	25	,000	,800	25	,000
Capacidad económica	,228	25	,002	,877	25	,006
Capital de trabajo	,314	25	,000	,698	25	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Nota. Elaboración propia.

En la tabla 39 se puede apreciar que los valores de Sig. son menores a 0.05, por lo tanto, los datos de las dimensiones de la oferta exportable no son normales.

Tabla 40*Prueba de normalidad de producción para la exportación*

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadísti co	gl	Sig.	Estadísti co	gl	Sig.
Producción para exportación	,166	25	,072	,922	25	,058

a. Corrección de significación de Lilliefors

Nota. Elaboración propia.

En la tabla 40 se puede apreciar según Shapiro-Wilk, el valor de Sig. igual a 0.058 mayor a 0.05, indicando que la producción para la exportación presenta datos normales, por una milésima de fracción.

Tabla 41

Prueba de normalidad de las dimensiones de la producción para la exportación

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Costo de producción	,133	25	,200*	,932	25	,099
Capacidad instalada (Ha.)	,248	25	,000	,795	25	,000
Capacidad de gestión	,211	25	,006	,803	25	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Nota. Elaboración propia.

En la tabla 41 se puede apreciar que los valores de Sig., en su mayoría son menores a 0.05, por lo tanto, los datos de las dimensiones de la producción para la exportación, no son normales.

Según los resultados de la prueba de normalidad, en el primer caso los datos no presentan normalidad y en el segundo caso presentan normalidad, pero por una fracción de 0.008, por lo tanto se trabajó la comprobación de las hipótesis con pruebas no paramétricas, considerando que es una investigación correlacional y utilizando el coeficiente de correlación de Rho Spearman.

Tabla 42*Prueba estadística de Rho Spearman*

-1	Correlación negativa perfecta
-0.5	Correlación negativa fuerte moderada débil...
0	Ninguna correlación
+0.5	Correlación positiva moderada Fuerte
+1	Correlación positiva perfecta

Nota. Martínez, Tuya, Pérez & Cánovas (2009).

La interpretación del coeficiente rho de Spearman concuerda en valores próximos a 1; indican una correlación fuerte y positiva. Valores próximos a -1 indican una correlación fuerte y negativa

4.3.2. Verificación de la hipótesis general

La relación entre la oferta exportable y la producción para la exportación de cebolla, de los productores del Centro Poblado Menor La Yarada, es significativa

Hipótesis nula:

H0: La relación entre la oferta exportable y la producción para la exportación de cebolla, de los productores del Centro Poblado Menor La Yarada, no es significativa.

Hipótesis alterna:

H1: La relación entre la oferta exportable y la producción para la exportación de cebolla, de los productores del Centro Poblado Menor La Yarada, es significativa.

Tabla 43*Correlación entre la oferta exportable y la producción para la exportación*

			Oferta exportable	Producción para exportación
Rho de Spearman	Oferta exportable	Coefficiente de correlación	1,000	-,112
		Sig. (bilateral)	.	,594
		N	25	25
	Producción para exportación	Coefficiente de correlación	-,112	1,000
		Sig. (bilateral)	,594	.
		N	25	25

Nota. Elaboración propia.

Según la tabla 43, se puede apreciar una correlación de -0,112 entre la oferta exportable y la producción para la exportación, lo que significa una correlación negativa moderada, según la tabla 42. Así mismo, se puede observar un valor de Sig. de 0,594 mayor a 0.05, por lo tanto, se acepta H0 y se rechaza H1, indicando que no existe relación significativa entre la oferta exportable y la producción para la exportación.

4.3.3. Verificación de la hipótesis específica 1

La oferta exportable se relaciona significativamente con el de costo de la producción de cebolla en el centro poblado Yarada Los Palos año 2023.

Hipótesis nula:

H0: La oferta exportable no se relaciona significativamente con el costo de la producción de cebolla en el centro poblado Yarada Los Palos año 2023.

Hipótesis alterna:

H1: La oferta exportable se relaciona significativamente con el costo de la producción de cebolla en el centro poblado Yarada Los Palos año 2023.

Tabla 44

Correlación entre la oferta exportable y el costo de la producción

			Oferta exportable	Costo de Producción
Rho de Spearman	Oferta exportable	Coefficiente de correlación	1,000	,031
		Sig. (bilateral)	.	,881
		N	25	25
	Costo de Producción	Coefficiente de correlación	,031	1,000
		Sig. (bilateral)	,881	.
		N	25	25

Nota. Elaboración propia.

Según la tabla 44 se puede apreciar una correlación de 0,031 entre la oferta exportable y el costo de producción, lo que significa una correlación positiva moderada, según la tabla 42. Así mismo se puede observar un valor de Sig. de 0,881 mayor a 0.05, por lo tanto, se acepta H0 y se rechaza H1, indicando que no existe relación significativa entre la oferta exportable y el costo de producción.

