



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

“Perfil de los productores de Yacon del Centro Poblado de Santo Domingo,
Departamento de Pasco para fines de exportación, 2018”

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

AUTOR:

CHACON BERROCAL, Xiomy Kyara Danae

ASESOR:

DRA. MICHCA MAGUIÑA, Mary Hellen Mariela

LINEA DE INVESTIGACIÓN

MARKETING Y COMERCIO INTERNACIONAL

LIMA – PERÚ

2018

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don (a) CHACON BERROCAL XIOMY KYARA DANAE cuyo título es: "Perfil de los productores de Yacón del Centro Poblado de Santo Domingo, Departamento de Pasco para fines de exportación, 2018".

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: 15 (número) Quince (letras).

Lima, 03 de diciembre del 2018



.....
COSIO BORDA, RICARDO

PRESIDENTE



.....
MICHCA MAGUINA, MARY

SECRETARIO



.....
BERTA HINOSTROZA, MIKE PAUL

VOCAL

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable del SGC	Aprobó	Vicerectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	---------------------	--------	--------------------------------

Dedicatoria

A mi familia, en especial a mi madre Lenisse y a mis hermanas Marlen y Xilena, por el amor, sacrificios y trabajo que siempre me han brindado, a mis queridos abuelos Roberto y Francisca por su amor y apoyo incondicional, y en especial a Dios que ha sido mi fortaleza cuando lo necesitaba para seguir adelante. Es una bendición tenerlos en mi vida.

Agradecimiento

En primer lugar, agradecer a Dios por darme el regalo de la vida, a mi familia, mi madre y hermanas, por el amor y apoyo que me brindan cada día, a mis queridos maestros por transmitirme sus diversos conocimientos. Gracias a todos ustedes he podido alcanzar mis objetivos y convertirme en lo que soy hoy en día.

Declaratoria de autenticidad

Yo Xiomy Kyara Danae Chacon Berrocal con DNI N° 77539117 a efecto de cumplir con los criterios de evaluación de la experiencia curricular de Desarrollo del Proyecto de Tesis, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido, asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento y omisión, tanto en los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Lima, 15 de diciembre del 2018



Xiomy Kyara Danae Chacon Berrocal

Presentación

Señores miembros del jurado calificador:

Dando cumplimiento a las normas del Reglamento de Grados y Títulos para la elaboración y la sustentación de la Tesis de la Escuela Académica Profesional de Negocios Internacionales de la Universidad “Cesar Vallejo”, para optar el título profesional de Licenciado en Negocios Internacionales, presento la tesis titulada: “Perfil de los productores de Yacon del Centro Poblado de Santo Domingo, Departamento de Pasco para fines de exportación, 2018”

La presente investigación está conformada por siete capítulos, donde: el primero es denominado introducción, en el cual se describen la realidad problemática, los trabajos previos, el marco teórico de la variable, la formulación del problema, justificación del estudio, además de la determinación de los objetivos. El segundo capítulo se denomina Métodos, en el cual se describen el diseño de investigación, métodos de muestreo, rigor científico, análisis cualitativo de los datos y aspectos éticos. El tercer capítulo se denomina Descripción de los Resultados, en el cual se plasman los resultados obtenidos por los instrumentos de recolección de datos de las personas entrevistadas. El cuarto capítulo se denomina Discusión, en el cual se comparan los resultados obtenidos a través de los instrumentos con los antecedentes del presente estudio; el quinto capítulo se denomina conclusiones, el sexto capítulo se denomina recomendaciones; y en el último capítulo las referencias bibliográficas que conllevan a los anexos.

Ante esto, espero que esta investigación se ajuste a las exigencias establecidas por la Universidad y merezca su aprobación.

Xiomy Kyara Danae Chacon Berrocal

INDICE

Página del jurado	2
Dedicatoria	3
Agradecimiento	4
Declaratoria de autenticidad	5
Presentación	6
Resumen	9
Abstract	10
I. INTRODUCCIÓN	11
1.1 Aproximación Temática	11
1.2 Trabajos Previos	12
1.2.1 Antecedentes Internacionales	12
1.2.2 Antecedentes Nacionales	14
1.3 Marco Teórico	16
1.3.1 Perfil del Empresario	16
1.3.2 Factores en el perfil del Emprendedor	17
1.3.3 Emprendimiento	18
1.3.4 Producción	20
1.3.5 Exportación	20
1.3.6 Producción de yacón en el Perú	22
1.4 Formulación del Problema	25
1.5 Justificación del Estudio	25
1.6 Objetivos	26
II. MÉTODO	27
2.1 Diseño de Investigación	27

2.2	Método de Muestreo	27
2.2.1	Muestreo No Probabilístico	27
2.3	Rigor Científico	27
2.4	Análisis Cualitativo de los Datos	28
2.5	Aspectos Éticos	28
III.	DESCRIPCIÓN DE LOS RESULTADOS	29
IV.	DISCUSIÓN	34
V.	CONCLUSIONES	39
VI.	RECOMENDACIONES	41
VII.	BIBLIOGRAFÍA	42
VIII.	ANEXOS	44
8.1	Anexo 1: Matriz de Categorización	45
8.2	Anexo 2: Guía de la Entrevista	46
8.3	Anexo 3: Juicio de Expertos	48
8.4	Anexo 4: Imágenes de prueba de la	50

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo determinar los factores del perfil de los productores de yacon que contribuyen al desarrollo de la producción con fines de exportación del Centro Poblado de Santo Domingo. Las categorías de la variable Perfiles del Productor son: Psicológico, Sociocultural y Gerencial. Se determinó que los factores del perfil de los productores de yacon, contribuyen al desarrollo de la producción con fines de exportación del Centro Poblado de Santo Domingo, los cuales son de suma importancia para un futuro desarrollo organizacional sostenible. Palabras claves: Perfiles, Exportación, Emprendimiento.

ABSTRACT

The objective of this research is to determine the profile factors of the yacon producers that contribute to the development of the production for export purposes of the Poblado Center of Santo Domingo. The categories of the Profiles variable are: Psychological, Sociocultural and Management. It was determined that the factors of the profile of yacon producers contribute to the development of production for export purposes of the Poblado Center of Santo Domingo, which are of great importance for a future sustainable organizational development. Keywords: Profiles, Exportation, Entrepreneurship.

I. INTRODUCCIÓN

1.1 Aproximación temática

El Perú es un productor ancestral de yacón, donde en el distrito de Santo Domingo, provincia de Oxapampa, departamento de Pasco, actualmente existen pobladores dedicados a la agricultura y ganadería, que teniendo productos potenciales para su exportación no se lleva a cabo, donde solo se ha de realizar la comercialización en la zona de producción, donde básicamente se da por diversos factores, tales como desconocimiento de los procesos administrativos, carencia de capacitaciones por parte del municipalidad y apoyo económico por parte del estado, es por ello que estos factores podrían ser los causantes de falta de emprendimiento en la zona con fines de exportación por parte de los campesinos.

Conocemos que los productos más cosechados de la zona son: La granadilla, el rocoto, papa, cebada, granos de maíz, yacón y caña de azúcar, los cuales son consumidos por los habitantes de la provincia. Al existir el mismo producto a lo largo de la provincia de Oxapampa y en el distrito de Santo Domingo, surge una tendencia creciente del volumen de producción, en donde los más beneficiados son los forasteros que vienen a comprar sacos de yacón por grandes cantidades, ocasionando que los productores noten una minoría de sus ganancias y que su rentabilidad sea escasa.

Por otro lado se percibe que se ha ido expandiendo la exportación de yacón, donde existen distintos mercados potenciales, haciendo que crezca la competitividad y el interés en este producto, donde el principal mercado potencial a exportar es Estados Unidos, además queda demostrado que las exportaciones peruanas de yacón se han caracterizado por una creciente evolución en los últimos años, tratándose de las exportaciones totales realizadas a nivel mundial, las cuales fueron de aproximadamente sesenta toneladas en 2011 suponiendo un incremento de casi el 50% con respecto al año anterior-, valoradas en más de un millón de dólares. Una lección aprendida de los últimos años ha sido que la investigación y la difusión de las propiedades de la RTA, en especial de sus atributos nutricionales, son fundamentales para descartarlas de otros productos y promocionarlas. Quizás en ningún otro caso esto es tan evidente como en el yacón, cuya producción y consumo se ha expandido significativamente en el Perú en los últimos dos años. Hasta hace poco relegado a un papel marginal en las chacras de la sierra, y prácticamente desconocidas en las ciudades, esta raíz hoy está presente en cantidades importantes en los mercados nacionales y se ha convertido en una fuente de

ingresos económicos para muchos agricultores. Principalmente se da un ascenso del yacón debido a la divulgación de los beneficios nutricionales de los azúcares dietéticos presentes en grandes cantidades en esta raíz y a la percepción de que es un alimento útil para diabéticos.

Por consecuencia, el presente trabajo de investigación busca indagar el acicate del productor del distrito de Santo Domingo, así mismo percibir sus opiniones y saber cuánto dominan la información acerca de la exportación de sus productos en su localidad, como lo comercializan o distribuyen y cuan dichosos estén con su trabajo y con la rentabilidad que obtiene a través de la venta de sus productos.

Es por eso que, mediante la investigación se perfilará a los productores de yacón del distrito de Santo Domingo para fines de exportación, logrando de esta manera saber que advenimientos administrativos, educativos y financieros han de tener en cuenta, con la única razón de que sus productos sean colocados en mercados extranjeros.

1.2 Trabajos Previos

1.2.1 Antecedentes Internacionales

Díaz, L. (2011) en su tesis “Introducción de alimentos vigorosos al mercado de la Unión Europea: Oportunidades y desafíos para la exportación del yacón de Amazonas – Perú de la facultad de Agronomía, Universidad de Buenos Aires” establece el objetivo general en que reconoce los obstáculos y una coyuntura del Subsistema de Agronegocios de yacón en el Amazonas para aumentar la exportación a la Unión Europea. Por ello el objetivo se estima en proponer los conceptos por la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación sobre una adecuada alimentación con sede en Roma - Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). Así mismo el autor propuso dos etapas: Descriptiva y cualitativa. En donde en la parte descriptiva se lleva a cabo la oferta y demanda de alimentos funcionales en el contexto extranjero, así mismo la parte cualitativa se lleva a cabo en dos etapas del método de EPESA “Estudio y Planificación Estratégica del sistema de Agronegocio” (Senesi 2009). Donde finalmente concluyó que el ambiente internacional de alimentos funcionales, se halló gran demanda, principalmente por los países más desarrollados como Japón con 38%, EE.UU. con 31% y la UE con un 29%), además de ello del análisis del mercado Europeo, se encontró que más del 50% de la población europea consume productos sustanciosos, siendo los países de UK, Francia, Alemania y España, en donde los consumidores

mayores son alimentos funcionales, convirtiéndose en un atractivo mercado de oportunidades para las exportaciones peruanas de yacón, obviamente llevarlas a cabo con las certificaciones requeridas para este mercado. Así mismo el autor hace mención a que contamos con la conformidad demandada, lo cual significa que existe oportunidad de exportación de yacón debidamente estudiados para discernir la demanda de los alimentos funcionales, donde conocemos que el yacón está dentro de esta demanda, cabe resaltar que lo más efectivo es instaurar estrategias de agro-negocio, para que el productor pueda manejar fácilmente el producto para su distribución, calidad y manejo de puntos de venta, obteniendo de ese modo un mejor control teniendo en cuenta las políticas de exportación de este producto.