4.3.4. Verificación de la hipótesis específica 2

La oferta exportable se relaciona de forma significativa con la capacidad instalada de hectáreas, centro poblado Yarada Los Palos, año 2023

Hipótesis nula:

H0: La oferta exportable no se relaciona de forma significativa con la capacidad instalada de hectáreas, centro poblado Yarada Los Palos, año 2023

Hipótesis alterna:

H1 La oferta exportable se relaciona de forma significativa con la capacidad instalada de hectáreas, centro poblado Yarada Los Palos, año 2023

Tabla 45

Correlación entre la oferta exportable y la capacidad instalada de hectáreas

			Oferta exportable	Capacidad instalada de hectáreas
Rho de Spearman	Oferta exportable	Coefficiente de correlación	1,000	-,155
		Sig. (bilateral)	.	,460
		N	25	25
	Capacidad instalada de hectáreas	Coefficiente de correlación	-,155	1,000
		Sig. (bilateral)	,460	.
		N	25	25

Nota. Elaboración propia.

Según la tabla 45 se puede apreciar una correlación de -,155 entre la oferta exportable y capacidad instalada, lo que significa una correlación negativa moderada, según la tabla 42. Así mismo se puede observar un valor de Sig. de 0,460 mayor a 0.05, por lo tanto, se acepta H0 y se rechaza H1, indicando no hay relación significativa entre la oferta exportable y la capacidad instalada.

4.3.5. Verificación de la hipótesis específica 3

La oferta exportable se relaciona significativamente con la capacidad de gestión, centro poblado Yarada Los Palos, año 2023

Hipótesis nula:

H0: La oferta exportable no se relaciona significativamente con la capacidad de gestión, centro poblado Yarada Los Palos, año 2023

Hipótesis alterna:

H1: La oferta exportable se relaciona significativamente con la capacidad de gestión, centro poblado Yarada Los Palos, año 2023

Tabla 46

Correlación entre la oferta exportable y la capacidad de gestión

			Oferta exportable	Capacidad de gestión
Rho de Spearman	Oferta exportable	Coefficiente de correlación	1,000	-,023
		Sig. (bilateral)	.	,914
		N	25	25
	Capacidad de gestión	Coefficiente de correlación	-,023	1,000
		Sig. (bilateral)	,914	.
		N	25	25

Nota. Elaboración propia.

Según la tabla 46 se puede apreciar una correlación de -0,023 entre la oferta exportable y capacidad de gestión, que según la tabla 42 significa una correlación negativa perfecta. Así mismo se puede observar un valor de Sig. de 0,914, por lo que se acepta H0 y se rechaza H, indicando que no hay relación significativa entre la oferta exportable y capacidad de gestión.

4.4. Discusión de resultados

En la presente investigación se encontró una correlación de -0,112 entre la oferta exportable y la producción para la exportación, siendo esta una correlación negativa, también se encontró un valor de Sig. de 0,594, indicando que no hay una relación significativa entre la oferta exportable y la producción para la exportación.

Mientras tanto Navarro (2016) en su artículo titulado, “Factores críticos de éxito de las empresas exportadoras peruanas” encontró en sus resultados cuantitativos que existe correlación, ya que el valor de Sig. encontrado es menor a 0.05, aceptando que posee una relación significativa entre los factores críticos de éxito y las de Lima. Encontró a su vez una correlación de 0.012, entre los factores críticos de éxito y las capacidades de las empresas exportadoras peruanas. Concluyendo finalmente que las empresas que aplicaron estudios siguieron estrategias adecuadas para ingresar al mercado externo, con productos de alta calidad; alineándose a las normas y certificaciones de los mercados de destino; con precios competitivos en el mercado, siendo ya establecidos, con promoción exclusiva y con gerentes que podían desarrollarse bien el mercado externo.

Por otro lado, Valle (2017) en su investigación sobre “Influencia de la oferta exportable, en las exportaciones de cebolla de los productores del centro poblado menor la Yarada, 2017” tuvo como resultados que un 80,9 % le permitió afirmar que la capacidad instalada es altamente significativa en la exportación de cebolla. El acopio de los agricultores y el tamaño de otros que cuentan con áreas más amplias en la Yarada dará beneficios de poder reunir grandes volúmenes con el fin que se pueda cumplir con las exigencias y ofertas que solicita el mercado internacional.

La capacidad económica y financiera encontró correlación positiva con un resultado de 61,7 %, afirmando así que existe una gran influencia directamente en las exportaciones de cebolla. Así mismo encontró una correlación positiva 62,5 % y altamente significativa entre la capacidad de gestión y la exportación de

cebolla, para poder confirmar que la capacidad de gestión influye directamente en las exportaciones de cebolla.

Respecto al estudio realizado por Paredes y Quispe (2020) en su tesis “Asociatividad y productividad de las pymes del Ecuador para el año 2010”. Los resultados de la investigación demostraron que la asociatividad tiene un efecto positivo en la productividad de las empresas (pymes), se resaltó la importancia de un modelo asociativo empresarial ya que fortalece y aumenta la productividad de las pymes. Demostrando así que las variables que estudiaron de la Asociatividad Empresarial (Formalidad, Acceso al Financiamiento y Capacitación) tiene influencia en la estrategia de exportación de las MYPES.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

1.- Se concluyó según los resultados que existe una correlación de $-0,112$ entre la oferta exportable y la producción para la exportación, lo que significa una correlación indirecta, así mismo se concluye un valor de Sig de $0,594$, indicando que hay una relación, pero no es significativa. Esto debido a que los productores no cuentan con las herramientas necesarias para obtener estándares de calidad que se requiere y por ende la productividad es muy baja ya que tampoco cuentan con una capacidad productiva alta por la baja demanda de compradores esto debido al poco volumen de producción, y los precios muy bajos a los cuales tiene que competir, frente al mercado de Arequipa que es quien mayor volumen en producción presenta, por lo tanto no cubren una oferta exportable que se requiere para atender al mercado internacional.

2.- Se concluyó según los resultados que existe una correlación de $0,031$ entre la oferta exportable y el costo de producción, lo que significa una correlación muy baja, así mismo se concluyó un valor de Sig de $0,881$ indicando que no existe relación significativa. Esto debido a que no se evalúa de manera regular el rendimiento de la producción de la cebolla, de igual manera no se evalúa de manera constante la disponibilidad de los recursos propios, es por ello que los costos asociados a insumos utilizados como mano de obra, maquinaria y otros factores están en proceso de mejora para así obtener una buena calidad producida.

3.- Se concluyó según los resultados que existe una correlación de $-0,155$ entre la oferta exportable y capacidad instalada, lo que significa una correlación muy baja. Así mismo se concluyó un valor de Sig de $0,460$, indicando que la relación entre la oferta exportable y la capacidad instalada no es significativa. Esto debido a varios

factores como son la modalidad de riego que se utiliza, estando aún en proceso de implementación para la mayoría que es el riego tecnificado y aun utilizan un sistema de riego tradicional (soltar agua en todo el área), afectando así la calidad de la cebolla, el clima también tiene un impacto significativo en el rendimiento de la productividad debido a las altas temperaturas de calor no se desarrolla con normalidad la cosecha de cebolla ,otro factor es que aún no se ha implementado en la mayoría de los productores el cultivo orgánico que es el más solicitado por los compradores, no se tiene conocimiento suficiente sobre este cultivo alternativo, las cantidades y tipo de fertilizantes que utilizan no son las permitidas para atender al mercado internacional, se tiene conocimiento es por ello que solo se enfocan en el mercado local. Igualmente, no se cuenta con la infraestructura adecuada para llevar a cabo el procesamiento de la cebolla destinada a la exportación, dado que solo existe un packing de recepción de los productos para la exportación.

4.- Se concluyó según los resultados que existe una correlación de $-0,023$ entre la oferta exportable y capacidad de gestión, lo que significa una correlación negativa e indirecta. Así mismo se concluyó un valor de Sig de $0,914$, indicando que la relación existente no es significativa. Esto debido a que la capacidad de gestión en su mayoría no cumplen con los estándares de calidad requeridos en relación a los regulaciones fitosanitaria, pero si muestran disposición a adaptarse a estas regulaciones, ya anteriormente hubo un programa de “Proyecto Cebolla” por el gobierno regional de Tacna, lo cual no avanza debido a una mala gestión de la directiva y no presentaban un acuerdo entre todos por el precio, aparte de ello la cantidad de producción que tenían no cubría al mercado externo por lo que tuvieron que buscar otros compradores internacionales, ya que el precio tampoco era competitivo frente a otras ofertas nacionales como Arequipa quien exporto a un menor precio la cantidad requerida ,

debido a esta experiencia los socios no avanzaron más, por lo que piden actualmente mayor apoyo por parte de la entidades competentes.

RECOMENDACIONES

1.- Se recomienda a los productores aplicar estrategias para asegurar el volumen, utilizando un proceso adecuado para producción de cebolla. Para ello se debe implementar herramientas de acopio, el uso adecuado de los fertilizantes, asociarse para asegurar el volumen de producción para la exportación, con apoyo de las entidades competentes donde se les brinde capacitación y concientización para poder partir de ahí en forma equitativa, donde todos sean partícipes activamente, y se implemente un programa de capacitación para la mejora su producción destinada al mercado internacional.

2.- Se recomienda a los productores evaluar antes la disponibilidad que se tiene y que tanto será efectiva para obtener una producción optima y esperada, se tiene que considerar también que los costos para producción sean los adecuados donde se invierta para maquinaria y tecnología, justificando así una buena calidad producida, con apoyo de las entidades competentes conseguir se les brinde acceso a ayuda y gracias a ello progresivamente mejoren sus ganancias por la calidad del producto que se ofrecería al mercado externo, implementando de la mano programas de educación financiera donde se oriente a una buena inversión de su producción de cebolla.