Sarmiento y Lara (2017) en su tesis de licenciatura titulada “Estudio de factibilidad para la fabricación y comercialización de hojuelas de yacón en Bogotá de la facultad de ciencias económicas y administrativas, Universidad Católica de Colombia” establece el objetivo de definir la posibilidad de un proyecto de fabricación y comercialización de hojuelas de Yacón abarcando las experiencia con el manejo o uso del Yacón, como es en el municipio de Tenjo, específicamente en la finca Gabeno, en donde según (Saenz, Chaparro, Bernal, & Laila, 2016) “se realiza el labrado de Yacón para promociones directas y para el ganado y la alimentación de aves de corral”, donde en el mismo municipio, una pequeña productora rural de la vereda Martín y Despino ha escalado hasta la transformación de algunos derivados para agro exportación, los mismos afirman que esta produce para exportar tisanas de hoja de Yacón con resultados provechosos y comprobados para personas con problemas de diabétes. Cabe resaltar que en Colombia encontraremos experiencias puntuales agroecológicas que incluyen al Yacón como pieza importante para el trabajo en la comunidad donde se da en un escenario que estipula a la rehabilitación de personas en condición de discapacidad mental a través de la articulación con cursos de transformación del Yacón, entre otras plantas, en hojas y producto deshidratado. En donde para alcanzar este objetivo manifiesta las valoraciones dichas por Martínez sobre la investigación de factibilidad en la implementación, desarrollo y comercialización de hojuelas de yacón. Así mismo, el éste implementa el estudio cualitativo y un proyecto experimental, donde queda ubicado en el nivel de investigación explicativa, es así como finalmente el autor concluye que a partir de las cifras encontradas tenemos que el riesgo combinado de que las cuatro variables claves de la estructura financiera generen un VPN igual o menor que cero es,

con lo que desde el punto de vista financiero podríamos decir que el proyecto presenta un riesgo significativo para el inversionista. Lo que el autor nos comenta que existe la posibilidad de un riesgo menor cuando se habla de comercialización local, pero en el peor de los casos un proyecto exportable de un derivado de yacón puede ser riesgoso financieramente, pero no siempre si optas por otras alternativas de exportación partiendo del derivado o transformación de esta materia prima. Sin embargo nos menciona que el yacón tiene la capacidad de abastecer mercados de distintos rubros, es decir que tenemos la oportunidad de dirigirnos a distintos sectores en donde la materia prima se adapta a su necesidad y una de ellas es el sector de salud.

1.2.2 Antecedentes Nacionales

Coronado (2013) En su tesis de titulación cuyo título es “Transformación del polvillo de yacón (*smallanthus sonchifolius*) y su dominio en el crecimiento de dos bacterias probióticas “de la Facultad de Farmacia y Bioquímica, Universidad Nacional Mayor de San Marcos establece el objetivo general de determinar una cartera de productos procesados que favorecerán a la formación del valor agregado donde de ese modo el yacón fácilmente se pueden llegar a desarrollar y obtener una gran aceptación por parte del mercado, donde uno de estos alimentos procesados sería la harina de yacón. Para alcanzar este objetivo emplea los conceptos propuestos por la Universidad Nacional de Cajamarca junto con el Centro Internacional de la Papa, sobre los hábitos de estudio de la optimización de las condiciones de elaboración de harina de yacón, donde ésta ha desarrollado un trabajo en el cual le dan muchas utilidades a la raíz de yacón como por ejemplo pasas de yacón, hojuelas de yacón, jarabe de yacón, jarabe de yacón de alta concentración de fructosa entre otros. Por tal motivo el presente trabajo de investigación tuvo como objetivos. Así mismo el autor empleó la investigación cualitativa y un diseño de investigación experimental, se ubicó en el nivel de investigación explicativo. Finalmente, concluyó que se logró optimizar dos formas de elaboración de harina de yacón, donde las operaciones a seguir para ambas son: selección, lavado y desinfección, pelado, troceado, escaldado o blanqueado, reducción de tamaño. Esta investigación nos permite comprender que las posibilidades de penetrar en el mercado con distintos procesado con el producto, es decir brindar un valor agregado son posible, sobre todo si desde un comienzo tienes conocimiento de su desarrollo y si es apta para distintos procesos de elaboración.

Castillo (2014) en su tesis de licenciatura “Análisis y perspectivas del yacón, 2012- 2014” su objetivo es la evaluación y el apego del mercado siendo primordiales las exigencias de calidad, particularidades de compra, formatos de embalaje y exposición, así como adherirse a las costumbre comerciales de los mercados sobresalientes, Para alcanzar este objetivo emplea juicios propuestos por la UNAM, grandes emprendedores que otorgan referencias sobre rutinas de estudio referente a la agronomía y procesamiento de esta raíz, donde la mayor parte de lo indagado estadísticamente, ha sido obtenida del Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX) de la Comisión de la Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERÚ) del ministerio de Comercio Exterior y Turismo. De igual modo el literato empleó la exploración cuantitativa y un diseño de investigación No experimental, ubicado en el nivel de investigación deductivo. Se concluye que el Perú tiene una gran ventaja de poder trabajar o realizar un trabajo de labrado de yacón durante distintas temporadas. La escasez de etapa estacional, permite que el producto se encuentre en el mercado extranjero paralelo a campañas de principales suministradores. Por otro lado, esta falta de estacionalidad proporciona un ciclo de cosecha más largo, originando minoría en los gastos como máquinas para a la agricultura. Tanto los costos invariables de producción también se aminoran, básicamente por la mano de obra barata y un equilibrio de trabajo existente. Mediante esta imagen, el coste de producción del producto será de menor cuantía, cuando es equiparado con otros países exportadores. Incluso el producto podrá ser comercializado y ubicado en el mercado durante todo el año otorgando a sus consumidores la disminución en el costo de almacenamiento. En el mercado extranjero existe una alta correlación de disposición con mayor pago y los productos más protegidos: censidos, naturales y autónomos de pesticidas y residuos químicos. Teniendo en cuenta lo mencionado, el triunfo de un emprendimiento de producción de yacón está en el estudio y manejo que concierne al mercado. Esta investigación nos brinda facultades, en donde tenemos oportunidad de abastecer al mercado internacional según los requerimientos que nos solicitan, y que además de ello contamos con una ventaja productiva por las estaciones que durante el año no son barreras para seguir con la cosecha que brindará a largo plazo un producto de buena calidad compatible a las exigencias del mercado extranjero con un precio competitivo y estable, que lo que básicamente solicita el comprador.

Villacaqui (2013) en su tesis de licenciatura cuyo título es “Cultivo del yacón (*Smallantus Sonchifolius*) su importancia económica y medicinal” establece el objetivo de saber la importancia económica y medicinal de yacón (*Smallantus Sonchifolius*) en donde para alcanzar este objetivo emplea los conceptos propuestos por el Programa Nacional de Investigación en Recursos Genéticos Así mismo el autor empleó la investigación cualitativa y un diseño de investigación No experimental, se ubicó en el nivel de investigación deductivo. Finalmente concluyó que el Perú cuenta con la ventaja de poder producir yacón por contar con tierras arenosas y franco arenosas, en donde a pesar que estos suelos sufran de sales, este cultivo puede adaptarse favorablemente desarrollando un gran potencial para su comercialización y desarrollo agroindustrial que requiere fortalecerse con el apoyo del estado, empresas e universidades con la finalidad de demostrar que esta planta cuenta y es parte de una diversificación de productos, es decir de distintas formas de presentación con fines comerciales, además de ello son aceptadas por el mercado nacional e internacional y con propiedades saludable y inocuas.

1.3 Marco Teórico

1.3.1 Perfil del Empresario

El empresario como ente significativo no solo para una economía en desarrollo sino también es necesario para un crecimiento social, donde permite crear mayores oportunidades laborales, así mismo, coopera en un equilibrio especulativo de un determinado compartimiento en la frugalidad de la región.

Así mismo, en el País es muy común que exista la sustancia emprendedora, es decir que hace creer que desde muy joven hasta el adulto mayor pueda lograrse contar con una iniciativa emprendedora y lograrlo teniendo resultados inesperados positivos, lo que hace querer enriquecer sus actividades comerciales, lo que hoy se conoce como emprendimiento.

Quien dio principio al término de “emprendedor” fue Schumpeter (1950), docente de la reconocida universidad de Harvard, quien aclimató este vocablo a los individuos donde en sus funciones originaban fluctuación en los mercados; además manifiesta que un emprendedor es aquel individuo que genera nuevos estudios sustanciales en el factor de la economía del mercado.

Encaminar un emprendimiento tiene una amplitud que no consiste en una conducción ni distribución elemental, ya que se busca producir ganancias, y, como lo indica Jeannette y Nuncira (2014, p.30), un emprendedor es aquél empresario que es propietario de una compañía con la finalidad de enriquecerse con ésta.

En el mundo del emprendimiento existen el contingencia, el desasosiego y las oportunidades; y el éxito de sobrellevar una empresa en el tiempo reside en saber qué medidas tomar ante cambios macro empresariales y sociales. Por ello, Finley (1990) y Happer (1991), citados en Jeannette y Nuncira (2014, p. 32) sostienen que un emprendedor es aquel individuo que se avecina en una acción de negocio, y que además es capaz de observar las coyunturas que le ofrece el mercado, donde éste tiene toda las herramientas de aplicarlas.

Un emprendedor es todo aquel individuo que admite todo tipo de desafíos, donde no solo conlleva vitalidad mental para afrontar circunstancias complejas que puede presentar el mundo empresarial sino también crear soluciones poco posibles pero satisfactorias en el mundo empresarial, lo que me lleva a coincidir con Finley y Happer, ya que se debe tener el talento para aprovechar las oportunidades y la suficiencia para ser competitivos frente a la volatilidad de la oferta.

1.3.2 Factores en el perfil del Emprendedor

Veciana citado en Roig, et. Al. (2004) alude lo siguiente: “En este campo de investigación se aproximan factores para una instrucción, los cuales son: el factor psicológico, el factor sociocultural y el factor gerencial” (p. 405).

A. Factor Psicológico

Se estiman temas como la resistencia mental, cabida para afrontar retos, aspiraciones; y otros factores que hacen que el emprendedor disponga por comenzar una actividad empresarial.

En la conjetura de rasgos de personalidad, Djankov (2006) detalla al emprendedor como un individuo que deplora la necesidad de logro, de adquirir autoconfianza y que atesora la capacidad de responder a los problemas.

Es por ese motivo que todo individuo obtenga la predisponibilidad de surgir como un emprendedor de éxito, ya que el dinamismo comercial que se realiza

tendrá como base la motivación y fortaleza para contraponer escenarios poco favorables

B. Factor Sociocultural

En lo remoto de este caso se considera bastante la cultural y política de una sociedad. Este elemento es sustancial, ya que toda empresa está sujeta a los cambios y habituarse al agente cultural y social por el que se ve rodeado, adaptando sus productos o servicios a los mismos.

Así mismo, North (1990) expresa que las instituciones están compuestas por emprendedores quienes son un medio que propaga crecimiento económico. (p. 96)

Así que, el que emprende se verá aquejado por el formato que las instituciones controlan y de esa forma intervenir en el desarrollo comercial, sean favorables o no en sus funciones.

C. Factor Gerencial

Principalmente orientado en el área administrativa de requerimientos internos por parte de la empresa, objetivos y estrategias para la ejecución de los mismos.

El analizar la iniciativa de emprendimiento en una empresa para, Sharman y Chrisman (1999) significa que un verdadero emprendedor demuestra sus atributos, como su personalidad emprendedora dentro de una compañía donde crea nuevos procesos para la organización, lo cual nace con ello nuevas creaciones o métodos de innovación en productos y en la tecnología, donde genera una figura con un significado nuevo a un proceso especulativo

Supeditado lo anterior, un emprendedor que maneje todas las facultades mencionadas demuestra capacidad para un caso en el área gerencial, obviamente basándonos profesionalmente al área correspondiente, es decir con criterio administrativo, usando las herramientas que gobierna, siendo esenciales para este aspecto.

1.3.3 Emprendimiento

A. Definición

El emprendimiento opera basados en dos puntos fundamentales, que son: la actitud y la aptitud, dirigiéndose a un solo propósito mediante la muestra de distintos enfoques y el prevalecernos de oportunidades.

Por otro lado, Carbajal (2017, p. 34) comenta que el emprendimiento es parte de un seguimiento brevemente planificado siendo parte de un proyecto, ya sea con fines políticos, económico o social, donde se conoce los propósitos con individualidad.

De igual manera, Kundel (1991) citado en Carbajal (2017, p. 34) comenta que el emprendimiento es un trabajo que cuenta con singularidades que renueva estratégicamente un proceso o manera de realizar alguna cosa determinada, brindando un cambio radical que brinda resultados alentadores a las familias y empresas.

En consecuencia, y como menciona Stevenson (2000), el emprendimiento está compuesto por tomar decisiones en el que se exploten las oportunidades sin la necesidad de la limitación de los recursos para el nacimiento de una idea.

El emprendimiento es una operación que brinda circunstancias positivas tanto para el que realiza la actividad emprendedora como para el ámbito social, es por ese motivo que desde mi perspectiva estoy conforme con Carbajal ya que, a través de una organización y un proyecto bien planificado que puede beneficiar a una masa de personas, y traer consigo frutos económicos y culturales.

B. Teorías del Emprendimiento

a. Teoría según Andy Freyre

La teoría del triángulo invertido es mencionada por Freyre (2006), donde menciona que las funciones de emprendimiento está construida por tres aspectos elementales: el emprendedor, la idea de emprendimiento y el capital.

El emprendedor se encuentra en la base de este triángulo quien apara a la capital humana y a la representación. Mientras estos tres elementos funcionen en conjunto todo estará demostrado óptimamente, pero a pesar de ello, cuando uno de los tres elementos decae, ya sea por la ausencia de uno, el emprendimiento no gozará de triunfo.

b. Teoría del Emprendimiento Schumpeteriano

La conjetura de Schumpeter (1942) describe que sin innovación que el ser humano no se convertiría en un apresivo o emprendedor.

Un emprendedor viene a ser una pieza fundamental en el área empresarial y logra a ser indispensable para un nuevo comienzo o nacimiento de un producto innovador.

El literato Schumpeter también menciona la existencia de desigualdades entre el empresario y el emprendedor, apuntando que un empresario es propietario o gerente de una compañía, donde maneja ciertas funciones que pone en práctica diariamente. Por otro lado, el emprendedor puede ser copartícipe con el ideal perfecto de efectuar todo quehacer de una manera en dispar, siendo creativo y teniendo pericia en instaurar técnicas creativas y eficientes.

1.3.4 Producción

Montoyo, A. (2012) define que “es la creación de un bien o servicio mediante la combinación de factores necesarios para conseguir satisfacer la demanda del mercado, donde interviene cuatro elementos esenciales tales como el material, el hombre (conocimientos y habilidades), la máquina (tecnología) y el capital”.

Por otro lado, Cobaquil (2014, p.42) menciona que “a menudo se puede confundir la productividad con producción (...) producción se refiere a la acción de elaborar bienes y servicios, mientras que productividad es la utilización eficiente y eficaz de los recursos utilizados en el proceso”.

La producción es un componente nuevo que se da en una celeridad, lo cual cede al uso de los propios requerimientos nuevos, ya sean innatos o sintéticos donde relevan alguna de las necesidades para la vida del ser humano y animal.

1.3.5 Exportación

A. Definición

Daniels, Radebaugh y Sullivan (2010) ambos aclaran la exportación como “un quid constante del utilizar las compañías para comenzar sus labores extranjeras, es decir que las todas las compañías que ingresan en la exportación, y que lo hacen sobre todo para incrementar sus ganancias, para conseguir riqueza en escala en la industria y para que lleguen a variar sus apetito de ventas”. (p. 714). Resaltando otro concepto, la exportación es una peculiaridad que las compañías utilizan o aprenden del rubro para expandirse o expandir sus productos, por ese motivo Castro (2008) forma el concepto de exportación como “una abertura o puerta de un producto local con destino a un mercado extranjero, rompiendo barreras, como fronteras o mares que dividan los estados” (p.109)

Cabello (2000) crea una explicación de exportación como “la partida física de la circunscripción aduanera comunitaria de una mercadería comunitaria” (p. 195). Como resultado, la exportación es un curso donde lo puede llevar a cabo una persona natural o una persona jurídica que carga con beneficios interpersonales públicos que permiten modernizar la calidad de vida.

B. Teorías del Comercio Internacional

Toda actividad especulativa de trueque son la compra y venta o más conocido como la exportación e importación, que son percibidos bajo el vocablo de Comercio Internacional. Además no podría darse el caso de enunciar teorías de la exportación como tal, debido a que forma parte en si del área de Comercio Internacional. En la presente investigación se expondrá de manera puntual las teorías de la ventaja competitiva, y la de la comparativa.

a. Teoría de la Ventaja Competitiva

Para definir la competitividad es inevitable no citar a Porter, el pionero en definir la competitividad en el ámbito empresarial, es así que la competitividad es el sistema en el que específicamente una organización genera bienes o servicios mediante políticas de libre mercado, enfrentando la competencia de los mercados nacionales o internacionales, mejorando simultáneamente los ingresos reales de sus empleados y consecuentemente la productividad de sus empresas (Porter, 1993).

Por consecuente, se determina que todo proyecto que requiera de una relación directa con un estado o un país, es necesario y básico que este producto tenga consigo una ventaja competitiva, donde de esa forma el conseguir un mayor porcentaje de convicción será mas factible.

b. Teoría de la Ventaja Comparativa

David Ricardo (1817, p. 115) determina que es una fase liberal, donde cada país aprecia más su capital y su trabajo a aquellas producciones que rinden mayores beneficios para la sociedad. En donde además este fin de perseguir la ventaja individual está ligado al beneficio colectivo, es decir de la sociedad. Haciendo crecer la industria con ese perfil, premiando la invención y utilizando del modo más eficaz las facultades especiales concedidas por la naturaleza, con eficacia aumentando al mismo tiempo todos los bienes, y que difunda un bienestar general y ligado a un vínculo

común del interés y el intercambio a todos los pueblos del mundo civilizado

La ventaja comparativa, por ende, se da cuando un país puede producir de manera eficaz un bien determinado en relación con otro país.

1.3.6 Producción del yacon en el Perú

El Perú es conocido como un país productor de esta raíz denominada yacon, y que además contiene un elevado porcentaje nutricional en su gran variedad, este tubérculo oriundo de la zona andina y amazónica del país es un producto de grandes oportunidades de exportación.

La empresa ECOANDINO S.A.C. (2018), menciona que las raíces propias del yacon son una de las mejores, gracias a la asociación de pequeños agricultores en Oxapampa – Paco y Chinchou – Huánuco, Perú, y todo ello bajo un sistema de producción orgánica, en donde se destaca por contar con un sabor dulce, bajo en calorías y siendo ideal para un buen cuidado de la salud, donde sus beneficios son regular los niveles de azúcar en la sangre, controlar el colesterol y ayudar a perder peso, entre otros, es decir, es un edulcorante de bajo índice glucémico ideal para un excelente estilo de vida

Así mismo SUNAT (2018) menciona que existen diferentes empresas exportadoras de yacon donde se ha logrado vender principalmente al mercado americano, así mismo asegura que han crecido las exportaciones.

Por ese motivo, determinamos que la producción del yacon acrecentará en los siguientes años, asegurando el grado de calidad de esta materia prima en sus distintas presentaciones como lo menciona el siguiente recuadro.