3.- Se recomienda una capacitación constante donde el fin sea que en su totalidad apliquen el riego tecnificado, ya que esto ayuda al ahorro de agua para obtener buenos rendimientos de calidad de la cebolla producida. Otro factor importante es la implementación del cultivo alternativo, se recomienda que debería realizarse una evaluación antes de implementarlo, ya que, para atender al mercado internacional, se pide como requisito que el producto sea de procedencia de cultivo orgánico donde se utilice en menor cantidad fertilizantes químicos

tóxicos. Toda esta implementación que se propone es importante que vaya acompañado de ingenieros que den soporte a los productores. Respecto a las altas temperaturas de calor se recomienda aumentar la frecuencia de riego en las horas de máxima calor, también se puede recurrir al suministro de fertilizantes indicando la medida adecuada contrarrestando así también posibles plagas.

4.- Se recomienda que a largo plazo se puede implementar más almacenes que estén condicionados para procesar la cebolla destinada a exportar, implementando una buena tecnología para obtener productos de mejor calidad, por ende al realizar toda esta implementación también se tendrán esfuerzos para adaptarse a regulaciones fitosanitarias, para que los productores se vea motivados se recomienda realizar una asociación para que el volumen de producción sea el óptimo y atender al mercado internacional, Antes de implementar algún programa que impulse la exportación de cebolla se recomienda realizar un estudio profundo donde se identifique las carencias y darle una alternativa de solución, reuniones de capacitación y sobre todo concientización ya que a un futuro se tienen que alinear a las exigencias del mercado externo, son conscientes que tienen que implementar el cultivo orgánico, así que es recomendable que sigan la práctica en relación a esta modalidad, prepararlos para que así avancen y tengan la posibilidad de ser productores competitivos.

REFERENCIAS

- Adex. (27 de Enero de 2023). *Qué es la exportación*. Obtenido de <https://adex.edu.pe/nota/que-es-la-exportacion>
- Aguirre y Olivares. (2020). Elementos de la oferta exportable que influyeron. *repositorio academico UPC*, 100,101.
- Arce y Condor. (2019). *Análisis situacional de la oferta exportable para el proceso de exportación de la Asociación de productores de maca de la provincia de Junín*. Obtenido de , Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas: <http://hdl.handle.net/10757/625791>
- Burgos, C. L., & Mendoza, J. V. (Mayo de 2018). *Análisis sectorial de la cebolla roja en el Perú* . Obtenido de Universidad de Piura: <https://pirhua.udep.edu.pe/backend/api/core/bitstreams/b4c4ad1b-c499-414b-9605-91564b3a5737/content>
- Calvo, A. (s.f.). *Agroptima* . Obtenido de <https://www.agroptima.com/es/blog/cultivo-cebolla/>
- Cárdenas, J., & Figueroa, M. (2015). *El mercado Canadiense; una oportunidad de negocio para las exportaciones de Palta Hass peruana; periodo 2016-2020*. Obtenido de Universidad Privada del Norte: <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/6286/C%20c3%a1rdenas%20Chomba%20Jackeline%20Lizzeth%20-%20Figueroa%20Zapata%20Milagros%20Alexandra.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

ComexPerú. (Setiembre de 2023). *Exportaciones no tradicionales se desaceleran: solo*. Obtenido de Perú (2022), nos indican que las exportaciones no tradicionales presentaron un crecimiento en el periodo de junio del año 2022

Cruz, N. (2016). *Factores críticos de éxito de las empresas exportadoras peruanas*, Lima. Obtenido de Dialnet- FactoresCriticosDeExitoDeLasEmpresasExportadorasPe-6181474.pdf

Díaz, D., & Gomez, A. (2023). *Factores que contribuyen a la oferta exportable de la subpartida 0910110000 desde la región Junín a los principales mercados destino del 2019 al 2020*. Obtenido de Universidad Continental: https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/13065/12/IV_FCE_315_TE_Diaz_Gomez_2023.pdf

Dirección Regional de Agricultura. (2023). *Memoria anual*. Obtenido de <https://cms.agritacna.gob.pe/uploads/mgtdocs/memoria/2023/2b107d10-05ca-48e9-8381-cbb0d21c7cc1.pdf>

Economía y finanzas. (28 de Noviembre de 2023). *Concepto de Producción*. Obtenido de <https://concepto.de/produccion/#:~:text=En%20econom%C3%ADa%2C%20la%20producci%C3%B3n%20es,se%20satisfacen%20distintas%20necesidades%20humanas.>

Ferrara, A., & Yupanqui, R. (2018). *Oferta exportable de palta hass de la asociación Pro Palto para el mercado español, Chao – La Libertad 2018*. Obtenido de Universidad César Vallejo: https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/26815/Ferrara_dfa.pdf?sequence=1&isAllowed=y

fruit, f. (2023). mercados. *revista mercados*.

INEI. (noviembre de 2019). *instituto nacional de estadística e informática*. Obtenido de inei: <https://m.inei.gob.pe/prensa/noticias/produccion-de-cebolla-se-incremento-259-en-noviembre-de-2019-12035/>

Liendo, O. (2011). *Canales de distribución para la exportación de cebolla amarilla dulce (Allium cepa L.) de la Región Tacna, año 2009*. Obtenido de Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann: https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UNJB_6b6fa053000e96450491ac0a13e21611

Lima, J. E. (2008). Indicadores de comercio exterior y política. *repositorio*, 9.