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES DEL PRODUCTO YACÓN SEGUN SUS PRINCIPALES PRESENTACIONES 2013 - 2018

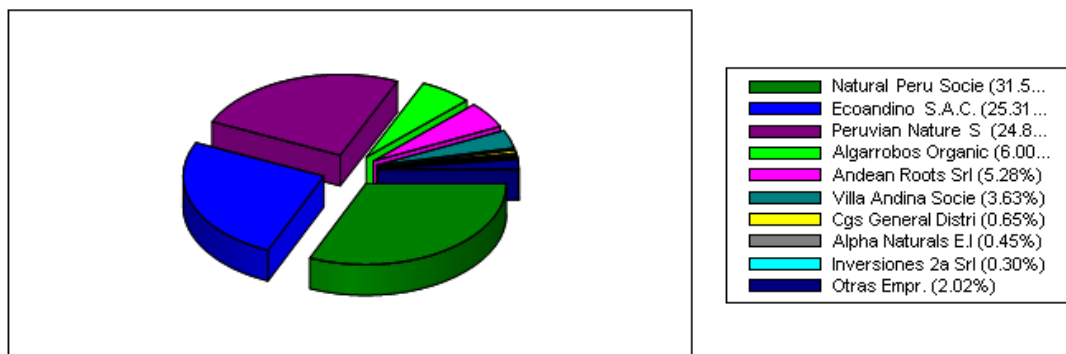
	2013	2014	2015	2016	2017
Natural	171,00	18.197,74	8.581,36	5.786,12	139.872,36
Polvo	78.677,19	354.344,99	73.202,08	40.500,17	26.715,59
Miel	63.235,88	237.307,96	6.746,98	4.728,98	13.278,36
Primera	0,00	0,00	0,00	0,00	5.277,89
Hojuela	3.421,87	719,34	9.453,51	1.060,08	4.823,60
Bebidas	570,00	435,00	0,00	438,00	736,60
Capsulas	14.134,31	3.170,10	11.236,73	28.383,90	643,00
Infusión	0,00	0,00	0,00	1.198,08	85,34
Filtrante	841,16	156,72	12,72	320,95	34,66
Jugo	0,00	0,00	0,00	2,40	0,00
Extracto	41,38	0,00	0,00	0,00	0,00
Cosmético	0,00	0,00	0,00	487,32	0,00
Mermelada	0,00	0,00	2,25	7,73	0,00
Otras Presentaciones	1.075.437,77	2.285.851,58	1.775.254,65	1.734.162,66	1.858.304,60
Total	1.236.530,56	2.900.183,43	1.884.490,28	1.817.076,39	2.049.772,00

CUADRO 1: El yacón en distintas presentaciones expresado en (\$), 2013- 2018

FUENTE SUNAT
ELABORADO POR PROMPERU

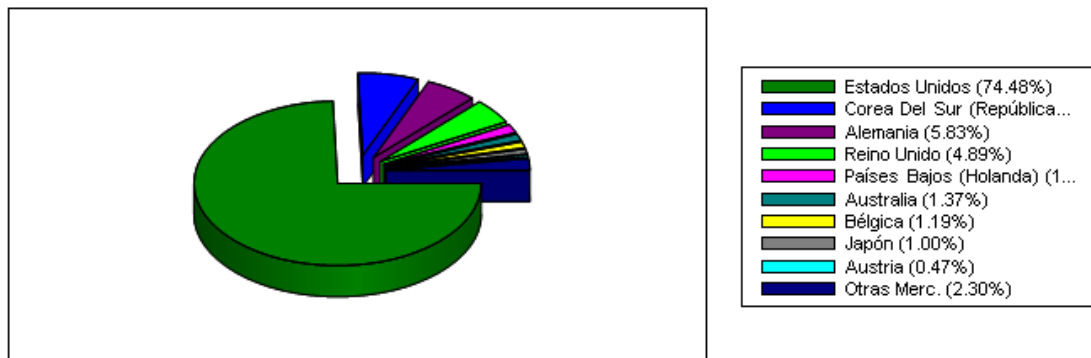
CUADRO 2: El producto yacón según las principales empresas en (Kg.), 2017

EXPORTACIONES DEL PRODUCTO YACÓN SEGUN SUS PRINCIPALES EMPRESAS EN EL 2017



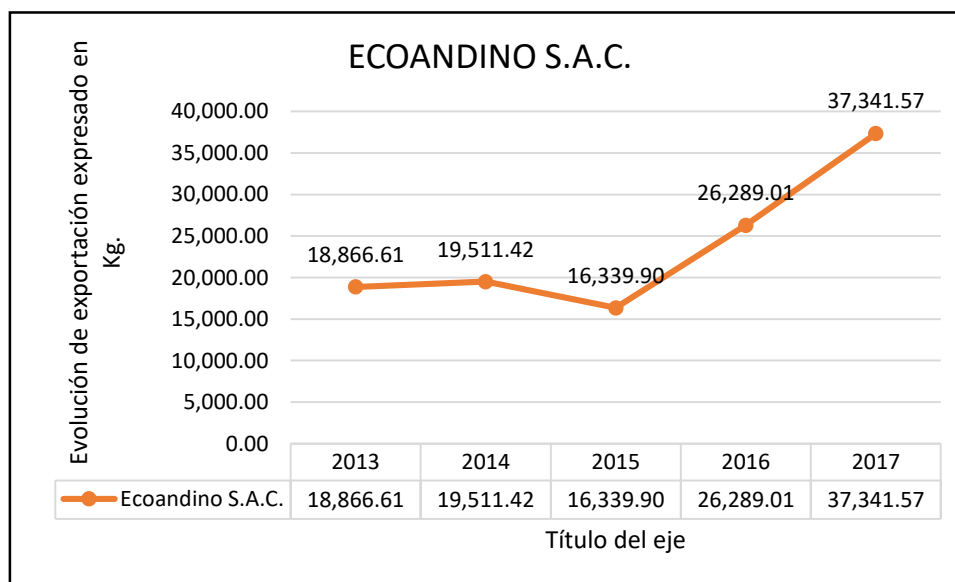
CUADRO 3: El yacon según sus principales mercados, 2017

EXPORTACIONES DEL PRODUCTO YACÓN SEGUN SUS PRINCIPALES MERCADOS EN EL 2017



FUENTE SUNAT
ELABORADO POR PROMPERU

CUADRO 4: Evolución de las exportación de yacon de la empresa ECOANDINO S.A.C. única asociada al pueblo de Santo Domingo-Oxapampa, 2017



FUENTE SUNAT
ELABORACIÓN PROPIA

1.4 Formulación del Problema

¿Cómo favorecen los factores del perfil de los productores de yacon con fines de exportación del Centro Poblado de Santo Domingo, 2018?

Problemas Específicos

- ¿Es el factor psicológico determinante para el desarrollo de la producción de yacon con fines de exportación del Centro Poblado de Santo Domingo en el periodo 2018?
- ¿Es el factor socio cultural determinante para el desarrollo de la producción de yacon con fines de exportación del Centro Poblado de Santo Domingo en el periodo 2018?
- ¿Es el factor gerencial determinante para el desarrollo de la producción de yacon con fines de exportación del Centro Poblado de Santo Domingo en el periodo 2018?

1.5 Justificación del Estudio

La investigación presentada, reconoce probables contestaciones a los inexistentes sistemas de exportación de las zonas rurales de nuestro País, siendo Santo Domingo el molde de área anteriormente denominado. De igual manera, mediante conferencias informativas procurar gratificar y motivar a los productores para incursiones futuras en el área de exportación o producción de yacon.

En el aspecto teórico, el estudio manifestado va a compartir información sobresaliente sobre la estadía actual del productor, con afinidad en cuanto a la producción y exportación de esta raíz denominada yacon, en las zonas rurales y de la jungla central peruana. De la misma manera, obtendremos información por adelantado para una siguiente investigación más exhaustiva.

Con respecto al sistema metodológico, el estudio presentado tiene un tipo de investigación exploratorio y es de diseño transversal - no experimental. Además, es de enfoque u orientación cualitativa, ya que la investigación será reservada a través de entrevistas que serán, a su vez, trasladadas y analizadas para posteriormente interpretar y vaciar conclusiones, y además ofrecer recomendaciones para encender mayor apego en la exportación de yacón en el área recorrida.

1.6 Objetivos

Objetivo General

Determinar los factores del perfil del productor que contribuyen en el desarrollo de producción de yacon con fines de exportación en el Centro Poblado de Santo Domingo en el periodo 2018.

Objetivos Específicos

- Determinar si el factor psicológico contribuye en el desarrollo de la producción de yacon con fines de exportación del Centro Poblado de Santo Domingo en el periodo 2018.
- Determinar si el factor socio cultural contribuye en el desarrollo de la producción de yacon con fines de exportación del Centro Poblado de Santo Domingo en el periodo 2018.
- Determinar si el factor gerencial contribuye en el desarrollo de la producción de yacon con fines de exportación del Centro Poblado de Santo Domingo en el periodo 2018.

II. MÉTODO

2.1 Diseño de Investigación

El diseño se ha realizado para percibir data relevante para un acrecentamiento de estudio, y esto según Hernández (2010, p. 120)

La investigación actual está creado básicamente por un diseño basado en la Teoría expuesta por Vargas, cuya finalidad es diferenciar, comprobar y figurar alguna circunspección de una realidad para así adquirir aspavientos que se da de carácter causal, generando una interpretación de esa misma sustantividad, (2011, p.35).

Así mismo, el confín es Exploratorio porque, según Carrasco, en este nivel de investigación, el investigador ingresa en contacto con la sustantividad a investigarse así con todos los que tengan relación con el lugar; recaudando información relacionada a la factibilidad, posibilidad y condiciones favorables para el fin que se desea investigar (2006, p. 41).

De la misma manera, el tipo de investigación es Aplicativa porque, según Carrasco, tiene objetivos prácticos bien definidos, donde investiga para transformar y cambiar o producir en determinados sectores de la realidad (2006, p. 43).

2.2 Métodos de Muestreo

2.2.1 Muestras No Probabilísticas

La presente investigación tiene una muestra no probabilística debido a que el investigador ha determinado los datos que se analizarán (Carrasco, 2007, p. 243). Circunstanciado al Muestreo intencional, o conocido como por Conveniencia, del tipo no probabilístico de la muestra, se seleccionarán a los jefes de hogar, ingenieros de la zona o supervisores de la producción de yacon del área de la muestra.

2.3 Rigor Científico

A. Dependencia

Fueron analizados los productores del Centro Poblado de Santo Domingo con responsabilidad y honestidad a través del instrumento de recaudación de referencias, es decir mediante entrevistas, obteniendo así la información fundamental y básica para el tema de investigación.

B. Credibilidad

El desenlace de la investigación están confirmadas mediante factores que participaron de la entrevista, siendo piezas fundamentales para la instauración de la misma. Además, dispondremos de un video grabación en donde podremos conocer a cada productor entrevistado.

C. Transferencia

La presente investigación servirá como una fuente primaria de datos para futuras investigaciones que busquen ampliar y actualizar la información brindada.

D. Confirmabilidad

La presente investigación tiene como respaldo contenido audiovisual, tales como fotos y grabaciones de los encuestados, estas últimas han sido transcritas y se encuentra en el apartado de anexos del presente estudio.

2.4 Análisis Cualitativo de los Datos

El análisis de la presente investigación se justifica en el Método Hermenéutico a través la interpretación de textos (Vargas, 2011, p. 30).

2.5 Aspectos éticos

La presente investigación respeta las bases y normas dadas por la Universidad Cesar Vallejo. Por otro lado, se respeta y da reconocimiento a los autores y textos pronunciados, esto según la normativa APA y en el estilo ISO 690. A su vez, la información utilizada proviene directamente de las entrevistas realizadas a los productores de yacon del Centro Poblado de Santo Domingo.