Midagri. (s.f.). *La oferta exportable*. Obtenido de <https://www.midagri.gob.pe/portal/181-exportaciones/que-podemos-exportar/532-definicion-de-oferta-exportable>

Minagri. (7 de Julio de 2015). Lanza sistema para reconocer venta de alimentos baratos. Obtenido de <https://agraria.pe/noticias/minagri-lanza-sistema-para-reconocer-venta-8650>

Minagri. (2018). *Un campo fértil para sus inversiones y el desarrollo de sus exportaciones*. Obtenido de <https://repositorio.midagri.gob.pe/jspui/bitstream/20.500.13036/377/1/cadena%20de%20CEBOLLA.pdf>

Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2021). *Cebolla*. Obtenido de <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/1828920/Dossier%20Cebolla.pdf>

- Ministerios de Comercio Exterior y Turismo. (13 de Febrero de 2020). *Plan Estratégico Nacional Exportador*. Obtenido de <https://www.gob.pe/institucion/mincetur/informes-publicaciones/21903-plan-estrategico-nacional-exportador-2025>
- Misayauri, T. L. (2021). Rentabilidad y costo de producción en el cultivo. *trabajo de investigacion*, 21.
- Molina, e. a. (Setiembre de 2020). *Oferta exportable de México derivado del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (Trans-Pacific Partnership TPP-11) al Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT). Caso: seis mercados potenciales*. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/346730929_Oferta_exportable_de_Mexico_derivado_del_Acuerdo_Transpacifico_de_Cooperacion_Economica_Trans-Pacific_Partnership_TPP-11_al_Tratado_Integral_y_Progresista_de_Asociacion_Transpacifico_TIPAT_Caso_seis_m
- Paredes y Quispe. (2020). *Influencia de la Asociatividad Empresarial como Estrategia de Exportación de las MYPES del Sector Artesanía de la Región Ayacucho - Perú Periodo 2014 - 2018*. Obtenido de Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas: https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/652463/Paredes_MP.pdf?sequence=3
- Parra y Inzunza. (1986). EL PROCESO DE PRODUCCION AGRICOLA. *BOLETIN E,C.A.U.D.Y. VOL. I~, No. 77, 3*.

- PENX 215. (Marzo de 23 de 2017). *Plan Estratégico Nacional Exportador 2025* .
Obtenido de <https://es.slideshare.net/slideshow/mincetur-penx-215/73565047>
- Poma, C. R. (2013). *Tres sistemas de plantacion y tres niveles de fertilización en la producción de cebolla*. Obtenido de Universidad Nacional San Agustín:
<https://repositorio.unsa.edu.pe/server/api/core/bitstreams/ea555bbf-2ddd-4ae1-9727-ecaff1de4068/content>
- Porras, B. M. (09 de Agosto de 2018). *Modelo de negocio: Todo sobre esta herramienta empresarial*. Obtenido de <https://es.semrush.com/blog/modelo-negocio-como-herramienta-empresarial/>
- PROMPEX. (NOVIEMBRE de 2023). *BOLETINES EXPORTEMOS*. Obtenido de <https://boletines.exportemos.pe/recursos/boletin/25662.pdf>
- Quispe, e. a. (2022). Factores determinantes de la exportación de palta en Perú, 2008-2020. *ALFA. Revista de Investigación en Ciencias Agronómicas y Veterinarias*, 6(18), 524-536. Obtenido de <http://www.scielo.org.bo/pdf/arca/v6n18/a14-524-536.pdf>
- Ramírez, et al. (2023). Estrategias de Internacionalización para la oferta exportable de las MIPYMES en El Oro, Ecuador. *Polo del conocimiento*, 8(2), 1603-1625.
doi:10.23857/pc.v8i2
- Ramos, V. (2017). *Influencia de la oferta exportable, en las exportaciones de cebolla de los productores del centro poblado menor la Yarada, 2017*. Obtenido de Universidad Privada de Tacna:
<https://repositorio.upt.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12969/456/Ramos-Valle-Fiorella-Jhoanna.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Riggs, J. (1999). *Sistemas de producción*, 3A ED. *Limusa*. Obtenido de <https://libreria-limusa.com/producto/sistemas-de-produccion-3a-ed/>

Tawfik, L. y Chauvel M. A. (1993). *Métodos de análisis en administración de la producción*. México: *McGraw-Hill*, 13-19 y 36-37. Obtenido de <https://es.scribd.com/document/431164410/03-Tawfik-L-y-Chauvel-M-a-1993>