III. DESCRIPCIÓN DE LOS RESULTADOS

FACTOR PSICOLÓGICO:

De acuerdo a la investigación obtenida mediante el instrumento utilizado del presente estudio, tomando en cuenta lo que menciona el literato Djankov (2006), donde menciona que el emprendedor es una persona que manifiesta su ansia de logro, que tiene autoconfianza y sabiendo cómo superar los obstáculos presentados, se puede afirmar que el factor psicológico si es determinante en el desarrollo de la producción de yacon del Centro Poblado de Santo Domingo. Nemecio Canchani (2018), exponiendo que, comenzó a dedicarse al sembrío y cosecha de yacon para generar ingresos, brindando oportunidad de empleo a todas las familias que se dedicaban al cultivo de éste, lo cual se convirtió en su principal ingreso económico y de ese modo salían adelante. Pronto comenzó a saturarse el mercado local y es entonces donde mediante un nexo se contactaron con la empresa ECOANDINO S.A.C., quien hace cinco años llevan siendo proveedor de esta empresa, quien les ha dado el apoyo básico necesario de cultivo brindando asesorías, es así como los productores comenzaron a conocer un poco más de las herramientas básicas para poder obtener yacon de calidad. Por otro lado, se han visto afectados por el clima, el cual es muy volátil, haciendo que afecte su actividad comercial, no permitiendo que los agricultores puedan trabajar y llegar al objetivo del trabajo, sin embargo a lo largo del tiempo han podido con los problemas climáticos y así han continuado con su trabajo, es decir han sabido manejar la situación lo cual nos indica que están preparados psicológicamente para llevar a cabo planes de prevención, a pesar que estos trabajadores en su mayoría no han culminado con estudios elementales. Así mismo, Teodoncio Celestino (2018), menciona que el poder dejar una herencia para que sus hijos puedan solventar sus gastos de algún modo es importante, ya que han vivido durante años viviendo de la agricultura, sin embargo no ha sido nada fácil debido a la saturación de mercado local se han visto obligados a disolver la asociación de productores de yacon, motivo por el cual ha sido más complicado seguir con la producción para fines comerciales. A pesar de las adversidades tomó la decisión de ser parte de una empresa, en el cual cumple la función de ser un proveedor como productor de yacon, pero éste no ha sido el único inconveniente para continuar con la cosecha, sino también se ha visto afectado por el cambio climático, que muchas veces retrasa el trabajo del productor lo que hace que no puedan cumplir con el proceso de cosecha en un tiempo determinado. Pero a pesar de ello han sido considerados por la empresa a la

cual brindan sus servicios como productos de calidad que cumplen con los requisitos para satisfacer al mercado internacional, sin embargo nos menciona que a pesar que solo ha tenido una educación básica se siente preparado y con conocimiento elemental gracias a las constantes capacitaciones que les ha brindado la entidad privada, y así poder emprender un proyecto reforzando sus conocimientos previos. Por otro lado Arturo Castro (2018) describe que, siempre va a ser primordial el bienestar de su familia, es por ello que continuó el negocio de su familia dedicado a la producción de yacon desde el sembrío, la cosecha y comercialización de yacon, donde de ese modo solventa sus gastos básicos, sin embargo debido a una gran pérdida de hace diez años tuvo que buscar trabajos temporales para solventar los gastos de sus hijo y esposa dejando de lado tierras sin poder explotar como en un principio, hoy en día también es un proveedor más de la empresa ya mencionada, sin embargo no es lo suficiente como para solo dedicarse al sembrío y comercialización de yacon. Es así como con el pasar de los años o solo gana experiencia como productor sino también alcanzó a realizar estudios técnicos que hacen que se sienta preparado para poder comenzar con su propio negocio de exportación, sin embargo no es suficiente, ya que necesitaría apoyo por parte del estado y de alguna entidad que tenga el capital que se requiere para conseguir el objetivo de producción con fines de exportación.

Por ello se deduce que, el que emprende, dentro del sistema psicológico, es todo aquél que enfrenta todo tipo de contrariedades prosperando y logrando un rendimiento óptimo, de modo que lo fortalezca psicológicamente queriendo perseverar y desarrollar mejores oportunidades para el bienestar de sus familias y comunidad. Es cuando la experiencia habla por sí misma logrando un objetivo con el fin de buscar oportunidades y saber aprovechar los recursos en un proyecto ya sea de corto o largo plazo.

FACTOR SOCIOCULTURAL:

Según la ASEP (2014), como asociación de emprendedores del Perú está orientada a crear condiciones adecuadas para emprender y defender los intereses de los emprendedores, haciendo que todas aquellas personas que quieran emprender un proyecto puedan realizar sus sueños de forma fácil y sin complicaciones. El productor Nemecio Canchani (2018), frente a esta categoría nos menciona que, hoy en día el estado peruano favorece más a aquellas asociaciones dedicadas al sembrío de café, ya que es lo que la mayoría de mercados solicita a mayor escala. Es lamentable para todo aquel que sea productor en la zona poblada de Santo Domingo, ya que la mayoría de

productores cuentan con terrenos para explotar mas no tienen el apoyo económico necesario por parte del estado dentro de este sector, así mismo el gobierno del Distrito de Oxapampa tampoco les brinda el apoyo para poder aprovechar en realizar más comercialización, teniendo en cuenta que existe mercado que pueden abastecer por el producto de calidad que brindan los productores de yacon. En consecuencia a la existencia de poco apoyo económico- educativo se han visto afectados la disolución de asociaciones de los productores de yacon, fomentando que cada productor vele por sus intereses. Por otro lado, Teodoncio Celestino (2018), indica que solo ha sido capacitado por la empresa con la cual trabaja siendo proveedor de yacon, indicándole cuales son los conocimientos que debe tener en cuenta para alcanzar un producto de gran índole, y así evitar complicaciones o riesgos que pueda sufrir la zona productora de yacon, sin embargo hasta la fecha no ha visto la ayuda necesaria por parte de ninguna institución, lo que significa para ellos que no se ven afectados por políticas de exportación porque solo actúan como proveedores mas no como comerciantes, lo que fomenta en la comunidad una desunión, aun así existen familias que continúan con la producción y salen adelante con los conocimientos obtenidos por las capacitaciones de calidad. Así mismo, Arturo Castro (2018), relata que no recibe ningún apoyo económico, ni educativo por parte del estado y que por parte de la región tampoco, ya que no es un producto muy conocido en los mercados y que además no suman la debida importancia a la producción de yacon, siendo ésta materia prima un tubérculo con alto contenido nutritivo, lo ideal sería que el estado apoye a los productores haciendo conocido este producto de modo que para los productores les sea más fácil encontrar clientes potenciales en el entorno local y extranjero, donde lo ideal sería trabajar como asociación y así poder trabajar con mayor seguridad obteniendo mejores resultados.

El factor sociocultural es relevante para esta categoría, ya que muchos de estos productores son personas que no han finalizado sus estudios escolares, pero que sin embargo tienen todas las herramientas para la producción, como es el caso de Arturo Castro. Hoy en día ya no existen asociaciones conformadas por los productores de yacon debido a que un periodo atrás hubieron pérdidas, motivo por el cual dejaron de trabajar en conjunto. El municipio enviaba apoyo de transporte para la comercialización pero no se supo aprovechar, y al no contar con conocimiento gerencial como anteriormente lo hubo, se optó porque cada productor desarrolle sus actividades en familia ya no en colectividad, generando mayor dificultad para obtener resultados

eficientes y no tener oportunidad para todos los productores en la agricultura. Es por ello que si los mismos jóvenes de la comunidad o los profesionales de este ámbito no fortalecen sus conocimientos y toman provecho de ésta oportunidad con el objetivo de exportación en apoyo de una asociación productora de yacon del Centro Poblado de Santo Domingo no podrá ser llegar a ser un potencial exportador, afectando únicamente a la comunidad.

FACTOR GERENCIAL:

Según Sharman y Chrisman (1999), un emprendedor es aquel que no guarda sus conocimientos obtenidos por la experiencia y los comparte, donde su personalidad emprendedora que maneja dentro de un negocio hace que mejore y crezca desarrollando innovación y procesos organizacionales, y de ese modo instituir productos y tecnología sujetas a rendir un sistema comercial innovador, por todo lo mencionado es que el factor gerencial es fundamental en la producción de yacon del Centro Poblado de Santo Domingo ya que según el productor Nemecio Canchani (2018) menciona que un ejemplo a seguir en la innovación es la empresa ECOANDINO S.A.C. quien cuenta con la tecnología para seguir con la preparación de terreno para una adecuada cosecha de yacon, permitiendo que de esta manera los productores logren su meta de producción, sin embargo no es suficiente, ya que los transportes existentes en el centro poblado de Oxapampa no son los más adecuados para el traslado de esta materia prima y considera que se podría mejorar si el mismo municipio los apoya incentivando a que los mismos pobladores sean capacitados para así de esta manera tener resultados eficientes. Aun así la empresa para los que proveen se encarga de avalar la calidad y de esa manera no surjan pérdidas. Así mismo Teodoncio Celestino (2018) describe que por más que quisieran emprender y ser capaces de llevar a cabo más producción para así poder tener más clientes es imposible, ya que no pueden cubrir gastos como costo de transporte o de estiba, porque no tienen capital para poder disponer de ello, y además porque en la actualidad cada productor tiene como máximo 1 hect. y media como máximo solo para la producción de 40 toneladas por hectárea, para el cual va dirigido a la empresa para la que trabajan, por ese motivo no puede realizarse una comercialización local porque toda la capacidad obtenida está destinada a un solo cliente. Así mismo Arturo Castro (2018) describe que el pago a los productores por su trabajo es muy mínimo, en la actualidad el valor del yacon es de 60 céntimos el kilo, desde hace ya cinco años que es el tiempo que produce para la empresa ya mencionada y no se ha visto cambios en cuanto el

incremento en el pago en los productores, el personal que mandan a trabajar para ellos no es eficiente, debido a que no se esmeran en mejorar día a día su trabajo, en cambio para los productores de yacon es distinto porque ellos trabajan día a día porque saben que es un sustento para abarcar las necesidades de sus familiares. Los productores hoy en día saben lo que vale cada yacon extraído de la siembra, y anhelan que su trabajo sea reconocido dándoles apoyo y permitiendo que de esta manera puedan recibir un pago justo, alcanzando cubrir sus necesidades y ya no optando por trabajos adicionales a la agricultura.

Es por ello que reconocemos que el factor gerencial es importante para el crecimiento dentro del sector agroexportador, por lo mismo que es elemental el adquirir los conocimientos básicos para un mejor manejo administrativo y logístico, ya que sin esta herramienta solo sería un emprendimiento que experimenta el día a día sin ningún proceso o estrategia que haga que mejore y se logre formar una empresa con las herramientas necesarias para una exportación exitosa. Los productores Canchani, Celestino y Castro (2018) mantienen la misma opinión, en que tienen terrenos que pueden ser explotados, sin embargo no pueden optar por tener más capacidad productiva sin contar con procesos innovadores en sus cultivos, y además si no cuentan con la solvencia económica necesaria, el conocimientos y apoyo por parte de entidades gubernamentales no se podrá lograr lo que por lo general se espera, un proyecto real. No cabe duda que estos productores trabajan arduamente para poder cubrir sus necesidades básicas en sus familias y que todo los obstáculos que se les ha presentado no ha sido motivo alguno para rendirse, por el contrario, ahora quieren ser independientes siempre y cuando puedan ser aceptados y protegidos por el estado peruano.

Finalmente, los factores psicológico, sociocultural y gerencial, son fundamentales para los productores de yacon del Centro Poblado de Santo Domingo. Si se brinda asesorías y el apoyo necesario realizando capacitaciones constantes sobre un mejor manejo productivo del yacon peruano, no solo esta comunidad se vería beneficiada sino también el distrito de Chotabamba y la Provincia de Oxapampa, siendo los habitantes mismos los beneficiados generando una mejor calidad de vida.

IV. DISCUSIÓN

Díaz, L. (2011) en su tesis “La introducción de alimentos eficaces al mercado de la Unión Europea: Oportunidades y desafíos para la exportación del yacón de Amazonas – Perú de la facultad de Agronomía, Universidad de Buenos Aires”, determina que en el contexto internacional de productos funcionales, opta por un alto consumo, donde por lo general se enfoca en los países con mayor desarrollo, donde encontró que más de un 50% de la población europea consume productos naturales o funcionales, donde la UE y Estados Unidos los mayores demandantes de comidas funcionales, dando hincapié a la evolución de un atractivo mercado latente para exportaciones del yacón, así que no se puede evitar la importancia que cumplen las certificaciones requeridas para este mercado. Por ello deducimos que el investigador aclara y afirma que existe oportunidad de exportación de yacón teniendo en cuenta tres aspectos lo cual definen su conclusión, la primera el análisis de la demanda de alimentos funcionales, la creación de estrategias de agro-negocio que se desglosa en la distribución, calidad y manejo de puntos de venta, y finalmente el último aspecto viene a ser las políticas de exportación de este producto. Los resultados mencionan respecto a el análisis de la demanda de alimentos funcionales que los productores conocen bien los nutrientes que contienen y a quienes van enfocados, que son principalmente a las personas diabéticas, además de que este producto también puede servir como un edulcorante naturalmente. Los resultados obtenidos en cuanto a la creación de estrategias de agro-negocios, los agricultores aún no están lo suficientemente capacitados para comenzar un negocio por sí mismos, por ello lo más factible es obtener el apoyo de entidades que logren que ellos manejen desde la calidad del producto hasta su distribución con las debidas políticas de calidad del producto final con un control de proceso y de gestión teniendo en cuenta el ISO 9000, lo que genera una gestión integrada de la calidad. Así mismo dentro de las políticas de exportación de este producto dependen de distintas normas las cuales se rigen en una proliferación de estándares, donde esta investigación básicamente en las normas al comercio justo, y si ya no hablamos de normas para arancelarias, tendríamos que abarcar los requisitos de acceso al mercado y los límites Máximos de Residuos de Plaguicidas por cultivo, establecidos en los principales países a los que exportamos.

La compostura que muestra Díaz en su conclusión es muy relevantes para todo productor con aspiraciones de exportación. Sin embargo lo más resaltante es tener en cuenta que la materia prima cumpla con los requisitos básico fitosanitarios que

SENASA obliga para toda agro exportación, aunque este factor no es ningún problema para los pequeños productores, sino el poco conocimiento en analizar la demanda que existe en la actualidad, es decir no conocen quienes vendrían a ser sus competidores, lo cual es de vital importancia para poder tener un claro análisis de mercado.

Estos puntos son cruciales para un mejor manejo de precios, debido a que no solo se compite con otros productores o empresas sino también con los precios que se han de colocar en el mercado.

Sarmiento y Lara (2017) en su estudio titulada “Estudio de factibilidad para la fabricación y comercialización de hojuelas de yacón en Bogotá de la facultad de ciencias económicas y administrativas, Universidad Católica de Colombia” concluye que tenemos riesgos de que las cuatro variables claves de la estructura financiera generen un VPN igual o menor que cero es del 1,6%, con lo que desde el punto de vista financiero podríamos decir que el proyecto presenta un riesgo significativo para el inversionista. Lo que el autor nos comenta que existe la posibilidad de contar con un riesgo menor cuando se habla de comercialización local, en donde para un productor novato que accede en crear un proyecto de exportación siempre puede ser riesgoso financieramente, sin embargo no significa que tiene que ser así, ya que las instituciones, empresas o estudiantes podrían optar por crear nuevas alternativas de exportación partiendo del derivado o transformación de esta materia prima, generando un valor agregado. Además, nos menciona que el yacón tiene la capacidad de abastecer mercados de distintos rubros, es decir que tenemos la oportunidad de dirigirnos a distintos sectores en donde la materia prima se adapta a su necesidad, en donde una de ellas es el sector de salud. Conocemos que los nutrientes del yacón también funcionan como un prebiótico muy usado para mejorar las funciones gastrointestinales y cardiovasculares en el organismo humano, entonces en base a esta información se puede crear un producto cuyo ingrediente principal es el yacón.

Los puntos mencionados por los autores, no son en nada insignificantes, son totalmente lo contrario, sabemos que siempre cuando eres principiante en realizar un proyecto de exportación es crucial que se idealice un buen plan financiero, es decir siempre contar con un plan de respaldo, para esta situación existen distintos métodos que se pueden aplicar para remediar una contrariedad financiera.

En este enfoque podemos resaltar que para todo proyecto es crucial tener tolerancia al riesgo, en este caso el de pasar por una crisis financiera, pero que a corto plazo se pueda solucionar teniendo un plan de contingencia.

Coronado (2013) En su tesis de titulación “Elaboración de la harina de yacón (*smallanthus sonchifolius*) y su influencia en el crecimiento de dos bacterias prebióticas” concluye que se puede obtener y optimizar de dos formas una elaboración de producto en base al yacón, en donde una de estas opciones en la harina de yacón, donde el autor menciona que se pueden realizar teniendo en cuenta un proceso de operaciones más exhaustivo, observando de esta investigación que las posibilidades de penetrar en el mercado con distinto procesado del producto llega a ser posible, es decir brindar un valor agregado es factible, sobre todo si desde un comienzo tienes conocimiento de su desarrollo y si es apta para distintos procesos de elaboración. Los resultados obtenidos del lavado y desinfección son cruciales para los productores porque de ello depende optar por la innovación y un mejor proceso tecnológico, sin embargo para que se pueda actuar es necesario el apoyo económico del estado, ya que en la actualidad no cuentan con la suficiente solvencia económica por los organismos. Por otro lado, desde el punto de vista en la fabricación de un producto en base al yacón, es de vital importancia conocer el manejo de la elaboración, y es este paso que los productores tampoco cuentan con las herramientas básicas para un mejor manejo en el proceso de elaboración.

Coronado nos explica que se puede crear cualquier tipo de producto innovador, y llevarlo a cabo con los conocimientos previos a su desarrollo, donde de ser lo contrario solo sería una idea la cual no van a poder aplicar. El que los productores no sepan manejar las herramientas básicas es un problema que no les permite surgir y crear cambios en la innovación.

Según lo mencionado, si es crucial contar con los conocimientos en procesos de innovación para un mejor desarrollo en el perfil gerencial del productor, entonces se deben crear asociaciones de apoyo que expliquen como el saber aplicar las herramientas de procesos de innovación hacen que la creación de un emprendimiento no sea tan compleja.

Castillo (2014) en su tesis de licenciatura “Análisis y perspectiva del yacón, 2012- 2014” determina que el País peruano mantiene una superioridad de producir

yacón durante todas las temporadas del año. La ausencia de estacionalidad, brinda a que coloquemos el producto en el mercado extranjero por un periodo de tiempo entre campañas de los principales proveedores. Por otro lado, esta ausencia de estacionalidad genera un período de cosecha más largo, para el cual es una ventaja económica para todos los productores, generando que los precios de cosecha sean más bajos, además de las maquinarias agrícolas, insumas, etc. Además que los costos fijos de producción también son bajos, principalmente por la mano de obra barata y el equilibrio laboral que existe en cultivos en donde prácticamente no hay períodos libres entre campañas. De esta forma, el costo de producción del producto será más bajo, cuando es comparado con otros países exportadores. Por ende rescatamos que todos los vendedores de productos netamente naturales que para penetrar en el mercado extranjero, se deben tener en aprecio tres ideas elementales según lo expuesto por el investigador; en la condición o cualidad del producto compatible a las peticiones del mercado, nutriendo de esta calidad a lo largo de los pedidos delegados, y precios permanentes

Castillo nos permite comprender que existe la oportunidad de abastecer al mercado internacional según los requerimientos que nos solicitan, y que además de ello contamos con una ventaja productiva por las estaciones que durante el año no son barreras para seguir con la cosecha que brindará a largo plazo un producto de buena calidad compatible a las exigencias del mercado extranjero con un precio competitivo y estable, que básicamente solicita el comprador.

Tenemos constancia de que existe oportunidad dentro del mercado nacional y que la necesidad de logro que tiene el productor puede alcanzar la sima eliminando el 3% de pobreza que existe en la provincia de Oxapampa y de ese modo dar comienzo al desarrollo sostenible, a través de y programas de inclusión empresarial cuya finalidad sea dar el apoyo necesario al productor, donde se podría adicionar una previa charla dando a por parte del estado cumpliendo con la finalidad de incentivar al desarrollo de los pequeños productores rurales del país.

Villacaqui (2013) en su tesis “Cultivo del yacón (*Smallantus Sonchifolius*) su importancia económica y medicinal” concluye que el Perú cuenta con la ventaja de poder producir yacón por contar con tierras arenosas y franco arenosas, en donde a pesar que estos suelos sufran de sales, este cultivo puede adaptarse favorablemente desarrollando un gran potencial para su comercialización y desarrollo agroindustrial que

requiere fortalecerse con el apoyo del estado, empresas e universidades con la finalidad de demostrar que esta planta cuenta y es parte de una diversificación de productos, es decir de distintas formas de presentación con fines comerciales, además de ello son aceptadas por el mercado nacional e internacional y con propiedades saludable e inocuas. Esta investigación se basa en que los productores peruanos cuentan con gran ventaja absoluta para la producción de yacon durante todo el año, en donde para otros países es difícil ya que a comparación de ellos nosotros contamos con más biodiversidad y un alto índice de capacidad productiva.

Por lo mencionado, contamos con una ventaja comparativa dentro del aspecto de tierras de cultivo donde los productores de yacon de las zonas rurales del país aprovechan las tierras para la producción de yacon, por otro lado al aprovechar esta ventaja tenemos conocimiento que se puede producir durante todo el años en distintas presentaciones el yacon como valor agregado, pero esto es solo posible siempre y cuando exista apoyo por parte de todas aquellas entidades de promoción agraria del estado.