ANEXOS

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS
Problema general	Objetivo general	Hipótesis general
¿Qué relación existe entre la oferta exportable y la producción para la exportación de cebolla en el Distrito Yarada Los Palos, año 2023?	Analizar la relación entre la oferta exportable y la producción para la exportación de cebolla en el Distrito Yarada Los Palos, año 2023.	La relación entre la oferta exportable y la producción para la exportación de cebolla, de los productores del Centro Poblado Menor La Yarada, es significativa.
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas
¿En qué medida la oferta exportable se relaciona con la logística de costo de la producción de cebolla en el Distrito Yarada Los Palos, año 2023?	Evaluar la relación entre el nivel Evaluar en qué medida la oferta exportable se relaciona con la logística de costo de la producción de cebolla en el Distrito Yarada Los Palos año 2023.	La oferta exportable se relaciona significativamente con el costo de la producción de cebolla en el centro poblado Yarada Los Palos año 2023.
¿En qué medida la oferta exportable se relaciona con la capacidad instalada de hectáreas, Distrito Yarada Los Palos, año 2023?	Analizar en qué medida la oferta exportable se relaciona con la capacidad instalada de hectáreas, Distrito Yarada Los Palos, año 2023.	La oferta exportable se relaciona de forma significativa con la capacidad instalada de hectáreas, centro poblado Yarada Los Palos, año 2023
¿En qué medida la oferta exportable se relaciona con la capacidad de gestión, Distrito Yarada Los Palos, año 2023?	Evaluar en qué medida la oferta exportable se relaciona con la capacidad de gestión, Distrito Yarada Los Palos, año 2023.	La oferta exportable se relaciona significativamente con la capacidad de gestión, centro poblado Yarada Los Palos, año 2023.

Tipo de Investigación	Población y muestra	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	Estadísticos
a) Tipo de investigación: Pura	a. La población de estudio: 25 Productores de cebolla en el Distrito Yarada los palos.	a) La técnica a utilizar es las siguiente:	En el estudio aplicará las técnicas estadísticas:
b) Diseño de investigación: No experimental	b. Muestra La muestra será igual a la población dado que es pequeña y no amerita aplicar formula de muestra.	Encuesta b) Instrumentos a utilizar son las siguientes: Cuestionario	a) Estadística descriptiva Se realizarán tablas y figuras estadísticas descriptivas. b) Estadística inferencial Se aplicará la prueba correlación Rho de Spearman y la prueba de normalidad.

Anexo 2: Operacionalización de variables

Variable independiente	Dimensiones	Indicador
Oferta exportable	Capacidad instalada	Volumen Por Exportar Insumos Tecnología
	Disponibilidad del producto	Determinación de volumen Capacidad en atención al mercado externo
	Característica técnica del producto	Factor diferenciador Producto competitivo
	Capacidad de producción	Nivel máximo de actividades Eficiente estructura productiva
	Mercado externo	Compra y venta de bienes y servicios Aumento de capital
	Capacidad económica	Solvencia en el proceso de exportación Solvencia en costos
	Capital de trabajo	Recursos financieros de la empresa Cantidad contable

Variable dependiente	Dimensiones	Indicador
Producción para la exportación	Capacidad de gestión	Capacidad instalada. Cumplir con exigencias del mercado exterior. Tecnología para el desarrollo.
	Capacidad instalada de hectáreas	Clima, temperatura, luz, humedad, suelo, agua. La urea, fosfato de amonio, cloruro de potasio, nitrato de amonio. Cultivo alternativo. Clima favorable. Fácil proceso de venta. Uso de fertilizantes.
	Costo de producción	Estructura de costo. Rendimiento. Recursos propios.

Anexo 3: Instrumentos de investigación

CUESTIONARIO

Todas las preguntas tienen diversas opciones de respuesta, deberá elegir SOLO UNA, salvo que el enunciado de la pregunta diga expresamente que puede seleccionar varias.

Cada opción tiene un número, circule el número correspondiente a la opción elegida, de la siguiente forma.

Lea y responda de acuerdo a su experiencia, conocimiento u opinión al respecto de la pregunta, marcando (X) en la casilla que corresponda.

1 = No es cierto 2= Algo cierto 3= Indeciso

4= Parcialmente cierto 5= Totalmente cierto

OFERTA EXPORTABLE DE LA CEBOLLA

Nº	Capacidad instalada: Volumen Por Exportar, Insumos, Tecnología.						
1	Considera usted que la capacidad instalada de la producción para exportar cebollas en términos de volumen es adecuada para que sus clientes puedan atender la demanda externa	1	2		3	4	5
2	Considera usted que cuenta con las herramientas de acopio y producción, estrategias para asegurar el volumen	1	2		3	4	5
3	Considera usted que la tecnología utilizada en la producción y el proceso de adecuación de cebollas nos hace competitivos en el mercado internacional.	1	2		3	4	5
Nº	Disponibilidad del Producto: Determinación de Volumen, Capacidad en Atención al Mercado Externo.						
4	Considera usted que tiene las condiciones para aumentar el volumen de exportación cebollas.	1	2		3	4	5
5	Considera usted que tiene la capacidad logística y operativa para atender eficientemente a las empresas para que exporten al mercado externo.	1	2		3	4	5

Nº	Característica Técnica del Producto: Factor Diferenciador, Producto Competitivo.						
6	Considera usted que la cebolla que producimos cumple con las características técnicas que la diferencian positivamente en el mercado internacional.	1	2		3	4	5
7	Considera usted que nuestro producto es competitivo en términos de calidad.	1	2		3	4	5
Nº	Mercado Externo: Compra y Venta de Bienes y Servicios, Aumento de Capital.						
8	Considera usted que se participa activamente en la compra y venta de bienes y atención al cliente para que puedan atender al mercado internacional.	1	2		3	4	5
9	Considera usted que la venta de cebollas para su exportación ha contribuido significativamente al aumento de su capital invertido.	1	2		3	4	5
Nº	Capacidad Económica: Solvencia en el Proceso de Exportación, Solvencia en Costos.						
10	Considera que cuenta con los recursos económicos necesarios para llevar a cabo eficientemente el proceso de producción para exportación	1	2		3	4	5
11	Cree usted que los costos incurridos en la producción le permiten obtener las ganancias esperadas.	1	2		3	4	5
Nº	Capital de Trabajo: Recursos Financieros de Empresa, Capital de trabajo						
12	Considera usted que el capital de trabajo es adecuado para gestionar eficientemente la producción de cebollas-para exportar	1	2		3	4	5

CUESTIONARIO

Todas las preguntas tienen diversas opciones de respuesta, deberá elegir SOLO UNA, salvo que el enunciado de la pregunta diga expresamente que puede seleccionar varias.

Cada opción tiene un número, circule el número correspondiente a la opción elegida, de la siguiente forma.

Lea y responda de acuerdo a su experiencia, conocimiento u opinión al respecto de la pregunta, marcando (X) en la casilla que corresponda.

1 = No es cierto 2= Algo cierto 3= Indeciso

4= Parcialmente cierto 5= Totalmente cierto

PRODUCCIÓN PARA LA EXPORTACIÓN

Nº	Capacidad de gestión					
1	Considera usted que cuenta con la infraestructura adecuada para procesamiento de cebollas destinadas a la exportación.	1	2	3	4	5
2	Considera usted que la maquinaria y equipos que utilizamos son eficientes para la producción y exportación de cebollas.	1	2	3	4	5
3	Considera usted que se esfuerza por adaptarse a las regulaciones fitosanitarias y de etiquetado exigidas por los mercados internacionales	1	2	3	4	5
Nº	Capacidad instalada de hectáreas					
4	Considera usted que la gestión de riego en sus hectáreas se realiza de manera efectiva para maximizar la calidad de las cebollas.	1	2	3	4	5
5	Considera que con un sistema de riego tecnificado se asegura un aporte de agua adecuado para obtener buenos rendimientos sin afectar la calidad de la cebolla	1	2	3	4	5

6	Considera usted que se deberían realizar una evaluación antes de implementar un cultivo alternativo en nuestras hectáreas.	1	2	3	4	5
7	Considera usted que el clima tiene un impacto significativo en la productividad y calidad de las cebollas	1	2	3	4	5
8	Considera usted que implementar medidas específicas para adaptarnos a las variaciones climáticas es esencial para el éxito de la producción en rendimientos y calidad.	1	2	3	4	5
Nº	Costo de producción					
9	Considera usted que el control de sus costos de producción de cebollas para exportación es entendible y comprensible	1	2	3	4	5
10	Considera usted que los costos asociados a insumos, mano de obra y otros factores están justificados por la calidad producida	1	2	3	4	5
11	Considera usted que ajustar algunos aspectos del proceso de venta podría maximizar el potencial de exportación.	1	2	3	4	5
12	Considera usted que la cantidad y tipo de fertilizantes que utilizamos influyen en los rendimientos y calidad en las cebollas.	1	2	3	4	5
13	Considera usted que evalúan de manera regular el rendimiento de su producción de cebollas para exportación.	1	2	3	4	5
14	Considera usted que se esfuerzan por implementar prácticas que mejoren el rendimiento sin comprometer la calidad del producto final.	1	2	3	4	5
15	Considera usted que Utilizan eficientemente los recursos propios para la producción de cebollas para exportación.	1	2	3	4	5
16	Considera usted que la inversión en tecnología y maquinaria propia contribuye significativamente a la reducción de costos en la producción.	1	2	3	4	5
17	Considera usted que evalúan constantemente la disponibilidad y eficiencia de los recursos propios para optimizar la producción.	1	2	3	4	5

Anexo 4: Validez y confiabilidad del instrumento de investigación

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN JUICIO DE EXPERTOS

Quien suscribe **Breyner Edgar Monroy Contreras**, identificado con Documento Nacional de Identidad N° **45899180**, hago constar que evalué mediante **Juicio de Expertos**, el instrumento de recolección de información con fines académicos; considerándolo **válido** para el desarrollo de los objetivos planteados en la investigación denominada: **“LA RELACIÓN DE LA OFERTA EXPORTABLE Y PRODUCCIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE CEBOLLA EN EL CENTRO POBLADO YARADA LOS PALOS , AÑO 2023”**.

Constancia que se expide en Tacna, el 14 en el mes de enero del 2023.



DNI: 45899180

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- 1.1. Apellidos y nombres del Informante (Experto): Breyner Edgar Monroy Contreras.
- 1.2. Grado Académico: Magister en Cadena de Suministro, Transporte y Movilidad.
- 1.3. Profesión: Licenciado en Administración de Negocios Internacionales.
- 1.4. Institución donde labora: Universidad Privada de Tacna.
- 1.5. Cargo que desempeña: Docente.
- 1.6. Denominación del Instrumento: "LA RELACIÓN DE LA OFERTA EXPORTABLE Y PRODUCCIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE CEBOLLA EN EL CENTRO POBLADO YARADA LOS PALOS , AÑO 2023"
- 1.7. Autor del Instrumento: Leydi Briseyda Quispe Mamani.

II. CRITERIOS DE VALIDACIÓN:

INDICADORES DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO	CRITERIOS Sobre los ítems del Instrumento	Deficiente	Regular	Bueno	Muy bueno	Excelente
		1	2	3	4	5
1. CLARIDAD	Están formulados con lenguaje apropiado que facilita su comprensión.			X		
2. OBJETIVIDAD	Están expresados en conductas observables, medibles.			X		
3. CONSISTENCIA	Existe una organización lógica en los contenidos y relación con la teoría.				X	
4. COHERENCIA	Existe relación de los contenidos con los indicadores de la variable.				X	
5. PERTINENCIA	Las categorías de respuestas y sus valores son apropiados.			X		
6. SUFICIENCIA	Son suficientes la cantidad y calidad de ítems presentados en el instrumento.			X		
Sumatoria parcial				12	8	
Sumatoria total				20		

III. RESULTADOS DE LA VALIDACIÓN:

a) Valoración total cuantitativa:

Deficiente () Regular () Bueno (X) Muy bueno () Excelente ()

Firma:



Lugar y Fecha: Tacna, 14 de agosto 2023.

Nombre: Breyner Edgar Monroy Contreras

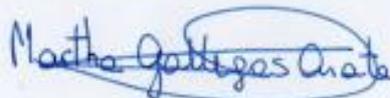
DNI: N° 45899180

Teléfono: 990554580

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN JUICIO DE EXPERTOS

Quien suscribe, Martha Gallegos Arata , identificado con Documento Nacional de Identidad N° 00482521, hago constar que evalué mediante **Juicio de Expertos**, el instrumento de recolección de información con fines académicos; considerándolo **válido** para el desarrollo de los objetivos planteados en la investigación denominada: “ ”.

Constancia que se expide en Tacna, en el mes de abril del 2022.

A handwritten signature in blue ink that reads "Martha Gallegos Arata". The signature is written in a cursive style and is enclosed within a light blue rectangular box.

Martha Gallegos Arata

DNI 00482521

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- 1.1. Apellidos y nombres del Informante (Experto): Gallegos Arata Martha
- 1.2. Grado Académico: Titulado en Ing. en Industrias Alimentarias
- 1.3. Profesión: Ing en Industrias Alimentarias
- 1.4. Institución donde labora: Asesor externo en empresas Agroindustriales y FACEM-EPANI-UPT
- 1.5. Cargo que desempeña: Asesor independiente y docente a tiempo parcial
- 1.6. Denominación del Instrumento: "LA RELACION DE LA OFERTA EXPORTABLE Y PRODUCCION PARA LA EXPORTACIÓN DE CEBOLLA EN EL CENTRO POBLADO YARADA LOS PALOS, AÑO 2023"
- 1.7. Autor del Instrumento: Leydi Briseyda Quispe Mamani

II. CRITERIOS DE VALIDACIÓN:

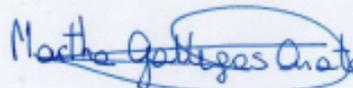
INDICADORES DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO	CRITERIOS Sobre los ítems del Instrumento	Deficiente	Regular	Bueno	Muy bueno	Excelente
		1	2	3	4	5
1. CLARIDAD	Están formulados con lenguaje apropiado que facilita su comprensión.				X	
2. OBJETIVIDAD	Están expresados en conductas observables, medibles.				X	
3. CONSISTENCIA	Existe una organización lógica en los contenidos y relación con la teoría.				X	
4. COHERENCIA	Existe relación de los contenidos con los indicadores de la variable.				X	
5. PERTINENCIA	Las categorías de respuestas y sus valores son apropiados.				X	
6. SUFICIENCIA	Son suficientes la cantidad y calidad de ítems presentados en el instrumento.				X	
Sumatoria parcial					24	
Sumatoria total					24	

III. RESULTADOS DE LA VALIDACIÓN:

a) Valoración total cuantitativa:

Deficiente () Regular () Bueno () Muy bueno (X) Excelente ()

Firma



Lugar y Fecha 22 de febrero 2024

Nombre Martha Gallegos Arata

DNI N° 00482521

- Fotos de trabajo de campo