V. CONCLUSIONES

1. Indagamos que el factor psicológico, sociocultural y gerencial son factores que influyen directamente en el crecimiento de los productores del Centro Poblado de Santo Domingo, comenzando desde la calidad del yacon hasta la entrega final de esta materia prima, donde vemos que existe una relación directa en su productividad y volumen con el cliente, además de que es una población que con un valor menor del 3% de pobreza, logrando que tenga oportunidad de un proyecto a largo plazo para la exportación de yacon. Sin embargo, cualquier objetivo exportador que quieran realizar no podrá llevarse a cabo sin la ayuda adecuada por parte del estado, y si no es el caso el apoyo de esta ente estatal, se podría optar por el apoyo de instituciones como la Cátedra Concytec en Productos Naturales y Biocomercio, y un apoyo financiero por un ente interesado en el cambio y desarrollo, como por ejemplo el consejo nacional de ciencia, en donde podría brindar capacitaciones a las familias dedicadas a la producción de yacon con un plus en innovación de producto, y así poder lograr un mayor valor significativo para todas las materias primas de la zona con potencial exportadora, logrando no solo un desarrollo económico para los agricultores sino también para sus familias y comunidad.
2. El querer surgir y alcanzar otros horizontes de superación a pesar de los obstáculos, ya sean ambientales u económicos, ya forma parte del factor psicológico para el centro Poblado de Santo Domingo, sabemos que en la actualidad no existe apoyo del estado sin embargo, los agricultores no dejan de trabajar día a día comprometidos con la agricultura y con otro tipo de actividades, como por ejemplo obras y construcción para así poder solventar sus gastos básicos de supervivencia para sus familias, lo que se convierte en su principal motivo de trabajo.
3. El factor sociocultural es un ente de vital importancia, donde observamos que este centro Poblado de Santo Domingo forma parte de una política extraordinaria para el cuidado del medio ambiente, donde cada productor es consciente de cultivar sin el uso de pesticidas o de algún otro tipo de herramienta que pueda causar daños y perjudicar la calidad de toda su producción. Sin embargo se desconoce la influencia del gobierno regional de Oxapampa, es decir

que no existe el apoyo para los productores de yacon, a pesar de que hay capacidad de mayor producción.

4. El factor gerencial influye en el desarrollo de los productores de yacon del Centro Poblado de Santo Domingo, debido a que el cliente con el que trabajan en la actualidad les brinda capacitaciones para un mejor proceso productivo, además la tecnología necesaria para abastecer una cantidad limitada de producción de yacon, logrando que los productores conozcan mejores métodos de sembrío y cosecha, donde de esa manera su producto cumpla con la calidad requerida para poder exportar, logrando que ellos tengan la experiencia necesaria para querer formar parte de un proyecto propio. Sin embargo, el problema está que los mismos productores del Centro Poblado de Santo Domingo no cuentan con el apoyo de entes privadas o estatales relacionadas con la actividad de un desarrollo tecnológico de producción, ya sea para la agricultura o actividades funcionales para la obtención de nuevos productos en base al yacon con pruebas que certifique su calidad.

VI. RECOMENDACIONES

1. Los productores dedicado a la cosecha de yacon tienen que volver a ser una asociación, para de ese modo sea más factible buscar el apoyo necesario, comenzando desde el gobierno de su localidad (La Muncialidad de Oxapampa) hasta e apoyo del Estado, donde estos pueden brindarles capacitaciones en agro-negocios con la finalidad de lograr exportar sus productos cumpliendo con los estándares y requisitos.
2. Se recomienda que en base a lo investigado tanto el Estado, como entes particulares como universidades puedan formar equipos de investigación cuya finalidad sea apoyar a los productores del Centro Poblado de Santo Domingo, determinando distintos atributos del yacón y un estudio en cuanto a la composición de metabolismos de este producto para fines de exportación.
3. Se recomienda que los productores del Centro Poblado de Santo Domingo, al conocer la calidad del producto que brindan, busquen nuevos nexos en las cuales les generen un mayor ingreso económico y una mejor oportunidad de negocios para abastecer el mercado nacional e internacional.
4. Se recomienda que apliquen sus conocimientos obtenidos por cada capacitación para llevar a cabo un proyecto de naturaleza agro- exportadora, así mismo explorar en su localidad o en determinados departamentos agricultores con cuya experiencia sea la misma y que han podido lograr con la meta propuesta, de ese modo los agricultores en asociaciones del Centro Poblado de Santo Domingo podrán tomarlo como incentivo y desarrollar estrategias en base innovadora y potencial, para el bienestar de sus familias y comunidad.

VII. BIBLIOGRAFIA

- Carbajal, P. (2017). *Personalidad proactiva y capacidad emprendedora de los trabajadores de una empresa dedicada al rubro de telecomunicaciones en el distrito de Independencia, 2017*. Tesis de pregrado, Universidad Cesar Vallejo, Lima, Perú.
- CARRASCO, S. (2006). *Metodología de a Investigación Científica*. Lima: San Marcos, 475 pp.
- Coronado, A. (2013). *Elaboración de la harina de yacón (*smallanthus sonchifolius*) y su influencia en el crecimiento de dos bacterias probióticas* (Tesis de grado). Recuperado de http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/3201/Coronado_pa.pdf?sequence=1
- Castillo, J. (2014). *Análisis y Perspectivas del yacón* (Tesis de pre grado). Recuperado de <http://repositorio.unac.edu.pe/bitstream/handle/UNAC/1129/72.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Sarmiento, M., Lara, O., (2017). *Estudio de factibilidad para la fabricación y comercialización de hojuelas de yacón en Bogotá* (Tesis de grado). Recuperado de <https://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/15472/1/Proyecto%20Yac%C3%B3n.pdf>
- Días, Lili. (2011). *“Inserción de alimentos funcionales al mercado de la Unión Europea: Oportunidades y desafíos para la exportación del yacón de Amazonas - Perú”* (Tesis de magister). Recuperado de <http://ri.agro.uba.ar/files/download/tesis/maestria/2016diazmanosalvalili.pdf>
- Djankov, S.; Qian, y Roland, G., y Zhuravskaya, E. (2006). Who are China's entrepreneurs, *American Economic Revie*, 96(2), 348- 352.
- ECOANDINO
- Hernández, F. (2009). *Introducción a los Negocios Internacionales*. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1394/index.htm>.
- Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, P. (2010). *Metodología de la investigación*. (5^{ta} ed.). México: Mc GrawHill.

- Montoyo, A. (2012). "Proceso de producción". Universidad de Alicante. Recuperado de https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/19047/1/Tema_4__Proceso_de_produccion.pdf
- Schumpeter, J. (1950). *Can Capitalism Survive?*. New York: Harper and Row.
- Schumpeter, J. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*. Londres: George Allen and Unwin. P. 132.
- Sharma, P., y Chrisman, J. J. (1999). Toward a reconciliation of the definitional issues in the field of corporate entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 23(3), 11-27.
- Stevenson, H. (1990). *A paradigm of Entrepreneurship: Entreprenurial Management*. *Strategic Management Journal*. No. 11, pp. 17-27.
- VARGAS, X. (2011). *¿Cómo hacer investigación cualitativa? Una guía práctica para saber qué es la investigación en general y cómo hacerla, con énfasis en las etapas de la investigación cualitativa*. México: ETXETA, SC. pp. 138.

VIII. ANEXOS

Título: PERFIL DEL PRODUCTOR DE YACON DEL CENTRO POBLADO DE SANTO DOMINGO, DEPARTAMENTO DE PASCO, PARA FINES DE EXPORTACIÓN, 2018.

OBJETO DE ESTUDIO	PROBLEMA DE INVESTIGACION	PREGUNTAS DE INVESTIGACION ESPECIFICOS	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECIFICOS	CATEGORIAS	SUB - CATEGORIAS
Productores de yacon del centro poblado de Santo Domingo, 2018.	¿Cómo favorecen los factores del perfil de los productores de yacon con fines de exportación del Centro Poblado de Santo Domingo, 2018?	¿Es el factor psicológico determinante para el desarrollo de la producción de yacon con fines de exportación del Centro Poblado de Santo Domingo en el periodo 2018?	Determinar cómo favorecen los factores del perfil de los productores de yacon con fines de exportación del Centro Poblado de Santo Domingo, 2018	Determinar si el factor psicológico contribuye en el desarrollo de la producción de yacon con fines de exportación del Centro Poblado de Santo Domingo en el periodo 2018.	Psicológico	Tolerancia al riesgo
		Necesidad de logro				
		Educación				
		Determinar si el factor socio cultural contribuye en el desarrollo de la producción de yacon con fines de exportación del Centro Poblado de Santo Domingo en el periodo 2018.		Socio cultural o del entorno	Institucional	
					Político	
					Administrativo	
		Determinar si el factor gerencial contribuye en el desarrollo de la producción de yacon con fines de exportación del Centro Poblado de Santo Domingo en el periodo 2018.		Gerencial	Innovación	
					Proceso y Tecnología	
					Capacidad de Solvencia	

ANEXO 1: MATRÍZ DE CATEGPRIZACIÓN

ANEXO 2: GUÍA DE LA ENTREVISTA

TÍTULO: PERFIL DEL PRODUCTOR DE YACON DEL CENTRO POBLADO DE SANTO DOMINGO, DEPARTAMENTO DE PASCO, PARA FINES DE EXPORTACIÓN, 2018.			
VARIABLE	CATEGORÍAS	SUBCATEGORÍAS	PREGUNTAS ORIENTADORAS
PERFIL DEL PRODUCTOR	PERFIL PSICOLÓGICO	NECESIDAD DE LOGRO	1. ¿Por qué se dedicó al sembrío, cosecha y comercialización de yacon?
			2. ¿Qué le gustaría lograr a través del sembrío, cosecha y comercialización de yacon? Explique.
			3. ¿Se considera usted un emprendedor? Explique.
			4. ¿Cómo se siente con respecto a los logros obtenidos a lo largo de todo el tiempo que se ha dedicado al sembrío, cosecha y comercialización de yacon? Explique.
		TOLERANCIA AL RIESGO	5. ¿Qué amenazas, percibe usted, pueden afectar a su actividad comercial (sembrío, cosecha y comercialización)?
			6. ¿Ha pasado por momentos de crisis en su actividad como productor de yacon? Explique cómo ha superado esta situación.
			7. ¿Considera usted que sus procesos de siembra, cosecha y comercialización hace que frene su desarrollo como productor? Explique.
		EDUCACIÓN	8. ¿Ha recibido cursos, pagados o gratuitos, sobre la producción de yacon? Comente brevemente.
			9. ¿Está preparado educativamente para realizar un proceso de exportación? Explique su respuesta.
			10. ¿Cuál es su grado de educación? Ej: Primaria Completa, Secundaria Completa, Estudios Técnicos Superiores, Estudios universitarios.
	PERFIL SOCIOCULTURAL	POLÍTICO	11. Según su percepción, ¿El estado peruano favorece a los productores de yacon en el aspecto económico, educativo y legal? Explique detalladamente su respuesta.
			12. Según su percepción, ¿El gobierno del Centro Poblado de Oxapampa apoya a los productores de yacon? Detalle su respuesta.
			13. ¿Considera usted que las distintas leyes dictadas por el estado peruano puedan afectar o estén afectando negativamente el sector agrario comprendido por los productores de yacon? Explique.
			14. ¿Conoce usted cuáles son los derechos y beneficios que usted goza como productor de yacon según el estado peruano? Detalle brevemente.
			15. Describa brevemente la calidad de las relaciones que sostiene con otros productores de yacon.
			16. ¿Existió en el pasado o existe actualmente alguna iniciativa de realizar una alianza entre productores de yacon?

		INSTITUCIONAL	Explique brevemente.
			17. ¿Cuáles son sus clientes directos y como es su relación con ellos? Comente brevemente.
			18. ¿Qué relevancia tiene en su vida el ser un productor de yacon y de qué manera cree usted que su actividad impacta en la calidad de vida de su comunidad?
		ADMINISTRATIVO	19. Según su criterio, ¿Considera usted que sus productos tienen calidad de exportación? Fundamente su respuesta.
			20. ¿Conoce usted cuáles son los estándares de calidad que sus productos deben cumplir para realizar un proceso de exportación?
			21. ¿Considera usted que es necesario que la actividad productiva de yacon debe ser realizado en un marco de unión familiar o puede realizarlo usted mismo, sin ayuda alguna? Explique su respuesta.
	PERFIL ERENCIAL	INNOVACIÓN	22. ¿Tiene usted admiración por alguna empresa acopiadora o algún productor que le inspire a imitar su manera en que desarrolla su negocio? Explique.
			23. Según su criterio, ¿Su actividad productiva de yacon viene incorporando procesos innovadores de siembra y cosecha? Detalle.
			24. ¿Tiene alguna idea en mente para la mejora de sus procesos de siembra y cosecha? Describa brevemente.
		PROCESOS Y TECNOLOGÍA	25. Según su criterio, ¿De qué manera el incorporar tecnología a sus procesos de siembra y cosecha puede mejorar la calidad de sus productos?
			26. Explique detalladamente el proceso de Siembra y Cosecha utilizado en sus tierras.
			27. ¿Considera usted que los medios de transporte existentes en el centro poblado de Oxapampa son los más adecuados para trasladar insumos y productos hacia las distintas empresas acopiadoras y mercados? Comente que aspectos podrían mejorar si es que lo considera pertinente.
			28. Existen una serie de certificaciones de calidad de procesos productivos que avalan la calidad de los productos, los mismos que tienen un costo. En base a esto, ¿Cree usted que sus procesos son los ideales para para que sean certificados? Detalle.
		CAPACIDAD DE SOLVENCIA	29. Según su criterio, ¿Cree usted estar preparado para solventar costos de exportación, que luego serán devueltos hacia usted a través del pago final del comprador extranjero? Ej: Costos de transporte, Costos de Estiba (Los mismo que son devueltos a usted una vez que el comprador extranjero cancela el importe por la compra total). Detalle.
			30. Existen una serie de certificaciones de calidad de procesos productivos que avalan la calidad de los productos, los mismos que tienen un costo. En base a esto, ¿Cree usted tener esa solvencia económica para certificar sus procesos de siembra y producción y así avalar la calidad de sus productos? Detalle.
			31. ¿Considera usted que los precios que percibe por la venta de sus productos son justos y alcanzan para cubrir sus necesidades? Detalle brevemente.
32. Detalle brevemente la calidad de vida que goza y brinda a su familia.			

ANEXO 3: JUICIO DE EXPERTOS



VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

I. DATOS GENERALES

- 1.1. Apellidos y Nombres: Cavero Espinoza Vargas, Lauralinda Leonor
 1.2. Cargo e institución donde labora: Docente Universidad César Vallejo
 1.3. Nombre del instrumento motivo de evaluación: _____
 1.4. Autor(A) de Instrumento: _____

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

CRITERIOS	INDICADORES	INACEPTABLE					MINIMAMENTE ACEPTABLE			ACEPTABLE				
		40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100
1. CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje comprensible.										✓			
2. OBJETIVIDAD	Esta adecuado a las leyes y principios científicos.										✓			
3. ACTUALIDAD	Está adecuado a los objetivos y las necesidades reales de la investigación.										✓			
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.										✓			
5. SUFICIENCIA	Toma en cuenta los aspectos metodológicos esenciales										✓			
6. INTENCIONALIDAD	Esta adecuado para valorar las variables de la Hipótesis.										✓			
7. CONSISTENCIA	Se respalda en fundamentos técnicos y/o científicos.										✓			
8. COHERENCIA	Existe coherencia entre los problemas objetivos, hipótesis, variables e indicadores.										✓			
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde una metodología y diseño aplicados para lograr probar las hipótesis.										✓			
10. PERTINENCIA	El instrumento muestra la relación entre los componentes de la investigación y su adecuación al Método Científico.										✓			

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

- El Instrumento cumple con los Requisitos para su aplicación
- El Instrumento no cumple con Los requisitos para su aplicación

✓

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN :

85 %

Lima, 13 de Diciembre del 2018

[Firma]
 FIRMA DEL EXPERTO INFORMANTE

DNI No 0824553 Telf: 945 18 9338

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

I. DATOS GENERALES

1.1. Apellidos y Nombres: MALDONADO CUEVA Percy D
 1.2. Cargo e institución donde labora: Dir. - Investigación
 1.3. Nombre del instrumento motivo de evaluación: Entrevista
 1.4. Autor(A) de Instrumento:

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

CRITERIOS	INDICADORES	INACEPTABLE					MINIMAMENTE ACEPTABLE			ACEPTABLE				
		40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100
1. CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje comprensible.													✓
2. OBJETIVIDAD	Esta adecuado a las leyes y principios científicos.													✓
3. ACTUALIDAD	Está adecuado a los objetivos y las necesidades reales de la investigación.													✓
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.													✓
5. SUFICIENCIA	Toma en cuenta los aspectos metodológicos esenciales													✓
6. INTENCIONALIDAD	Esta adecuado para valorar las variables de la Hipótesis.													✓
7. CONSISTENCIA	Se respalda en fundamentos técnicos y/o científicos.													✓
8. COHERENCIA	Existe coherencia entre los problemas objetivos, hipótesis, variables e indicadores.													✓
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde una metodología y diseño aplicados para lograr probar las hipótesis.													✓
10. PERTINENCIA	El instrumento muestra la relación entre los componentes de la investigación y su adecuación al Método Científico.													✓

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

- El Instrumento cumple con los Requisitos para su aplicación
- El Instrumento no cumple con Los requisitos para su aplicación

✓

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN :

95 %

Lima, 10 de Agosto del 2018

FIRMA DEL EXPERTO INFORMANTE

DNI No. 41380193 Telf. 986903285

ANEXO 4: IMÁGENES DE PRUEBA DE LA ENTREVISTA A LOS PRODUCTORES DE YACON DEL CENTRO POBLADO DE SANTO DOMINGO, PROVINCIA DE OXAPAMPA









ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD
DE TESIS

Código : F06-PP-PR-02.02

Versión : 07

Fecha : 31-03-2017

Página : 5 de 6

Yo, MICHCA MAGUIÑA, MARY, docente de la Facultad CIENCIAS EMPRESARIALES y Escuela Profesional NEGOCIOS INTERNACIONALES de la Universidad César Vallejo SEDE NORTE (precisar filial o sede), revisor (a) de la tesis titulada "Perfil de los productores de Yacon del Centro Poblado de Santo Domingo, Departamento de Pasco para fines de exportación, 2018", del (de la) estudiante CHACON BERROCAL, Xiomy Kyara Danae constato que la investigación tiene un índice de similitud de 14% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El/la suscrito (a) analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Lugar y fecha Lima, 03 de Diciembre de 2018

Firma

MICHCA MAGUIÑA, MARY

DNI: 41478652

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación / y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---	--------	-----------

FAACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

Perfil de los productores de Yacon del Centro Poblado de Santo Domingo, Departamento de Pasco para fines de exportación, 2018”

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

AUTOR:

CHACON BERROCAL, Xiomay Kyara Danae

ASFCOB.



Resumen de coincidencias

14 %

Se están viendo fuentes estándar

Ver fuentes en inglés (Beta)

Coincidencias	
1	ri.agro.uba.ar Fuente de Internet 2 %
2	cybertesis.unmsm.edu... Fuente de Internet 1 %
3	docplayer.es Fuente de Internet 1 %
4	unac.edu.pe Fuente de Internet 1 %
5	uvadoc.uva.es Fuente de Internet 1 %
6	core.ac.uk Fuente de Internet 1 %
7	Entregado a Universidad... Trabajo de estudiante 1 %
8	www.scribd.com Fuente de Internet 1 %



Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI)
"César Acuña Peralta"

FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DE LAS TESIS

1. DATOS PERSONALES

Apellidos y Nombres: (solo los datos del que autoriza)

CHACON BERROCAL, XIOMY KYARA DANAE

D.N.I. : 77539117

Domicilio : URB. URBANIZACIÓN JR. AREQUIPA NRO 3048 PISO
1 URB. PERÚ JR. JIRON NRO.3048 - LIMA - LIMA - SAN MARTIN DE
PORRES

Teléfono : Fijo : - Móvil : 984198177

E-mail : xiomychacon10@gmail.com

2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Modalidad:

Tesis de Pregrado

Facultad : Ciencias Empresariales

Escuela : Negocios Internacionales

Carrera : Negocios Internacionales

Título : Licenciada en Negocios Internacionales

Tesis de Post Grado

Maestría

Doctorado

Grado :

Mención :

3. DATOS DE LA TESIS

Autor (es) Apellidos y Nombres:

CHACON BERROCAL, XIOMY KYARA DANAE

Título de la tesis:

PERFIL DE LOS PRODUCTORES DE YACON DEL CENTRO POBLADO
DE SANTO DOMINGO, DEPARTAMENTO DE PASCO PARA FINES DE
EXPORTACIÓN, 2018

Año de publicación : 2019

4. AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE LA TESIS EN VERSIÓN ELECTRÓNICA:

A través del presente documento,

Si autorizo a publicar en texto completo mi tesis.



No autorizo a publicar en texto completo mi tesis.



Firma : 

Fecha : 03/12/2018



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE
LA ESCUELA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

CHACON BERROCAL, Xiomy Kyara Danae

INFORME TÍTULADO:

PERFIL DE LOS PRODUCTORES DE YACON DEL CENTRO POBLADO DE SANTO DOMINGO,
DEPARTAMENTO DE PASCO PARA FINES DE EXPORTACIÓN, 2018

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

SUSTENTADO EN FECHA: 03/12/2018

NOTA O MENCIÓN: 15



FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN