



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS  
INTERNACIONALES**

“Perfil de los productores de papa del Centro Poblado Llaucan para fines  
de exportación, 2018”

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

**AUTOR:**

ALZAMORA CABADA, Libni

**ASESOR:**

Mgter. MALDONADO CUEVA, Percy

**LINEA DE INVESTIGACIÓN**

**MARKETING Y COMERCIO INTERNACIONAL**

**LIMA – PERÚ**

2018

## PAGINA DEL JURADO

	<b>ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS</b>	Código : F07-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
---	---------------------------------------	---

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don (a) LIBNI ALZAMORA CABADA, cuyo título es: PERFIL DE LOS PRODUCTORES DE PAPA DEL CENTRO POBLADO LLAUCAN PARA FINES DE EXPORTACIÓN, 2018.

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: 16 (número) Dieciséis (letras).

Lima, 06 de Diciembre de 2018



.....  
GUERRA BENDEZÚ, CARLOS ANDRES  
PRESIDENTE



.....  
MALDONADO CUEVA, PERCY DAVID  
SECRETARIO



.....  
LUNA GAMARRA, MAGALY ERICKA  
VOCAL

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable del SGC	Aprobó	Vicerrectorado de investigación
---------	----------------------------	--------	---------------------	--------	---------------------------------

## **DEDICATORIA**

A Dios, fuente de mi sabiduría, vida y energía.

A Carmen y Estiguar, mis padres; fuente de amor, ejemplo y fuerza.

A Lidia, mi segunda madre; ejemplo de pureza, abnegación y lucha.

A Catherine, quién me brindó su apoyo constante y con quien estaré eternamente agradecido.

## **AGRADECIMIENTOS**

A Dios por la sabiduría y el cuidado que me ha dado. A mi madre, mi padre y mi tía, por su apoyo incondicional; nada de lo que he logrado hubiese sido posible sin ellos. A mis amigos más cercanos, quienes con sus palabras y acciones motivaban mis deseos de lucha y superación. A mis profesores, quienes han alentado mi deseo de adquirir conocimiento. Y a todas aquellas personas que conocí y formaron parte de mi vida en estos últimos 5 años, gracias por su pequeña contribución en mi vida. Guardo momentos en mi mente los cuales llevaré hasta la eternidad.

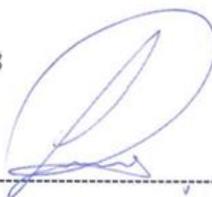
### DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo, Libni Alzamora Cabada, con DNI: 72226749, estudiante de la Escuela Académico Profesional de Negocios Internacionales de la Universidad Cesar Vallejo, con la tesis titulada “Perfil de los productores de papa del Centro Poblado de Llaucan con fines de exportación, 2018”, declaro bajo juramento que:

- 1) La tesis es de mi autoría
- 2) He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas. Por tanto, la tesis no ha sido plagiada ni total ni parcialmente.
- 3) La tesis no ha sido autoplagiada; es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
- 4) Los datos presentados en los resultados son reales, no ha sido falseados, ni duplicados, ni copiados y por tanto los resultados que se presenten en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

De identificarse la falta de fraude (datos falsos), plagio (información sin citar a autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya ha sido publicado), piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente las ideas de otros), asumo las consecuencias y sanciones que demi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Cesar Vallejo.

Lima, 15 de diciembre del 2018



Libni Alzamora Cabada

## **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 papa del Centro Poblado de Llaucán 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.

Libni Alzamora Cabada

## INDICE

	Pág.
Dedicatoria	03
Agradecimiento	04
Declaratoria de autenticidad	05
Presentación	06
Índice	07
RESUMEN	09
ABSTRACT	10
GENERALIDADES	11
I.    INTRODUCCIÓN	12
1.1    Aproximación Temática	13
1.2    Marco Teórico	17
1.3    Formulación del Problema	25
1.4    Justificación del Estudio	25
1.5    Objetivos	26
II.   MÉTODO	27
2.1    Diseño de Investigación	27
2.2    Método de Muestreo	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	41

VI.	RECOMENDACIONES	43
VII.	BIBLIOGRAFÍA	44
VIII.	ANEXOS	48
8.1	Anexo 1: Matriz de Categorización	49
8.2	Anexo 2: Guía de la Entrevista	50
8.3	Anexo 3: Juicio de Expertos	52
8.4	Anexo 4: Entrevistas	60
8.5	Anexo 5: Fotos de Entrevistas	84
8.6	Anexo 6: Fotos sobre la papa	86
8.7	Anexo 7: Acta de Aprobación de Originalidad de Tesis	87

## **RESUMEN**

La presente investigación tiene como objetivo determinar los factores del perfil de los productores de papa que contribuyen al desarrollo de la producción con fines de exportación del Centro Poblado Llaucan. Las categorías de la variable Perfiles del Productor son: Psicológico, Sociocultural y Gerencial; respecto a la categoría Psicológico sus subcategorías son Tolerancia al Riesgo, Necesidad de Logro y Educación, con respecto a la categoría Sociocultural sus subcategorías son Político, Institucional y Administrativo, y, por último, respecto a la categoría Gerencial sus subcategorías son Innovación, Procesos y Tecnología y Capacidad de Solvencia. Se determinó que los factores del perfil de los productores de papa, contribuyen al desarrollo de la producción con fines de exportación del Centro Poblado Llaucan los cuales son de suma importancia para un desarrollo organizacional sostenible.

Palabras claves: Perfiles, Exportación, Emprendimiento.

## **ABSTRACT**

The objective of this research is to determine the profile factors of potato producers that contribute to the development of production for export purposes of the Centro Poblado Llaucan. The categories of the variable Profiles of the Producer are: Psychological, Sociocultural and Managerial; Regarding the Psychological category, its subcategories are Risk Tolerance, Need for Achievement and Education, with respect to the Sociocultural category its subcategories are Political, Institutional and Administrative, and, finally, regarding the Management category its subcategories are Innovation, Processes and Technology and Solvency Capacity It was determined that the factors of the profile of potato producers contribute to the development of production for export purposes of the Centro Poblado Llaucan, which are of the utmost importance for a sustainable organizational development.

Keywords: Profiles, Exportation, Entrepreneurship.

## **GENERALIDADES**

### **Título**

“Perfil de los Productores de papa del Centro Poblado Llaucan con fines de exportación, 2018”.

### **Autor**

Libni Alzamora Cabada

### **Asesor**

Mgter. Percy David Maldonado Cueva

### **Tipo de investigación**

Explicativa

### **Línea de investigación**

Comercio Internacional

### **Localidad**

Centro Poblado Llaucan – Bambamarca, Cajamarca.

### **Duración de la investigación**

Seis meses

## I. INTRODUCCIÓN

### 1.1 Aproximación temática

En la sierra peruana, en el distrito de Llaucan, provincia de Bambamarca, departamento de Cajamarca, actualmente existen pobladores dedicados a la agricultura y ganadería, que teniendo productos exportables no realizan tal proceso limitándose meramente a vender sus productos al mercado nacional, esto puede darse por distintos factores, tales como deficiencia administrativa, ausencia de capacitaciones por parte del municipio o subvenciones económicas por parte del estado; factores que podrían ser la causa de la ausencia de una iniciativa exportadora por parte de los lugareños.

Se tiene conocimiento que los productos más cosechados del distrito de Llaucan son: la papa amarilla, el arroz y el maíz de grano; y que estos son destinados al consumo interno de la provincia. Al existir el mismo producto a lo largo de la provincia de Bambamarca y en el distrito de Llaucan, surge una competencia excesiva y brutal de precios, en donde los más beneficiados son las personas ajenas al lugar que vienen a comprar sacos de papa al mayoreo, ocasionando que los productores vean recortadas sus ganancias y que su rentabilidad sea casi inexistente.

Por otro lado, se conoce también que el municipio en tiempos anteriores buscó promover la organización de una Asociación cuya finalidad fuese la de acopiar la producción de papa y otros productos de los pobladores del lugar, pero debido al inexistente conocimiento administrativo y financiero por parte de los lugareños, el monto brindado por la entidad estatal fue malgastada. Aún bajo estas circunstancias, el municipio atiende las necesidades del lugar y está dispuesto a incentivar el desarrollo agrícola de la zona, bajo la condición de que se expongan ideas y estrategias claras en algún proyecto que conlleve el acopio y comercialización de los productos del lugar; siendo esto último la iniciativa para el presente trabajo, que buscará ser el punto inicial para incentivar el acopio, el comercio justo y la exportación de la papa – dado el potencial de exportación del producto y la gran demanda actual – a mercados extranjeros.

Por consecuencia, el presente trabajo de investigación busca conocer la motivación del productor del distrito de Llaucan, así como también conocer su opinión con respecto a la exportación de sus productos, la comercialización de los mismos y su nivel de satisfacción con respecto a la rentabilidad que obtiene a través de la venta de sus productos.

Por ende, mediante este trabajo de investigación se perfilará a los productores de papa del distrito de Llaucan para fines de exportación, logrando de esta manera saber que iniciativas administrativas, educativas y financieras tomar, con la finalidad de que sus productos estén presentes en mercados extranjeros.

## **1.2 Trabajos Previos**

Gonzales (2011) en su tesis de grado titulada: “Emprendimientos Agropecuarios rurales, Cadenas Productivas de Papa y Leche en Colombia: Aporte Monográfico a la Comunidad del Páramo de Guerrero”, cuyo objetivo general fue el de brindar instrumentos específicos como sistematización o esquemas de matrices de los diferentes procesos que manejan las cadenas de papa y leche, que brinden apoyo a los procesos de innovación con pequeños productores, cuyo diseño de investigación fue No Experimental – Documental, concluyó que: “uno de los factores que obstaculiza el comercio internacional de papa se debe a las malas prácticas en el cultivo y los tratamientos poscosecha, es el producto de origen agrícola que posee la mayor demanda por fungicidas e insecticidas y la segunda de fertilizantes químicos, es la actividad que más utiliza los servicios de transporte terrestre, con más de dos millones de toneladas al año, cifra que se incrementa con la movilización de los insumos requeridos para su producción, lo cual la hace poco competitiva frente a los precios locales en mercados internacionales”. La autora comenta que uno de los mayores problemas de la producción de papa es el uso de químicos para el tratamiento de plagas, el transporte y la baja rentabilidad que deja este cultivo. Por ello, se deben trazar estrategias logísticas y un formular un sistema estandarizado de producción donde se minimice el uso de fungicidas y otras sustancias químicas que terminen por deteriorar la calidad del producto, y logística de distribución para disminuir el coste y tiempo de traslados de los insumos y la producción como tal a los diferentes puntos de venta.

Rosero (2017) en su tesis de grado titulada: “Análisis del Código de Producción y su incidencia en la producción de papa en el cantón Tulcán, Provincia del Carchi en el periodo 2010 – 2014”, cuyo objetivo general fue el de analizar el Código de Producción y su incidencia en la producción de papa en el cantón Tulcán, provincia del Carchi en el periodo 2010 – 2014, cuyo diseño de investigación fue No experimental – Explicativa, concluyó que “la cadena alternativa y la cadena paralela permiten acceder a las mejores condiciones de negociación y mejor precio para el productor, que facilitan la inserción de pequeños productores a cadenas más eficientes que tienen efectos directos en aumentar

el poder de negociación, de mejorar su margen de ganancia, mejoramiento de capacidades productivas, accesos a servicios, etc.”. La autora comenta que, mediante el Código de la Producción, que es un sistema dado por el Estado Ecuatoriano que apoya a los productores de dicho país, se puede mejorar la calidad de los cultivos, por otro lado, se aumenta la rentabilidad que obtienen los productores por sus cultivos haciendo que estos se empoderen otorgándoles más poder de negociación con los mayoristas y distintas empresas acopiadoras para exportación. Sin duda alguna, se puede replicar esto en el estado peruano, en donde, si bien es cierto, existen apoyos estatales hacia los pequeños productores, se necesita una mayor fuerza de entrada a los lugares poco explorados por estos beneficios.

Fajardo y otros (2017) en su tesis de grado titulada: “Asociatividad como herramienta para articular la cadena productiva de los pequeños productores de papa criolla en Subachoque – Cundinamarca”, cuyo objetivo general fue determinar en qué manera la asociatividad puede ayudar como herramienta para articular la cadena productiva de los pequeños productores de papa criolla en Subachoque – Cundinamarca, cuyo diseño de investigación fue No experimental – Explicativa, concluyó que: “los resultados de la investigación, demuestran que producto de la desarticulación de las políticas de gobierno creada para el sector rural y bajo su impacto en estos territorios, se ha generado una escasa credibilidad por parte de los productores ante los diferentes entes públicos, lo que ha provocado que los procesos organizativos no sean sostenibles, en razón a que estos no se crean bajo procesos sólidos y fuertes, que den una visibilidad positiva al sector productivo en las zonas rurales. Del mismo modo, se evidenció, que los pequeños productores de Subachoque – Cundinamarca, requieren de asistencia técnica permanente y de recursos que les permitan adquirir las herramientas necesarias para sus trabajos productivos, para así garantizar la productividad y competitividad esperada para el sector”. Los autores comentan que a causa de la desunión de las políticas de gobierno que se han fomentado para el sector rural de dicho país, Colombia, los productores no confían en los diferentes entes públicos; y, por consiguiente, no existe una cooperación entre ambos. Esto sumado al escaso conocimiento técnico y a la falta de preparación en administración, finanzas y distintos temas administrativos, hacen que los cultivos de estos productores no posean la credibilidad suficiente para ser competitivos frente a las empresas. Sin lugar a duda, un problema que es similar en el Perú, ya que los productores tampoco cuentan con capacitaciones constantes brindadas por el estado, y, si bien es

cierto, existe la ayuda estatal para estos, los mismos no sienten el apoyo por parte del gobierno.

Cruz y Silva (2016) en su tesis de grado titulada: “Oportunidades de Negocio en el Mercado Español para la exportación de papa nativa en cuarta gama a través de la Asociación San Carlos de la provincia Julcán, periodo 2016 – 2020”, cuyo objetivo general fue el de identificar si existe una posibilidad de negocio del mercado español para la papa nativa en cuarta gama a través de la Asociación San Carlos de la provincia de Julcán, cuyo diseño de investigación fue No experimental – Longitudinal, concluyeron que: “Al realizar el análisis de exportación de la papa nativa en cuarta gama al mercado español ,vemos que se tiene muchas oportunidades, ya que la tendencia de consumo de estos alimentos se encuentra en una etapa de crecimiento, poco a poco el Perú aumentará su índice de competitividad frente a otros países, a la fecha se visualiza un panorama interesante para la papa nativa en cuarta gama, ya que puede llegar a ser muy demandado por el mercado español si se mejora las deficiencias tecnológicas y logísticas que se tiene hoy en día”. Los autores comentan que la papa nativa tiene un gran potencial de exportación, visualizando un panorama a futuro bueno para este tubérculo, y que mientras que no se subsanen las falencias técnicas y logísticas, será imposible obtener un producto competitivo. Para que esta mejora se dé, es necesario comenzar capacitando a los productores de las distintas zonas rurales del país, haciendo que sus cultivos cumplan con los estándares exigidos por los países extranjeros. Por otro lado, en cuanto al aumento en las exportaciones de papa nativa en los próximos años, esto se comienza a reflejar en la primera exportación de papa blanca que tuvo lugar el pasado mes de marzo hacia el país vecino de Brasil. Sin lugar a duda, la papa, un tubérculo con potencial de crecimiento en exportación y benefactor de las familias rurales dedicadas a la agricultura.

Chani y Pfuero (2015) en su tesis de grado titulada: “Producción de Papas Nativas y su industrialización para el mercado de Snack del distrito de Cusco”, cuyo objetivo general fue el de aprovechar la producción de papas nativas en la región del Cusco a través de su industrialización para el mercado de Snack del distrito de Cusco, cuyo diseño de investigación fue No experimental – Descriptivo, concluyeron que: “Las zonas productoras de papas nativas son mayores que años anteriores, esto debido a un incremento de la demanda por este producto ya que los consumidores ahora prefieren consumir alimentos sanos y naturales que les ayuden a cuidar y mantener su salud”. Los autores comentan que se ha suscitado un incremento en la demanda de papa por el estilo

de ida saludable que el consumidor desea tener para sí, por ende, a más demanda por parte del consumidor, más demanda de producción, y al aumentar la misma, se debe suplir ésta aumentando las zonas productoras. Sin lugar a dudas un panorama alentador para los productores de papa y, una oportunidad e incentivo, de industrializar y dar valor agregado a los productos nativos.

Gómez y Salcedo (2017) en su tesis de grado titulada: “Análisis de la Producción y Comercialización de papas nativas en el distrito de Colquemarca, provincia de Chumbivilcas – Región Cusco y una propuesta de mejoramiento”, cuyo objetivo general fue la de analizar los factores que determinan los bajos niveles de productividad en la producción y comercialización de papas nativas; para plantear estrategias y propuestas que permitan mejorar los ingresos por los productores del distrito de Colquemarca, cuyo diseño de investigación fue No experimental, concluyeron que: “El sistema de comercialización es muy precario y deficiente, porque se comercializa informalmente en espacios reducidos y sin la autorización de la Municipalidad. Los productores tiene que llevar sus productos a la capital de la provincia Santo Tomas por la mayor afluencia de compradores incurriendo en mayores costos de transporte y existe un intensa competencia con productores de otras zonas; en cada feria el 44% de los productores oferta entre 2 – 5 sacos cada uno; el 38% de productores destina al mercado entre 50 – 70% de la producción total; el 50% de productores considera que el precio de la papa nativa es bajo por la competencia y afluencia de muchos intermediarios. La sobre oferta de papa nativa en cada feria hace que los precios bajen y permite a los intermediarios – que tienen mayor capacidad negociadora – a controlar la oferta dispersa; condenando a los productores a un nivel bajo de ingresos”. Los autores comentan la realidad que viven muchos productores, precios muy por debajo a su valor real a causa de la lucha despiadada de precios y la desventaja en la competencia; por otro lado, intermediarios los cuales tienen el poder de fijar el precio de mercado, cuando esto debe ser potestad del productor; y esto da, en consecuencia, una rentabilidad baja para el productor y alta para el intermediario. Por otro lado, los gastos incurridos en el transporte y la informalidad, algo que debe ser solucionado mediante la imposición de un sistema logístico integral. Todo esto se podría solucionar con la ayuda de un proyecto de acopio en donde los productores sean los principales beneficiados, estableciendo precios justos por sus productos y otros beneficios sociales por pertenecer al proyecto acopiador.

### **1.3 Marco Teórico**

#### **1.3.1 Perfil del Empresario**

El empresario es muy importante para una economía en desarrollo ya que su emprendimiento brinda puestos laborales, y, por otro lado, contribuye en la balanza comercial de un determinado rubro en la economía del país.

Por otro lado, en el Perú existe una creciente Perú existe un espíritu emprendedor que hace que la juventud y las personas de edad adulta decidan aventurarse en distintas actividades comerciales, lo cual ha sido acuñado como emprendimientos.

El primero en usar el término de emprendedor fue Schumpeter (1950), profesor de la universidad de Harvard, quien acuñó este término a las personas que a través de sus actividades generaban inestabilidad en los mercados; y, por otro lado, sostiene que un emprendedor es aquella persona que está a favor y desarrolla nuevas aplicaciones en el aspecto económico del mercado.

El llevar a cabo un emprendimiento tiene una envergadura que va más allá de la mera administración y comercialización ya que se busca generar ganancias, y, como mencionan Jeannette y Nuncira (2014, p.30), un emprendedor es aquél empresario que es dueño de una empresa con la finalidad de lucrar económica con esta.

En el mundo del emprendimiento existen el riesgo, la incertidumbre y las oportunidades; y el éxito de sostener una empresa en el tiempo radica en saber cómo reaccionar ante estos cambios macroempresariales. Es por esto que Finley (1990) y Happer (1991), citados en Jeannette y Nuncira (2014, p. 32) mencionan que un emprendedor es aquella persona que se aventura en una actividad comercial, y que además es capaz de reconocer las oportunidades que le ofrece el mercado; y que, por otro lado, tiene la capacidad de aprovecharlas.

Un emprendedor es aquel individuo que asume retos, que posee fortaleza mental para afrontar las situaciones adversas que puede presentar el mundo empresarial, por ende, concuerdo con Finley y Happer, ya que se debe tener la capacidad para aprovechar las oportunidades y la destreza para ser competitivos frente a la oferta de otras empresas.

### **1.3.2 Factores en el perfil del Emprendedor**

Veciana citado en Roig, et. Al. (2004) menciona lo siguiente: “Dentro de este campo de investigación se aborda varios factores para el estudio, los cuales son: el factor psicológico, el factor sociocultural y el factor gerencial” (p. 405).

#### **A. Factor Psicológico**

En este perfil se toman en consideración temas como la fortaleza mental, la capacidad para afrontar retos, las ambiciones; y otros factores que hacen que el emprendedor se decline por comenzar una actividad empresarial.

En la teoría de los rasgos de personalidad, Djankov (2006) describe al emprendedor como una persona que siente necesidad de logro, que posee autoconfianza y que tiene la capacidad de afrontar problemas.

Estas características hacen que una persona tenga la predisponibilidad de convertirse en un emprendedor de éxito, ya que las actividades comerciales que realice tendrán como base una fuente sostenible de motivación y fortaleza para afrontar escenarios desfavorables.

##### **A.1 Necesidad de Logro**

Sin duda alguna, todos los individuos que sean emprendedores necesitan sentirse extraordinarios con respecto a las capacidades habituales y, por ende, mantienen un espíritu de mejora continua (Veciana, 1996).

##### **A.2 Tolerancia al Riesgo**

Según Knight (1921), cualquier persona que desee crear una empresa tiene, como una de sus cualidades, la tolerancia al riesgo.

##### **A.3. Educación**

La educación debe facultar con capacidades y habilidades creativas a cada individuo, el mismo que será capaz de llevar a cabo un proyecto individual. Teniendo un espíritu emprendedor, fomentando iniciativas productivas a través de distintas herramientas que permitan enfrentar un mercado laboral competitivo. (Espinoza, 2012).

#### **B. Factor Sociocultural**

En este apartado se ven los aspectos culturales y políticos de una sociedad. Este factor tiene vital importancia ya que las empresas deben adaptarse al factor cultural y social por el que se ve rodeado, adaptando sus productos o servicios a los mismos.

Por otro lado, North (1990) comenta que las instituciones hacen que los emprendedores sean el medio por el cual se gesta el crecimiento económico. (p. 96)

Entonces, el emprendedor se ve afectado por la forma en las que las instituciones intervienen su desarrollo comercial, sean favorables o no en sus actividades.

### **B.1 Político**

La política genera un enfoque ideológico, que tiene como finalidad, liderar y velar por los intereses del pueblo (Cisneros, 2000).

### **B.2 Institucional**

Sobel (2008) comenta que si se tiene una buena estructura institucional se logrará conseguir un extraordinario crecimiento económico en comparación a la competencia más próxima de otros países con las mismas condiciones.

### **B.3 Administración**

Robbins y DeCenzo (2002) comentan que la administración es el proceso para conseguir que se hagan las cosas con eficiencia y eficacia, a través de otras personas o junto a ellas.

## **C. Factor Gerencial**

Enfocado a la parte de la administración de recursos internos de la empresa, la traza de objetivos y las estrategias para el cumplimiento de los mismos.

En un afán de analizar la iniciativa de emprendimiento en una empresa, Sharman y Chrisman (1999) mencionan que un verdadero emprendedor comparte sus rasgos de personalidad emprendedora dentro de una empresa innovando procesos organizativos, y a consecuencia de estos, se pueden crear o innovar productos y tecnología para, de esta forma, dar un significado nuevo a un proceso comercial. Por consiguiente, un emprendedor tiene cualidades que hacen que destaque en el aspecto gerencial, basados en un criterio administrativo que le permita la utilización razonable y coherente de los recursos con los que dispone.

### **C.1 Innovación**

Schumpeter (1991) afirma que “destructor creativo” son las personas emprendedoras, quienes están acostumbradas a, mediante la innovación, romper ciclos que benefician a los mercados brindándoles un nuevo sector en los mismos.

## **C.2 Proceso y Tecnología**

Es la incorporación de valor agregado o la implementación de sistemas cuya finalidad principal es la de crear un producto de calidad con el objetivo de satisfacer las necesidades de un individuo o de un mercado demandante (Dávila, 2004).

## **C.3 Capacidad de Solvencia**

Coase (1990) comenta que es común ver en el mundo del emprendimiento a empresarios, por el propio desconocimiento, negociar o iniciar de manera costosa; y esto a consecuencia de la falta de indagación o las dificultades que se susciten durante las negociaciones.

### **1.3.3 Emprendimiento**

#### **A. Definición**

El emprendimiento es la acción, basada en la actitud y aptitud, que conlleva el inicio de un proyecto en específico mediante la formulación de ideas y el aprovechamiento de oportunidades.

Por otro lado, Carbajal (2017, p. 34) menciona que el emprendimiento es también el proceso de planificación de un proyecto, sea este político, económico o social que tiene un fin consecuente y que contiene ciertas particularidades específicas.

A su vez, Kundel (1991) citado en Carbajal (2017, p. 34) contribuye diciendo que el emprendimiento es una actividad cuya característica es que renueva estratégicamente un proceso o manera de realizar alguna cosa determinada, brindando un cambio radical que brinda resultados alentadores a la sociedad, sin importar que la idea haya sido formulada a través de una persona jurídica o natural.

En consecuencia, y como menciona Stevenson (2000), el emprendimiento está compuesto por la acción de aprovechar oportunidades sin que los recursos disponibles sean limitantes para el desarrollo de una idea.

El emprendimiento es una actividad que brinda oportunidades tanto para el que lleva a cabo la actividad emprendedora como para el entorno social, por ello concuerdo con Carbajal ya que, a través de una planificación estratégica, un proyecto puede beneficiar a un grupo de personas, y traer beneficios tanto económicos como culturales.

## **B. Teorías del Emprendimiento**

### **a. Teoría según Andy Freyre**

La teoría del triángulo invertido es propuesta por Freyre (2006), quien sostiene que toda actividad de emprendimiento está compuesta de tres aspectos fundamentales: el emprendedor, la idea de emprendimiento y el capital.

El emprendedor está en la base de este triángulo quien sostiene a la idea y al capital; y mientras estos tres factores funcionen en armonía todo marchará óptimamente, sin embargo, cuando uno de estos tres factores falle, sea por la falta de uno o por la mala combinación de las mismas, el emprendimiento no tendrá éxito.

### **b. Teoría del Emprendimiento Schumpeteriano**

La teoría de Schumpeter (1942) sostiene que es la innovación que convierte a un individuo en un emprendedor.

El emprendedor es una figura primordial en una cadena de constante transformación empresarial y puede ser pieza fundamental para la creación de un nuevo producto.

Schumpeter también comenta las diferencias que existen entre emprendedores y empresarios, aludiendo que un empresario puede ser el dueño o gerente de una empresa, y que lleva una serie de actividades de manera rutinaria; mientras que un emprendedor puede ser un mero colaborador con la capacidad de realizar sus obligaciones de una manera diferente, siendo innovador y teniendo la habilidad de instaurar procesos novedosos y efectivos.

## **1.3.4 Producción**

Luquillo (2014, p. 29), comenta que la producción es una actividad de carácter principal constituida para distribuir y consumir bienes y servicios, los mismos que son necesarios para satisfacer las necesidades humanas.

Por otro lado, Garrido (2006, p. 176) menciona que la producción es la actividad en la que el ser humano transforma y molda la naturaleza según nuestras necesidades; con la finalidad de obtener un producto o servicio.

La producción es la realización de un producto mediante una actividad que conlleva la utilización de recursos, los cuales pueden ser naturales o sintéticos y que suplen alguna de las necesidades para la vida humana y animal.

### **1.3.5 Exportación**

#### **A. Definición**

La exportación es el acto de vender mercancías propias o de terceros a un mercado externo. Confirmando esto, Rodríguez (2012, p. 14) comenta que la exportación es la venta de mercancías en el exterior.

Por otro lado, la exportación es una modalidad a través de la cual una empresa puede expandir su mercado, es por esto que Daniels y Radebaugh (2007) sostienen el exportar es la manera habitual a través de la cual las empresas emprenden para iniciar un proceso de incursión en otro país.

Hernández (2009, p 33), comenta también que la exportación es la rentabilidad dejada por un producto previamente comercializado en algún mercado extranjero. En consecuencia, la exportación es un proceso iniciado por una persona natural o jurídica que trae beneficios personales como estatales que permiten mejorar la calidad de vida de las personas, y que como Comentan Daniels y Radebaugh, es una buena opción para las ambiciones de expansión empresarial fuera de territorios de origen.

#### **B. Teorías del Comercio Internacional**

Las actividades comerciales de intercambio son la exportación e importación, que son conocidas bajo el término de Comercio Internacional. Cabe resaltar que no se pueden extraer o formular teorías de la exportación como tal ya que esta forma parte del Comercio internacional. En la presente investigación se comentarán las teorías de la ventaja absoluta, y la de la comparativa.

##### **a. Teoría de la Ventaja Absoluta**

Smith (1776, p. 271) comenta que la ventaja absoluta consiste en emplear la menor cantidad de recursos para la obtención de un producto en comparación a otro país.

En consecuencia, un país que use menos recursos para producir un mismo bien con respecto a otro, tendrá sobre el mismo una ventaja comparativa.

Por ende, si se desea alentar o mantener una relación estrecha de beneficio mutuo con un país, se debe comercializar un bien en el cual posea ventaja

absoluta, ya que así asegurará conseguir un mayor porcentaje de rentabilidad, e importar un bien sobre el cual el socio comercial posea una ventaja absoluta.

#### **b. Teoría de la Ventaja Comparativa**

Samuelson y Nordhaus (2010, p. 347) comentan que la ventaja comparativa consiste más en un beneficio mutuo entre países, en donde se producen bienes utilizando la estandarización de recursos.

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

La ventaja comparativa contribuye con un carácter de complementariedad del comercio entre socios gubernamentales, ya que cada quien vende aquello que produce en masa y en lo cual se ha especializado, y compra aquello de lo que le es más caro producir o que carece.

### **1.3.6 Producción de la papa en el Perú**

El Perú es uno de los principales países productores de papa y dado el alto valor nutricional y su gran variedad, este tubérculo oriundo de la zona andina peruana es emblema nacional de nuestra gastronomía.

En un boletín informativo de la papa y su variedad, el Ministerio de Agricultura (2011, p. 8) menciona que la papa se clasifica en 3 categorías: la papa blanca, la papa amarilla y la papa nativa, siendo esta última categoría cerca de 3000 variedades, siendo las más producidas: la papa huayro y la papa rosada. Nos comenta también que, a nivel nacional, la papa es producida por cerca de 711,313 familias en 19 regiones del Perú como Puno, Huánuco, Cusco y Cajamarca; cabe resaltar que el 90% del cultivo de este tubérculo se concentra en la sierra peruana y, a mayo del 2017, el Perú ocupó el primer lugar como productor de este tubérculo en América Latina con 700 mil toneladas producidas.

Según el portal virtual de SENASA (Servicio Nacional de Sanidad Agraria), en febrero del año 2017, la producción de este tubérculo registró un alcance de 279.326 toneladas. Esto significó un 6% más en comparación con febrero del 2016. Por otro lado, el aumento se dio en los departamentos de Cusco (80,6%), Ayacucho (63,8%), Arequipa (44,7%) y Huánuco (27,0%), los cuales conformaron el 39% de la producción nacional de ese año. Mientras que, por otro lado, los departamentos disminuyeron su producción fueron:

Ancash (-48.5%), Tacna (-46,7%), Cajamarca (-14,8%), entre otros departamentos. (Abril, 2017)

Referente a las exportaciones, según datos recopilados de SUNAT, en el año 2017 se han exportado una cantidad total de 7,935.902 kilogramos de papa, esto quiere decir \$24,492.80 en valor FOB; siendo los países que más consumen este tubérculo peruano Emiratos Árabes Unidos el 25,7%, seguido de Aruba con un 16,6%, España con un 7,27%; estos porcentajes corresponden a los volúmenes exportados en Kilogramos.

Actualmente, según datos recopilados de SUNAT, desde el mes de enero del presente año hasta la fecha se ha exportado un volumen de papa ascendente a 1,427.000 kilogramos de papa, lo que representa un 17,9% en relación al total de exportaciones del año 2017; manteniéndose como el principal comprador Emiratos Árabes Unidos con un 55% del total de exportaciones, seguido por Brasil, con un 27,6% y Aruba con un 14,6%.

Como se puede apreciar, la papa peruana es muy solicitada en el mercado internacional, cabe destacar que Brasil se ha convertido en un potencial comprador de papa a futuro, y esto a un logro más de las relaciones bilaterales con el país vecino.

Según el MINCETUR (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo), se ha logrado vender por primera vez la papa blanca al país vecino de Brasil un volumen total de 20 toneladas, el cual será comercializado por Araújo Supermercados. (Redacción Gestión, 2018)

Por ende, se puede aseverar que la producción de la papa aumentará en los próximos años, por otro lado, se debe asegurar el grado de calidad de este tubérculo, de esta forma se logrará que este producto bandera peruano sea catalogado como uno de los mejores del mundo.

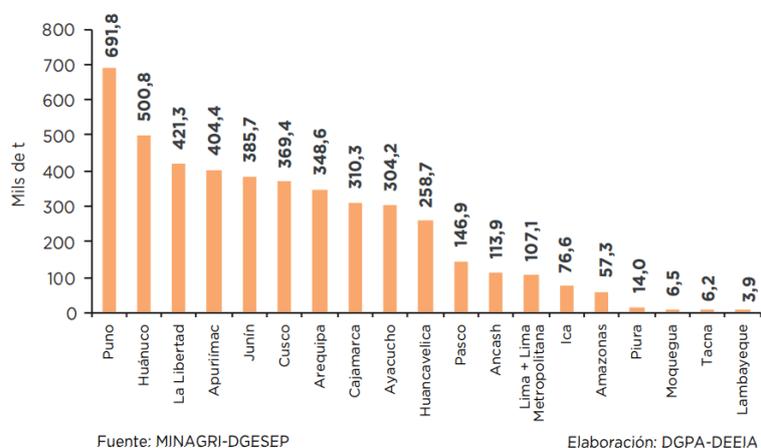
### **1.3.7 Producción de papa en Cajamarca**

En el año 2016, la superficie cosechada de este cultivo a nivel nacional fue de 311.002 hectáreas, ocupando de esta manera el segundo lugar dentro del conjunto de cultivos denominados transitorios que se siembran de manera cotidiana en el Perú, siendo este sobrepasado solamente por el cultivo del arroz. (DGESEP, 2016).

Por otro lado, en ese mismo año, la producción nacional de papa ascendió a 4 527,6 mil toneladas, la misma que fue inferior en un 4% con relación al año 2015 (4 715,9 mil toneladas).

En el siguiente gráfico se aprecia la producción de papa por regiones en el año 2016.

**CUADRO 1: Producción de Papa por Regiones, 2016**



Título: Producción de Papa por Regiones, 2016

Fuente: MINAGRI-DGESEP

Elaboración: DGPA-DEEIA

Como se puede observar, en el cuadro 1, el primer departamento en cuanto al volumen producción de papa fue Puno con un volumen total de 691,8 mil toneladas, seguido de Huánuco con unas 500,8 mil toneladas; y ocupando el 8vo lugar, Cajamarca, el departamento en donde se realiza el presente estudio y que produjo en aquel periodo 310,3 mil toneladas de este tubérculo.

Según el Boletín Estadístico de Producción Agrícola y Ganadera, para el primer trimestre del año 2017 las hectáreas totales cosechadas fueron de 6,3 mil hectáreas dando un volumen total de producción de 70,3 mil toneladas, cifras que en comparación con otras regiones como Apurímac que tuvo un volumen total de cosecha de 34,6 mil toneladas, representan el gran potencial del departamento en cuanto a abastecimiento de papa al mercado tanto nacional como extranjero. (Mayo, 2017)

La DGESEP ha informado que en el mes de febrero del presente año la producción de papa ha alcanzado 285.599 toneladas, superando en un 3,7% al total del volumen producido en dicho mes el año 2017; y esto es debido al aumento de áreas de sembrío de dicho tubérculo en los siguientes departamentos: Ancash cuyo aumento de producción fue de 79,2%, Puno con un 73,2%, Apurímac con un 32,2% y Cajamarca con un 17,2%. (Mayo, 2017)

Como se puede apreciar, la siembra y cosecha de la papa tiene un potencial de crecimiento, debido a los nuevos mercados a los que se están adentrando y también a el interés que está comenzando a surgir por parte de los productores.

Cajamarca es una zona en la que el clima, los productores y las instituciones locales colaboran entre sí para el bienestar de la comunidad; por ende, se esperan cifras alentadoras en los próximos meses. De esta manera, se logrará que las cifras en cuanto a volumen de producción y áreas de sembrío mejoren.

#### **1.4 Formulación del Problema**

##### **Problema General**

¿Cómo favorecen los factores del perfil de los productores de papa con fines de exportación del Centro Poblado Llaucan, 2018?

##### **Problemas Específicos**

- ¿Es el factor psicológico determinante para el desarrollo de la producción de papa con fines de exportación del Centro Poblado Llaucan en el periodo 2018?
- ¿Es el factor sociocultural determinante para el desarrollo de la producción de papa con fines de exportación del Centro Poblado Llaucan en el periodo 2018?
- ¿Es el factor gerencial determinante para el desarrollo de la producción de papa con fines de exportación del Centro Poblado Llaucan en el periodo 2018?

#### **1.5 Justificación del Estudio**

La presente investigación, de manera práctica, busca dar explicación a los inexistentes procesos de exportación de las zonas rurales y alto andinas del Perú, siendo Llaucan el modelo de lugar anteriormente descrito. Por otro lado, mediante charlas informativas se pretende incentivar y motivar a los productores para incursiones futuras en el ámbito exportable de papa.

En el aspecto teórico, la presente investigación va a brindar información relevante acerca de la situación actual del productor, con respecto a la producción y exportación de la papa, en las zonas rurales y alto andinas del país. Por otro lado, será fuente previa para próximas investigaciones con variables iguales o similares.

En el aspecto metodológico, la presente investigación tiene un tipo de estudio exploratorio y es de diseño transversal - no experimental. Por otro lado, es de enfoque

cualitativo ya que la información será recogida a través de entrevistas que serán, a su vez, transcritas y analizadas para posteriormente interpretarlas y extraer conclusiones, y dar recomendaciones para despertar una iniciativa de exportación de la papa en la zona de estudio.

## **1.6 Objetivos**

### **Objetivo General**

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

### **Objetivos Específicos**

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

## **II. MÉTODO**

### **2.1 Diseño de Investigación**

El diseño de investigación es un plan ejecutado para recabar información que es base para el desarrollo de una investigación, y esto según Hernández (2010, p. 120)

La presente investigación tiene un diseño basado en la Teoría Fundamentada porque, según Vargas, su objetivo es observar, analizar y reflexionar algún aspecto de una realidad para dar paso a relaciones sistemáticas (que pueden ser también de índole causal), lo que permitirá interpretar esa misma realidad de una manera consistente (2011, p.35).

Por otro lado, el nivel o alcance es Exploratorio porque, según Carrasco, en este nivel de investigación, el investigador entra en contacto con la realidad a investigarse así como también con las personas que están relacionadas al lugar; recogiendo información relacionada a la factibilidad, posibilidad y condiciones favorables para el fin que se desea investigar (2006, p. 41).

A su vez, el tipo de investigación es Aplicativa porque, según Carrasco, tiene finalidades prácticas e inmediatas bien definidas, en otras palabras, investiga para actuar, transformar, modificar o producir cambios de un determinado sector 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 dado a que el investigador ha determinado los datos que se analizarán (Carrasco, 2006, p. 243). Dado a la subclasificación denominada Muestreo intencional, también llamado por Conveniencia, del tipo no probabilístico de la muestra, se seleccionarán a los jefes de hogar o encargados de la producción de papa del total numeral que se establece en el tamaño de la muestra.

### **2.3 Rigor Científico**

#### **A. Dependencia**

Fueron analizados los productores del Centro Poblado de Llaucan con responsabilidad y honestidad a través del instrumento de recolección de datos denominado entrevista, logrando de esta manera obtener la información necesaria para el tema de la investigación.

## **B. Credibilidad**

Los hallazgos de la presente investigación son comprobados, respaldados y corroborados por los individuos que participaron de la investigación, siendo piezas clave para el desarrollo de la misma. Por otro lado, se tienen las firmas y documentos de identidad de cada 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 los productores de papa del Centro Poblado de Llaucan.

### III. DESCRIPCIÓN DE LOS RESULTADOS

#### **FACTOR PSICOLÓGICO:**

Según los resultados obtenidos a través del instrumento del presente estudio, teniendo en cuenta, a su vez, lo que menciona Djankov (2006), el cual describe al emprendedor como una persona que siente la necesidad de logro, que tiene autoconfianza y que posee la capacidad de afrontar problemas, se puede afirmar que el factor psicológico si es determinante en el desarrollo de la producción de papa del Centro Poblado de Llaucan, y esto es corroborado por el productor Julón (2018), quien comenta que, si bien es cierto, existen temporadas donde la cosecha es buena y las ventas muy altas, existen otras en donde las ventas son bajas debido a distintas circunstancias que afectan a la producción de papa tales como plagas o estaciones climáticas anormales; denotando de esta manera su fortaleza mental y su adaptación al cambio, lo cual le permite continuar con sus prácticas empresariales; prácticas que ha heredado de su padre, quien a su vez fue instruido por su padre y así continua una cadena de generaciones dedicadas al cultivo y comercialización de la papa. Por otro lado, el productor Tafur (2018) comenta que su principal motivación para su labor como productor de papa es el sostén de su familia, sin restar también su deseo por aumentar sus bienes dinerarios, ya que según El, el dejar una buena herencia par sus hijos es una de sus metas personales; de esta manera Tafur demuestra su motivación por ser mejor cada día, siendo la familia el eje fundamental para la realización de sus actividades diarias. Por último, sin ser menos importante, el productor Alzamora (2018) detalla que tiene tres principales motivaciones que lo han llevado a dedicarse a la producción de papa: la primera es para el sostén de su hogar, el segundo para obtener ingresos económicos y tercero para beneficiar a la población con nuestra producción; agregando a esto, menciona también que espera que con la cosecha de papa su familia y círculo cercano pueda beneficiarse a través de trabajo en campo comprendido por los propios procesos de la siembra y cosecha de papa, no obstante menciona también que muchas veces le ha tocado enfrentarse a distintas circunstancias adversas tales como plagas en los sembríos, mal clima o competencia desleal en precios por parte de los acopiadores; sin embargo afirma que a través de trabajo duro y hacer las cosas correctamente cualquier situación se puede sobrellevar y aprovechar, de esta manera se puede destacar las características innatas de un empresario en el aspecto psicológico.

El factor psicológico es de vital importancia en la vida de un productor; el soportar diversas situaciones críticas demandan de paciencia, determinación y seguridad; por otro lado, tener la habilidad de adecuarse a cualquier situación será de gran ventaja para el productor ya que el proceso de siembra y cosecha enmarcan etapas las cuales conllevan amenazas que pueden afectar al cultivo al punto de que se puede perder el mismo.

Por consiguiente, un emprendedor, en el aspecto psicológico, es aquél que frente a las circunstancias más adversas avanza firme sabiendo que hasta de las peores circunstancias se puede obtener resultados favorables, y que frente a las situaciones favorables sabe cómo proceder para guardar recursos los cuales serán empleados en tiempos de crisis.

### **FACTOR SOCIOCULTURAL:**

Según North (1990), las instituciones hacen que los emprendedores sean el eje por el cual se conlleva el crecimiento económico, esto quiere decir que las instituciones deben apoyara a los pequeños y medianos empresarios peruanos, ejemplificando este enunciado se puede comentar que el apoyo por parte de las instituciones debe abarcar desde el productor de papa hasta el que comercializa el producto directo al consumidor final, y que, si no se apoya, simplemente el rubro no podrá desarrollarse y sus procesos comenzarán a ser cada vez más rudimentarios conforme pase el tiempo; confirmando así que el factor sociocultural es determinante en la productor de papa del Centro Poblado de Llaucan. El productor Julón (2018), en este apartado, comenta que conoce de instituciones que pueden apoyar a su ejercicio empresarial tales como el Ministerio de Agricultura y Riego o la Municipalidad de Llaucan a través de capacitaciones, sin embargo, ninguna de las instituciones mencionadas ha tenido una aproximación con los productores de la zona. Por otro lado, el productor Tafur (2018) menciona que el INIA (Instituto Nacional de Innovación Agraria), hace un tiempo atrás, estuvo incentivando la mejora de los procesos de siembra y cosecha a través de insumos y nuevas formas de cultivo, dando magníficos resultados; sin embargo, el apoyo se acabó y nuestros procesos y formas de realizar el cultivo volvieron a ser los mismos, debido a la falta de dinero y conocimiento técnico para continuar con las formas de procesos señalados por INIA. Por último, el productor Alzamora (2018) comenta que los procesos logístico de exportación son desconocidos por la zona, haciendo alusión a que ninguna entidad pública se ha acercado para brindar una asesoría o capacitación referente al tema, por otro lado, asevera que existe un sentimiento de olvido por parte del gobierno hacia los productores de papa y que las leyes

promulgadas benefician directamente a los acopiadores, quienes, al tener más capital, pueden aprovechar estos beneficios estatales para sacar provecho a las facilidades otorgadas mediante los Tratados de Libre Comercio.

El factor sociocultural es de vital importancia para el desarrollo de un rubro, sobre todo el agrícola, en donde los productores son personas, muchas veces con educación secundaria incompleta, como es el caso del productor Alzamora. Actualmente, no se siente la presencia del estado en el lugar, y el municipio, debido a anteriores experiencias de apoyo fallido, en donde las subvenciones monetarias eran malgastadas por los productores, debido a la falta de conocimiento gerencial, no brinda el apoyo debido. Y mientras que no existan profesionales que dicten directrices para una inclusión de los productores con la finalidad de acopiar por sí mismos su producción de papa, el Centro Poblado de Llaucan no podrá ser vista como una comunidad con potencial exportador, afectando directamente la calidad de vida de los lugareños.

#### **FACTOR GERENCIAL:**

Según Sharman y Chrisman (1999), un verdadero emprendedor comparte sus rasgos de personalidad emprendedora dentro de una empresa a través de la innovación de procesos organizacionales, y como consecuencia de estos, se puede crear o innovar productos y tecnología para, de esta manera, dar un significado nuevo a un proceso comercial, por ende, se puede aseverar que el factor gerencial es determinante en la producción de papa del Centro Poblado de Llaucan ya que según el productor Julón (2018), existe una cooperación entre productores en donde comparten información sobre sus procesos de siembra y cosecha, denotando de esta manera su espíritu emprendedor al compartir información; por otro lado, también procura introducir nuevas técnicas en las formas de cultivo innovando en el abono de la planta de la papa, mediante la utilización del estiércol del cuy, que, según su observación y experimentación, ha surgido efecto. Algo de vital importancia que aporta el productor Julón (2018), es que menciona los precios de venta de la papa en la zona, detallado en términos lugareños; este sostiene que la lata de papa está costando alrededor de S/. 5.00 a S/. 8.00 en temporadas donde la competencia es amplia y, a su vez, comenta que el precio ideal y visto como justo por los productores del Centro Poblado de Llaucan es de S/. 16.00 a más ya que a estos precios hay que sumar los costos por transporte, cabe resaltar que a tasa de conversión en peso una lata es igual a 15 Kilogramos aproximadamente. Por otro lado, el productor Tafur (2018) comenta que procura mantener el cultivo con abonos orgánicos, evitando en todo

momento los pesticidas y fertilizantes como la urea, de esta manera, pues, El asegura que su cultivo tiene calidad de exportación; también adiciona que gustaría poder acceder a capacitaciones con la finalidad de saber el proceso y costo de la certificación de calidad, y, por otro lado, en cuanto al transporte, comenta que no está utilizando el medio más adecuado para trasladar su cultivo a sus clientes finales, los mismos que se encuentran a aproximadamente 2 horas de camino ya que actualmente lo viene realizando en su camioneta personal, pero es algo que, según el productor, se puede mejorar con una subvención o crédito agrario; así mismo asevera que no es una práctica particular, sino que la mayoría de productores realizan el transporte de su cultivo mediante este tipo de vehículo. Por último, el productor Alzamora (2018) comenta que existen las jornadas comunales, que consisten en una faena de trabajo en donde todos los productores se unen para ayudar en sembrado o cosecha de un productor determinado, de esta forma se denota aún más la iniciativa de asociarse unos con otros con una finalidad en común; también comenta que introducir nueva tecnologías o automatizar algún proceso del sembrado o cosecha afectaría enormemente el precio y que este solo sería compensado si se desarrollase un producto en base a la papa, pero afirma que siempre existe la iniciativa de acoger cualquier forma de sembrado que les permita mejorar sus procesos de siembra y cosecha; a su vez, adiciona que el poder de poner un precio a su producto no recae sobre ellos, sino en los acopiadores quienes aprovechan los momentos de abundancia del producto para baratear el precio, mientras que el cliente final no palpa el incremento en la producción mediante la reducción del precio final por kilo en los mercados, como debería ser. El productor Alzamora (2018) continúa exponiendo sus comentarios, alegando que tiene conocimiento de que el Perú importa papa, lo cual, a su punto de vista es innecesario y le resta importancia al productor peruano; por otro lado, dice desconocer cuales son los derechos y beneficios que tiene como productor, y que esas facilidades para acceder a procesos tecnológicos o innovadores son inalcanzables económicamente, a pesar de que El desee mejorar sus procesos tecnológicos. Por último acota que es muy difícil acceder a créditos agrarios por los avales y requisitos solicitados por parte de las entidades públicas y privadas.

El factor gerencial es de vital importancia para el desarrollo de un rubro determinado, ya que este da las directrices para todos los procesos de la empresa, sean estos de índole administrativa, logística u otra área. Los productores Julón, Tafur y Alzamora (2018) coinciden en que desean incorporar procesos innovadores en sus

cultivos, pero la falta de dinero, conocimientos y apoyo por parte de entidades gubernamentales hacen imposible que esto se vuelva una realidad. Sin embargo, es digno resaltar la noble labor que estos realizan al utilizar herramientas precarias para producir un tubérculo de tan alta calidad, y, sobre todo, los tres productores concluyen que, a pesar de los obstáculos y dificultades que involucran el desarrollar su actividad agraria, se sienten realizados y son felices.

En conclusión, los factores psicológico, sociocultural y gerencial, son determinantes para los productores de papa del Centro Poblado de Llaucan. Si se brinda asesoría a través de capacitaciones esporádicas sobre temas de relevancia en el sembrío y cosecha de la papa, este lugar podría acoger cultivos de papa orgánicas los cuales contribuirían con la economía nacional, brindando calidad de vida a sus habitantes.

#### IV. DISCUSIÓN

Gonzales (2011) en su tesis de grado titulada: “Emprendimientos Agropecuarios rurales, Cadenas Productivas de Papa y Leche en Colombia: Aporte Monográfico a la Comunidad de Páramo de Guerrero” concluye que uno de los factores que afecta directamente el desarrollo de actividades comerciales con países extranjeros se da a causa de las malas prácticas en el cultivo, el cual concierne al proceso de siembra y cosecha, y los tratamientos pos-cosecha, por otro lado, adiciona que la papa es el producto agrícola que posee la mayor demanda de fungicidas e insecticidas y que es también, la segunda en demandar más fertilizantes químicos, adiciona además que es el producto agrícola que más demanda de transporte terrestre tanto para el transporte del cultivo como para sus insumos requeridos para su producción; lo cual la hace poco competitiva frente a los precios locales en mercados internacionales. Se puede observar que el investigador menciona tres aspectos los cuales enmarcan su conclusión, estos son la calidad del cultivo, el uso de químicos en los procesos de siembra y cosecha, y el transporte utilizado. Los resultados mencionan, con respecto a la calidad del cultivo, que la producción de papa mejoró significativamente cuando se recibió el apoyo por parte del INIA (Instituto Nacional de Innovación Agraria) ya que se recibía capacitaciones técnicas e insumos orgánicos para el tratamiento de la producción total de papa; en contra parte, se observa que luego de que el apoyo por parte de esta institución cesara el tratamiento de la producción volvió a ser igual, dando razón indirecta a que los insumos utilizados no eran orgánicos; sin embargo, se ve también que cada vez que es posible se utilizan insumos orgánicos con la finalidad de obtener una producción libre de pesticidas y fertilizantes químicos. Los resultados obtenidos, con respecto a las prácticas para la mejora del cultivo, mencionan que existe una relación fuerte entre productores quienes, entre sí, se dan recomendaciones sobre cómo mejorar sus cultivos, conocimiento que es adquirido de manera empírica pero que podría ser más técnica si se contara con asesoría profesional brindada por el estado a través de capacitaciones. Por otro lado, en materia del transporte los resultados revelan que actualmente no se utilizan los medios de transporte terrestre más propicios para llevar la producción desde los sembríos hasta los mercados o centros de acopio, esto en gran medida por no contar con la capacidad monetaria que implica incorporar una flota de vehículos que sean adecuados para el transporte de la papa; añadiendo también que esta mala práctica no es de participación particular, sino que todos

los productores del Centro Poblado de Llaucan transportan sus cultivos en vehículos no apropiados para el transporte de la papa.

Los aspectos mencionados por Gonzales en su conclusión son de vital importancia e impactan directamente en la calidad y el precio final de la papa, sin embargo, los puntos críticos a resaltar son el uso de fertilizantes y pesticidas químicos y el inapropiado transporte terrestre por parte de los productores del Centro Poblado de Llaucan. El uso de fertilizantes químicos hacen que la papa, muy aparte de restar su valor nutricional y por el contrario, aportar futuros problemas de salud a los clientes finales, decrecen su valor en el mercado internacional, que actualmente se inclina más por adquirir productos con certificación orgánica, lo cual aportaría gran valor monetario a los productores. El siguiente punto crítico es el transporte, que es realizado en camionetas particulares en vez de camiones adaptados específicamente para el traslado de la papa, que según el trayecto por el cual tenga que pasar la papa, debe ser acondicionado con un sistema de calefacción o refrigeración con la finalidad de mantener una temperatura ideal de conserva para la papa.

Estos aspectos críticos afectan directamente al precio final, sea de los acopiados como de los clientes y decrecen su precio final en el mercado extranjero, haciéndolo menos atractivo para potenciales compradores en busca de papa libre de insumos químicos y con estándares de calidad altos.

Rosero (2017) en su tesis de grado titulada: “Análisis del Código de Producción y su incidencia en la producción de papa en el cantón Tulcán, Provincia del Carchi en el periodo 2010 – 2014” concluye que la cadena alternativa y la cadena paralela permiten que los productores puedan acceder a mejores condiciones y precios en las negociaciones, lo cual facilita la inserción de los pequeños productores a cadenas más eficientes, los mismos que impactarán aumentando el poder de negociación, mejorando su margen de ganancia, aumentando la calidad de sus procesos productivos, brindando acceso a servicios, etc. Se puede entender que la conclusión del investigador está basada en tres aspectos, los cuales son los canales de negociación, poder y condiciones de negociación, y los beneficios de un propicio apoyo e impulso en los canales de comercialización de los productores. Los resultados, con respecto a los canales de negociación, indican que se vende a los acopiadores que se aproximan al sembrío de los productores; por otro lado, que tampoco reciben ningún tipo de ayuda por parte del estado o del municipio, por ende se puede asumir que el desarrollo de canales de negociación es, actualmente en la zona,

rudimentaria y hasta se podría afirmar que es nula ya que por generaciones se viene realizando el cultivo de la papa en el Centro Poblado de Llaucan; por ende, si hasta la fecha no se ha denotado un ápice de mejora en materia de canales de negociación, significa que desde generaciones pasadas las prácticas de negociación han sido siempre desarrolladas alrededor de un canal de negociación entre dos participantes, el productor y el acopiador. Por otro lado, con respecto al poder y condiciones de negociación, los resultados informan que son los acopiadores quienes fijan los precios de compra, y esto debido a la compra masiva y a la falta de una regulación por parte de alguna entidad estatal, ya que es el temor por parte de los productores con quedarse con toda su producción de toda una temporada lo que hace que estos accedan a precios sumamente bajos, los mismos que incentivan a la venta de su cultivo. Por otro lado, la falta de poder de negociación ocasiona el estancamiento de innovación tecnológica ya que sin el poder de fijar los precios, por parte de los productores, el margen de ganancia es muy reducido, dejando apenas para el subsistir diario y para la recapitalización y el nuevo periodo de siembra y cosecha, haciendo imposible que los productores puedan renovar y mejorar sus procesos de siembra y cosecha; lo cual, a su vez, incrementaría la calidad de la papa en esta parte del país, incrementando su valor monetario en el mercado interno y externo. En adición a esto, sobre los beneficios que otorgaría el propicio apoyo e impulso en los canales de comercialización para los productores, los resultados aportan que no se siente la presencia del estado en el lugar y el municipio no brinda el apoyo debido a anteriores malversaciones de subvenciones a causa de un austero conocimiento gerencial, evidenciando de esta manera que no existen canales de comercialización al alcance de los productores del Centro Poblado de Llaucan, lo cual incita aún más a que los acopiadores continúen con la influencia negativa en los márgenes de ganancias de los productores, lo cual acarrea una cadena de procesos rudimentarios e imposibilita la mejora de calidad de vida que podrían obtener los productores al mejorar sus cadenas productivas.

Rosero concluye en tres aspectos que afectan directamente en la manera en cómo se realizan las negociaciones, aspectos de índole crucial para el desarrollo tanto del lugar como para los productores y cultivos. El que los productores no tengan el poder de fijar los precios es un factor que atenta contra los deseos de innovación a través de la incorporación de tecnología a través de maquinaria y otras herramientas que harían de su actividad, una más tecnificada. Por otro lado, la falta de apoyo por parte del estado hace que los productores no puedan tener contacto con otros clientes, nacionales o

internacionales, limitándose a vender sus productos a un precio insignificante a los acopiadores comunes; a su vez, la falta de presencia estatal, limita y, se podría asumir que también hace imposible una asociación entre productores para formar una asociación agroexportadora de papa, destacando en este punto que los productores comentan que están completamente de acuerdo y prestos a unirse si son guiados por profesionales. En consecuencia de la falta de apoyo y la falta de poder de negociación, los productores del Centro Poblado de Llaucan no pueden gozar de los beneficios que traería la apertura de nuevos canales comerciales, haciendo que no solamente se vean estancados sus procesos de cultivo, sino también la mejora de calidad de vida de sus familias.

Fajardo y otros (2017) en su tesis de grado titulada: “Asociatividad como herramienta para articular la cadena productiva de los pequeños productores de papa criolla en Subachoque – Cundinamarca” concluyen que a causa de la desarticulación de las leyes que el gobierno ha formulado a favor del sector rural de Colombia, los productores actualmente no confían en el estado, ocasionando que los vínculos organizativos y los intentos de ayuda no sean sostenibles en el tiempo; de esta manera los productores se ven perjudicados al no poder acceder a subvenciones y capacitaciones estatales. Como se puede apreciar, los investigadores basan su conclusión en un solo aspecto, el cual es la relación entre los productores rurales de Colombia y el estado de dicho país. Los resultados concuerdan acerca de la falta de apoyo por parte del estado a través de capacitaciones en las distintas áreas que comprenden la actividad agrícola del sembrío y cosecha de la papa, las cuales incluyen el aspecto administrativo, financiero y técnico; por otro lado, se hace mención sobre el sentir de los productores del Centro Poblado de Llaucan que, literalmente, no siente la presencia del estado en dicho lugar; y con presencia del estado se están refiriendo, también, al municipio. Por otro lado, los productores comentan también que, así como ellos, todos los productores de la zona están prestos a cooperar con cualquier iniciativa que implique el mejoramiento de sus procesos productivos, los canales de comercialización y procesos de certificación; aspectos de vital importancia en los productos exportables.

Un estado que apoya directamente a los productores y, mucho más importante, que logra un acercamiento real a estos, rompiendo las barreras de la justificada desconfianza, poca comunicación y escasa ayuda; será capaz de transformar positivamente un ecosistema social, rompiendo paradigmas reales como la pobreza y el olvido, para dar paso al desarrollo sostenible y un acercamiento sincero; esto debe

lograrse a través de herramientas y programas de inclusión empresarial que busquen apoyar al productor rural, actividades que tengan una fiscalización objetiva y que permitan visualizar efectivamente que las leyes y demás iniciativas por parte del estado cumplan con el objetivo inicial de incentivar al desarrollo de las pequeñas comunidades y productores rurales del país.

Cruz y Silva (2016) en su tesis de grado titulada: “Oportunidades de Negocio en el Mercado Español para la exportación de papa nativa en cuarta gama a través de la Asociación San Carlos de la provincia de Julcán, periodo 2016 – 2020” concluyeron que al realizar el análisis de exportación de la papa nativa al mercado español vieron las oportunidades son enormes y presentan un consumo exponencial y en crecimiento constante, en consecuencia, el Perú se verá beneficiado debido a la gran demanda de este tubérculo; esto siempre y cuando se den las subsanaciones en las deficiencias tecnológicas y logísticas que presenta este apartado de producción agrícola. Como se da a notar, los investigadores basan su conclusión en un contraste compuesto por dos ejes, que son la demanda de la papa en el mercado español y las deficiencias tecnológicas y logísticas en la producción de la papa. Los resultados nos dan a conocer que los productores creen que sus cultivos tienen la calidad necesaria para que sean exportables. Si bien es cierto, esto no acredita la calidad de la papa del Centro Poblado de Llaucan, pero si destaca el deseo por parte del productor a realizar un proceso exportable; por otro lado, existe una concientización de la importancia de la papa y su demanda en el mercado internacional al detallar que es innecesario que el Perú importe papa cuando cuenta con productores que no son apoyados, infiriendo directamente a que se tiene suficiente producto para abastecer al mercado nacional. Por ende, para este último argumento se puede asumir que la razón por la cual se esté importando papa sea por la calidad de la misma, argumento que puede ser derribado con la acción por parte del estado de apoyar a los productores, y, por otro lado, subvencionar en tecnología para incrementar los estándares de calidad de los productores rurales del país, incluyendo la zona donde se viene realizando el presente estudio. En adición a esto, los resultados muestran que el aspecto tecnológico es uno en el cual los productores se preocupan en mantener en constante mejora según sus posibilidades a través de la prueba de cierto tipo de abonos en los procesos de apuerco y otras acciones; sin embargo no hay una medición exacta de cómo afecta estos métodos alternativos usados por estos productores cuyas intenciones son las de siempre innovar en la medida de que sus recursos se los permiten.

El aspecto de la innovación y la tecnología en la producción de papa y en cualquier otra actividad de producción es de vital importancia, ya que esto hace que los procesos sean estandarizados y permita la obtención de productos similares entre sí, y esto, en un proceso de exportación de productos tradicionales, es vital para cumplir los requerimientos del comprador extranjero.

Chani y Pfuro (2015) en su tesis de grado titulada: “Producción de Papas nativas y su industrialización para el mercado de Snack del distrito de Cusco” concluyeron que las zonas productoras de papas han crecido en número en comparación con años anteriores debido al incremento extranjero de la demanda de la papa y esto debido a que los consumidores prefieren consumir alimentos saludables y naturales los cuales le permiten mantener una buena salud. Como se puede apreciar, los investigadores basan su conclusión en dos aspectos, la demanda del mercado extranjero y los aportes nutricionales que posee la papa. En contra parte, los resultados muestran que las iniciativas asociativas que se han dado con anterioridad han sido dadas bajo una dirección empírica, en donde los integrantes de la gerencial y demás departamentos comprendidos eran conformados por personas inexpertas; relacionando esto en un contexto de Asociatividad para el incremento en la oferta exportable se puede tomar en consideración para satisfacer la demanda de los mercados extranjeros. Por otro lado, se menciona que es la falta de capital lo que frena el desarrollo de los productores del Centro Poblado de Llaucan, además, se puede ver que dicho lugar tiene la capacidad de llevar acabo distintos proyectos de exportación siempre y cuando exista la infraestructura y capital humano capacitado para tales sucesos.

La demanda extranjera de la papa puede ser suplida sosteniblemente por los productores de papa de las zonas rurales del país, siempre y cuando exista un trabajo conjunto con las entidades de promoción agraria del estado.

Gómez y Salcedo (2017) en su tesis de grado titulada: “Análisis de la Producción y Comercialización de papas nativas en el distrito de Colquemarca, provincia de Chumbivilcas –Región Cusco y una propuesta de mejoramiento” concluyeron que el sistema de producción y comercialización de la papa es muy precario y deficiente debido a la comercialización informal desarrollado en espacios pequeños, mal ambientados y sin autorización municipal. Los productores tienen que trasladar sus productos desde sus áreas de cultivo hacia la capital de la provincia de Santo Tomas dada que allí afluyen más compradores, al hacer esto incurren en costos de transporte; los mismos que no son

compensados en el precio de venta final debido a la gran competencia con productores de otra zona; los autores continúan brindando datos relevantes siendo que el 50% de los productores de dicho lugar opinan que es la concentración de los productores y la competencia masiva lo que abarata el precio final de venta, afectando esto de forma directa con el margen de ganancia, siendo beneficiados por este fenómeno los intermediarios quienes, con mayor capacidad de negociación, controlan la oferta dispersa, condenando a los productores un nivel bajo de ganancias. Como se puede apreciar, los autores basan su conclusión en base el aspecto de costos y precios de venta final. En contraste, los resultados hacen referencia a los precios de venta a los acopiadores, mencionando que el precio ideal para la papa es de S/. 16.00 por 15 Kilogramos, sin embargo, hay temporadas en que los acopiadores fijan un precio inferior a los S/. 8.00, lo que deja casi sin ganancias al productor.

Es por todo lo mencionado anteriormente que es de vital importancia incentivar a los productores de papa del Centro Poblado de Llaucan a través de la capacitación constante en temas de índole agrario y gerencial, así como también brindarles subvenciones económicas y créditos agrarios que permitan el mejoramiento de la tecnología usada en los procesos de siembra y cosecha; y a su vez, leyes que regulen las negociaciones entre los productores y los acopiadores imponiendo un precio base que beneficie a acopiadores y a productores; y a su vez, es crucial que se destinen profesionales para se evalúen los suelos, se implementen estándares de producción en las características de la papa y se implanten nuevas formas de cultivo, con la finalidad de expandir los canales de comercialización a través de la apertura de nuevos mercados, los mismos que pueden ser nacionales como internacionales.

## V. CONCLUSIONES

1. Tanto el factor psicológico, factor sociocultural y factor gerencial son de vital importancia en el desarrollo de los productores del Centro Poblado de Llaucan ya que influyen directamente en la productividad, la calidad y la sostenibilidad de una zona con potencial de exportación de papa. Sin embargo, se presenta falencias en los aspectos tecnológicos, de innovación, de capacitación y de solvencia económica; por lo cual es indispensable la ayuda del estado a través de capacitaciones, créditos agrícolas y asesoramiento técnico especializado para elevar el valor de los cultivos y aprovechar ese potencial exportador que existe en la zona, beneficiando directamente a los productores y pobladores de la zona elevando su calidad de vida y a la comunidad en sí a través de infraestructura, educación y accesibilidad.
2. El factor psicológico es de gran contribución en el desarrollo de los productores de papa del Centro Poblado de Llaucan, debido a la fortaleza mental, motivaciones y entusiasmos que estos presentan para realizar sus actividades agrícolas; sin embargo, esta actitud se ve desalentada por el inexistente apoyo por parte del gobierno. Aun así, los productores lugareños demuestran gran entereza y compromiso por su labor al tratar de realizar cada vez mejor su trabajo y mejorar la calidad de sus cultivos.
3. El factor sociocultural es de gran contribución en el desarrollo de los productores de papa del Centro Poblado de Llaucan debido a que existe un grado alto de Asociatividad y cooperación mutua entre productores, lo que hace factible la incorporación de una cooperativa o asociación exportadora en la zona. Sin embargo, no existen subvenciones ni apoyo por parte de las entidades estatales en la zona, lo cual dificulta que los productores tengan siquiera la oportunidad de tener mejores canales de comercialización.
4. El factor gerencial es de gran contribución en el desarrollo de los productores de papa del Centro Poblado de Llaucan ya que la incorporación de nuevas tecnologías, métodos y procesos de cultivo harán que la calidad de los cultivos sean mejores, por ende, se obtendrá un mejor producto y las oportunidades de vender en mercados extranjeros aumentarán; atrayendo más divisas al país, mejorando la percepción mundial sobre la papa peruana y trayendo desarrollo y mejor calidad de vida a los productores del Centro Poblado de Llaucan. Sin

embargo, el problema latente es la falta de apoyo por parte de las entidades estatales al no brindar asesoría técnica para la mejora de la calidad de los cultivos, lo cual debe ser solucionado a través de personal técnico calificado que brinde asesoría sobre temas de cultivo a los productores.

## **VI. RECOMENDACIONES**

1. Se recomienda que los productores de papa se asocien, deleguen una comisión representativa y busquen apoyo en el municipio con la finalidad de que se realice un planeamiento estratégico para un posible proceso de exportación.
2. Se recomienda que el estado tenga presencia tangible en el Centro Poblado de Llaucan y promueva la mejora de los procesos productivos agrícolas, a través de innovación tecnológica y maquinarias. Por otro lado, se insta al estado a brindar capacitaciones en materia de exportaciones y temas gerenciales.
3. Se recomienda que los productores se unan y conformen una asociación o cooperativa de exportación de papa con la finalidad de eliminar a los acopiadores, valoren su producto y tengan mayor margen de ganancia.
4. Se recomienda que se estandaricen los procesos de producción y calidad, para obtener un producto uniforme. Por otro lado, se debe incentivar el cultivo orgánico, para hacer más atractivo la papa oriunda del Centro Poblado de Llaucan, atraer clientes más competitivos económicamente, aumentar los márgenes de ganancia y, de esta manera, apoyar al desarrollo económico, infraestructural y de calidad de vida dela zona.

## 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.
- Chani, A. y Pfuro, W. (2015). *Producción de papas nativas y su industrialización para el mercado de snack del distrito de Cusco* (Tesis de grado). Recuperada de <http://repositorio.unsaac.edu.pe/bitstream/handle/UNSAAC/110/253t20150018.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Cruz, A, y Silva, S. (2016). *Oportunidades de negocio en el mercado español para la exportación de papa nativa en cuarta gama a través de la asociación San Carlos de la provincia de Julcán, periodo 2016 – 2020* (Tesis de grado). Recuperada de <http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/13256/Cruz%20Gracey%20Ana%20Flavia%20%20Silva%20Loyaga%20Stephany%20Mariucsi.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Coase, R. (1990). The nature of the firm. *Económica*, 4(16).
- Daniels, J. y Radebaugh, L. (2007). *Negocios internacionales*. (14<sup>va</sup> ed.). México: Pearson Educación.
- Dirección General de Seguimiento y Evaluación de Políticas – DGESEP. (Diciembre, 2016). Ministerio de Agricultura y Riego. Recuperado de <http://minagri.gob.pe/portal/boletin-de-papa/papa2016?download=10379:30-de-diciembre-2016>.
- Dirección General de Seguimiento y Evaluación de Políticas – DGESEP. (Mayo, 2017). Ministerio de Agricultura y Riego. Recuperado de: [http://siea.minag.gob.pe/siea/sites/default/files/produccion-agricola-ganadera-itrimestre2017\\_19617.pdf](http://siea.minag.gob.pe/siea/sites/default/files/produccion-agricola-ganadera-itrimestre2017_19617.pdf)
- Djankov, S.; Qian, y Roland, G., y Zhuravskaya, E. (2006). Who are China's entrepreneurs, *American Economic Review*, 96(2), 348-352.

- Espinoza, C. (2012). *Los factores que favorecen la cultura del emprendimiento en la educación básica regular. el caso de las instituciones educativas 14511 y 14507* (Tesis de maestría). Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima.
- Fajardo, C., Nieves, K. y Romero, Y. (2017). *Asociatividad como herramienta para articular la cadena productiva de los pequeños productores de papa criolla en Subachoque – Cundinamarca* (Tesis de grado). Recuperada de [http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/21459/63121175\\_2017.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/21459/63121175_2017.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Freyre, A. (2006). *Pasión por emprender, De la idea a la cruda realidad*. Bogotá: Editorial Norma. P. 174.
- Garrido, A. (2006). *Sociopsicología del trabajo*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=HWZwRMIUrGYC&pg=PA179&dq=definicion+de+produccion+segun+autores&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwihpZa07b7JAhXE1x4KHYNCEwQ6AEIJzAD#v=onepage&q=definicion%20de%20produccion%20segun%20autores&f=false>
- Gómez, H. y Salcedo, W. (2017). *Análisis de la producción y comercialización de papas nativas en el distrito de Colquemarca, provincia de Chumbivilcas – Región Cusco y una propuesta de mejoramiento* (Tesis de grado). Recuperada de <http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/UNSA/5732/ADgomeh.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Gonzales, J. (2011). *Emprendimientos agropecuarios rurales, cadenas productivas de papa y leche en Colombia: Aporte monográfico a la Comunidad del Páramo de Guerrero; Zipaquirá* (Tesis de grado). Recuperada de <http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/3418/T11.11%20G589e.pdf?sequence=1>
- 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<sup>ta</sup> ed.). México: Mc GrawHill.
- Jeannette, E. y Nuncira, M. (2014). *Identificación de perfil, características y procesos de información y formación emprendedora de los estudiantes de pregrado del CEAD Duitama* (Tesis de Maestría). Recuperada de: <https://repository.unad.edu.co/bitstream/10596/2507/1/46673229.pdf>

- Knigh, F. (1921). *Risk, Uncertainty, and Profit*. New York: Sentry Press.
- Rosero, J. (2017). *Análisis del Código de Producción y su incidencia en la Producción de papa en el Cantón Tulcán provincia del Carchi en el periodo 2010-2014* (Tesis de Grado). Recuperada de <http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/7270/1/02%20IEF%20174%20TRABAJO%20DE%20GRADO.pdf>
- Luquillas, P. (2017). *Aplicación de los costos de producción y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Simfer E.I.R.L.* Tesis de pregrado, Universidad de Huánuco, Huánuco, Perú.
- North, D. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Oficina de Estudios Económicos y Estadísticos (Mayo, 2011). Ministerio de Agricultura y Riego. Recuperado de <http://siea.minag.gob.pe/siea/sites/default/files/LA-PAPA-NUESTRA-DE-CADA-DIA.pdf>
- Redacción Gestión. (7 de marzo de 2018). Se logró primera exportación de papa blanca a Brasil. *Gestión*. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/logro-primera-exportacion-papa-blanca-brasil-228838>
- Robbins, S. y DeCenzo, D. *Fundamentos de Administración*. 3ra ed. Mexico: PEARSON EDUCATION. pp. 552.
- Rodriguez, D. (2012). *Plan de marketing para una nueva marca en el mercado de aceite de oliva* (Tesis de pregrado). Recuperado de [http://t.bdigital.uncu.edu.ar/objetos\\_digitales/5618/tesis-cs-ec-rodri-guez-daniela.pdf](http://t.bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/5618/tesis-cs-ec-rodri-guez-daniela.pdf)
- Samuelson, P. y Nordhaus, W. (2010). *Economías con aplicaciones a Latinoamérica*. (19<sup>va</sup> ed.). México: Fondo Editorial McGrwhill.
- 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.
- SENASA. (24 de abril de 2017). INEI: Crece en 6% la producción nacional de papa [Mensaje en un blog]. Recuperado de <https://www.senasa.gob.pe/senasacontigo/crece-en-6-la-produccion-nacional-de-papa/>.

- 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.
- Smith, A. (1776). *The Wealth of Nations*. Recuperado de [https://en.wikisource.org/wiki/The\\_Wealth\\_of\\_Nations](https://en.wikisource.org/wiki/The_Wealth_of_Nations).
- Stevenson, H. (1990). *A paradigm of Entrepreneurship: Entreprenurial Management*. *Strategic Management Journal*. No. 11, pp. 17-27.
- SUNAT. (2018). Reporte del volumen de exportaciones de papa. Recuperado de [http://www.aduanet.gob.pe/cl-aditconsultadwh/ieITS01Alias?accion=consultar&CG\\_consulta=2](http://www.aduanet.gob.pe/cl-aditconsultadwh/ieITS01Alias?accion=consultar&CG_consulta=2)
- TAMAYO, Mario. El proceso de la investigación científica: incluye evaluación y administración de proyectos de investigación. México: LIMUSA, 2004. Disponible en [https://books.google.com.pe/books?id=BhymmEqkkJwC&hl=es&source=gbs\\_navlinks\\_s](https://books.google.com.pe/books?id=BhymmEqkkJwC&hl=es&source=gbs_navlinks_s)
- 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.
- Veciana, J. M. (1999). La creación de empresas: Un enfoque empresarial. Colección Estudios Económicos, 33.
- WEIERS, R (2006). *Introducción a la estadística para negocios*. 5° ed. Estados Unidos: Cenage Learning. 1010 pp.

## **VIII. ANEXOS**

### ANEXO 1: Matriz de Categorización

**Título: PERFIL DEL PRODUCTOR DE PAPA DEL CENTRO POBLADO DE LLAUCAN PARA FINES DE EXPORTACIÓN, 2018.**

OBJETO DE ESTUDIO	PROBLEMA DE INVESTIGACION	PREGUNTAS DE INVESTIGACION ESPECIFICOS	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECIFICOS	CATEGORIAS	SUB - CATEGORIAS
Productores de papa del Centro Poblado de Llaucan, 2018.	¿Cómo favorecen los factores del perfil de los productores de papa con fines de exportación del Centro Poblado de Llaucan, 2018?	¿Es el factor psicológico determinante para el desarrollo de la producción de papa con fines de exportación del Centro Poblado de Llaucan en el periodo 2018?	Determinar cómo favorecen los factores del perfil de los productores de papa con fines de exportación del Centro Poblado de Llaucan 2018	Determinar si el factor psicológico contribuye en el desarrollo de la producción de papa con fines de exportación del Centro Poblado de Llaucan 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 papa con fines de exportación del Centro Poblado de Llaucan 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 papa con fines de exportación del Centro Poblado de Llaucan en el periodo 2018.		Gerencial	Innovación	
		Proceso y Tecnología				
		Capacidad de Solvencia				

## ANEXO 2: GUÍA DE LA ENTREVISTA

VARIABLE	CATEGORÍAS	SUBCATEGORÍAS	PREGUNTAS ORIENTADORAS
<b>PERFIL DEL PRODUCTOR</b>	<b>PERFIL PSICOLÓGICO</b>	<b>NECESIDAD DE LOGRO</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ¿Por qué se dedicó al sembrío, cosecha y comercialización de papa?</li> <li>2. ¿Qué le gustaría lograr a través del sembrío, cosecha y comercialización de papa? Explique.</li> <li>3. ¿Se considera usted un emprendedor? Explique.</li> <li>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 papa? Explique.</li> </ol>
		<b>TOLERANCIA AL RIESGO</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>5. ¿Qué amenazas, percibe usted, pueden afectar a su actividad comercial (sembrío, cosecha y comercialización)?</li> <li>6. ¿Ha pasado por momentos de crisis en su actividad como productor de papa? Explique cómo ha superado esta situación.</li> <li>7. ¿Considera usted que sus procesos de siembra, cosecha y comercialización hace que frene su desarrollo como productor? Explique.</li> </ol>
		<b>EDUCACIÓN</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>8. ¿Ha recibido cursos, pagados o gratuitos, sobre la producción de papa? Comente brevemente.</li> <li>9. ¿Está preparado educativamente para realizar un proceso de exportación? Explique su respuesta.</li> <li>10. ¿Cuál es su grado de educación? Ej: Primaria Completa, Secundaria Completa, Estudios Técnicos Superiores, Estudios universitarios.</li> </ol>
	<b>PERFIL SOCIOCULTURAL</b>	<b>POLÍTICO</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>11. Según su percepción, ¿El estado peruano favorece a los productores de papa en el aspecto económico, educativo y legal? Explique detalladamente su respuesta.</li> <li>12. Según su percepción, ¿El gobierno del Centro Poblado de Llaucan apoya a los productores de papa? Detalle su respuesta.</li> <li>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 papa? Explique.</li> <li>14. ¿Conoce usted cuáles son los derechos y beneficios que usted goza como productor de papa según el estado peruano? Detalle brevemente.</li> </ol>
		<b>INSTITUCIONAL</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>15. Describa brevemente la calidad de las relaciones que sostiene con otros productores de papa.</li> <li>16. ¿Existió en el pasado o existe actualmente alguna iniciativa de realizar una alianza entre productores de papa? Explique brevemente.</li> <li>17. ¿Cuáles son sus clientes directos y como es su relación con ellos? Comente brevemente.</li> <li>18. ¿Qué relevancia tiene en su vida el ser un productor de papa y de qué manera cree usted que su actividad impacta en la calidad de vida de su comunidad?</li> </ol>

		<b>ADMINISTRATIVO</b>	<p>19. Según su criterio, ¿Considera usted que sus productos tienen calidad de exportación? Fundamente su respuesta.</p> <p>20. ¿Conoce usted cuáles son los estándares de calidad que sus productos deben cumplir para realizar un proceso de exportación?</p> <p>21. ¿Considera usted que es necesario que la actividad productiva de papa debe ser realizado en un marco de unión familiar o puede realizarlo usted mismo, sin ayuda alguna? Explique su respuesta.</p>
	<b>PERFIL GERENCIAL</b>	<b>INNOVACIÓN</b>	<p>22. ¿Tiene usted admiración por alguna empresa acopiadora o algún productor que le inspire a imitar su manera en que desarrolla su negocio? Explique.</p> <p>23. Según su criterio, ¿Su actividad productiva de papa viene incorporando procesos innovadores de siembra y cosecha? Detalle.</p> <p>24. ¿Tiene alguna idea en mente para la mejora de sus procesos de siembra y cosecha? Describa brevemente.</p>
		<b>PROCESOS Y TECNOLOGÍA</b>	<p>25. Según su criterio, ¿De qué manera el incorporar tecnología a sus procesos de siembra y cosecha puede mejorar la calidad de sus productos?</p> <p>26. Explique detalladamente el proceso de Siembra y Cosecha utilizado en sus tierras.</p> <p>27. ¿Considera usted que los medios de transporte existentes en el centro poblado de Llaucan 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.</p> <p>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.</p>
		<b>CAPACIDAD DE SOLVENCIA</b>	<p>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.</p> <p>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.</p> <p>31. ¿Considera usted que los precios que percibe por la venta de sus productos son justos y alcanzan para cubrir sus necesidades? Detalle brevemente.</p> <p>32. Detalle brevemente la calidad de vida que goza y brinda a su familia.</p>

### ANEXO 3: JUICIO DE EXPERTOS



#### INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

**I. DATOS GENERALES:**

- I.1. Apellidos y nombres del informante: MACRANOS, Carlos Pelayo D.
- I.2. Especialidad del Validador: Magister en Ciencias Internacionales y Afines
- I.3. Cargo e Institución donde labora: DTC - Investigación
- I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: \_\_\_\_\_
- I.5. Autor del instrumento: \_\_\_\_\_

**II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:**

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					✓
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica					✓
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					✓
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables					✓
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					✓
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					✓
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					✓
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					✓
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					✓
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					✓
PROMEDIO DE VALORACIÓN						

**III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:**

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

*May Sujuat*

**IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:**

95%

Los Olivos, 2 de 11 del 2018.

*[Firma]*

Firma de experto informante  
 DNI: 41380193  
 Teléfono: 986403288

V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: Perfil de los Productores

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Item 1	✓		
Item 2	✓		
Item 3	✓		
Item 4	✓		
Item 5	✓		
Item 6	✓		
Item 7	✓		
Item 8	✓		
Item 9	✓		
Item 10	✓		
Item 11	✓		
Item 12	✓		
Item 13	✓		
Item 14	✓		
Item 15	✓		
Item 16	✓		
Item 17	✓		
Item 18	✓		
Item 19	✓		
Item 20	✓		
Item 21	✓		
Item 22	✓		
Item 23	✓		
Item 24	✓		
Item 25	✓		
Item 26	✓		
Item 27	✓		
Item 28	✓		
Item 29	✓		
Item 30	✓		
Item 31	✓		
Item 32	✓		

  
 .....  
 Firma de experto informante  
 DNI: 41380193  
 Teléfono: 98640380

**INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN**
**I. DATOS GENERALES:**

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Casio Borda Ricardo Fernando  
 I.2. Especialidad del Validador: NEGOCIOS INTERNACIONALES  
 I.3. Cargo e Institución donde labora: DIRECTOR / UCV  
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: \_\_\_\_\_  
 I.5. Autor del instrumento: \_\_\_\_\_

**II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:**

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					/
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica					/
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					/
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables					/
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					/
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					/
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					/
CONSISTENCIA	Considera que los items utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					/
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					/
METODOLOGÍA	Considera que los items miden lo que pretende medir.					/
PROMEDIO DE VALORACIÓN						85%

**III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:**

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....

.....

.....

**IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:**

85%

Los Olivos, 23 de 11 del 2018.



Firma de experto informante

DNI: 70586255

Teléfono: 983339857

V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: Perfil de los Productores

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Item 1	/		
Item 2	/		
Item 3	/		
Item 4	/		
Item 5	/		
Item 6	/		
Item 7	/		
Item 8	/		
Item 9	/		
Item 10	/		
Item 11	/		
Item 12	/		
Item 13	/		
Item 14	/		
Item 15	/		
Item 16	/		
Item 17	/		
Item 18	/		
Item 19	/		
Item 20	/		
Item 21	/		
Item 22	/		
Item 23	/		
Item 24	/		
Item 25	/		
Item 26	/		
Item 27	/		
Item 28	/		
Item 29	/		
Item 30	/		
Item 31	/		
Item 32	/		



Firma de experto informante

DNI: 70586255

Teléfono: 983339857

**INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN**
**I. DATOS GENERALES:**

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Berjo Anasjoco, Paul  
 I.2. Especialidad del Validador: Mg. de Administración y RRII  
 I.3. Cargo e Institución donde labora: Docente  
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: \_\_\_\_\_  
 I.5. Autor del instrumento: \_\_\_\_\_

**II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:**

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado				✓	
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica				✓	
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación				✓	
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables				✓	
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.				✓	
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.				✓	
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación				✓	
CONSISTENCIA	Considera que los items utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.				✓	
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento				✓	
METODOLOGÍA	Considera que los items miden lo que pretende medir.				✓	
PROMEDIO DE VALORACIÓN					✓	

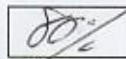
**III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:**

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....

.....

.....

**IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:**


Los Olivos, 23 de 11 del 2018.

.....

.....

Firma de experto informante

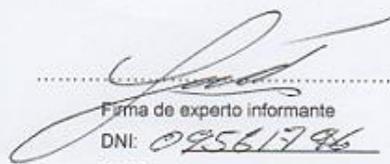
DNI: 09561796

Teléfono: \_\_\_\_\_

V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: Perfil de los Productores

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Item 1	/		
Item 2	//		
Item 3	//		
Item 4	//		
Item 5	//		
Item 6	//		
Item 7	//		
Item 8	//		
Item 9	//		
Item 10	//		
Item 11	//		
Item 12	//		
Item 13	//		
Item 14	//		
Item 15	//		
Item 16	//		
Item 17	//		
Item 18	//		
Item 19	//		
Item 20	//		
Item 21	//		
Item 22	//		
Item 23	//		
Item 24	//		
Item 25	//		
Item 26	//		
Item 27	//		
Item 28	//		
Item 29	//		
Item 30	//		
Item 31	//		
Item 32	//		

  
 .....  
 Firma de experto informante  
 DNI: 09561796  
 Teléfono: \_\_\_\_\_

## ANEXO 4: ENTREVISTAS

### ENTREVISTA

**DATOS DEL ENTREVISTADO**  
**NOMBRE Y APELLIDOS:** *Julien Lopez Darfo*  
**EDAD:** 68

**SEXO:** H  
**D.N.I.:** 27557044

VARIABLE	CATEGORÍAS	SUBCATEGORÍAS	PREGUNTAS ORIENTADORAS
PERFIL DEL PRODUCTOR	PERFIL PSICOLÓGICO	NECESIDAD DE LOGRO	1. ¿Por qué se dedicó al sembrío, cosecha y comercialización de papa? 2. ¿Qué le gustaría lograr a través del sembrío, cosecha y comercialización de papa? 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 papa? 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 papa? 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 papa? 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.	
	POLÍTICO		11. Según su percepción, ¿El estado peruano favorece a los productores de papa en el aspecto económico, educativo y legal? Explique detalladamente su respuesta. 12. Según su percepción, ¿El gobierno del Centro Poblado de Llaucan apoya a los productores de papa? Detalle su respuesta.
		PERFIL SOCIOCULTURAL	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 papa? Explique. 14. ¿Conoce usted cuáles son los derechos y beneficios que usted goza como productor de papa según el estado peruano? Detalle brevemente.
		INSTITUCIONAL	15. Describa brevemente la calidad de las relaciones que sostiene con otros productores de papa. 16. ¿Existió en el pasado o existe actualmente alguna iniciativa de realizar una alianza entre productores de papa? 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 papa y de qué manera cree usted que su actividad impacta en la calidad de vida de su comunidad?

			<p>19. Según su criterio, ¿Considera usted que sus productos tienen calidad de exportación? Fundamente su respuesta.</p> <p>20. ¿Conoce usted cuáles son los estándares de calidad que sus productos deben cumplir para realizar un proceso de exportación?</p> <p>21. ¿Considera usted que es necesario que la actividad productiva de papa debe ser realizado en un marco de unión familiar o puede realizarlo usted mismo, sin ayuda alguna? Explique su respuesta.</p> <p>22. ¿Tiene usted admiración por alguna empresa acopiadora o algún productor que le inspire a imitar su manera en que desarrolla su negocio? Explique.</p> <p>23. Según su criterio, ¿Su actividad productiva de papa viene incorporando procesos innovadores de siembra y cosecha? Detalle.</p> <p>24. ¿Tiene alguna idea en mente para la mejora de sus procesos de siembra y cosecha? Describa brevemente.</p> <p>25. Según su criterio, ¿De qué manera el incorporar tecnología a sus procesos de siembra y cosecha puede mejorar la calidad de sus productos?</p> <p>26. Explique detalladamente el proceso de Siembra y Cosecha utilizado en sus tierras.</p> <p>27. ¿Considera usted que los medios de transporte existentes en el centro poblado de Lauca 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.</p> <p>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.</p> <p>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 mismos que son devueltos a usted una vez que el comprador extranjero cancela el importe por la compra total). Detalle.</p> <p>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.</p> <p>31. ¿Considera usted que los precios que percibe por la venta de sus productos son justos y alcanzan para cubrir sus necesidades? Detalle brevemente.</p> <p>32. Detalle brevemente la calidad de vida que goza y brinda a su familia.</p>
		<b>ADMINISTRATIVO</b>	
		<b>INNOVACIÓN</b>	
		<b>PROCESOS Y TECNOLOGÍA</b>	
	<b>PERFIL ECONOMICO</b>		
		<b>CAPACIDAD DE SOLVENCIA</b>	



FIRMA

D.N.I.: 27 55 7047

## ENTREVISTA 001

NOMBRE Y APELLIDOS: DARIO JULON LOPEZ

---

### Perfil Psicológico

**1. ¿Por qué se dedicó al sembrío, cosecha y comercialización de papa?**

R: Porque somos agricultores de campo que nos acostumbramos a sembrar la papa desde que nuestros antepasados han dejado la agricultura.

**2. ¿Qué le gustaría lograr a través del sembrío, cosecha y comercialización de papa?**

R: Lograr un mejor manejo, cosecha y productos, para así de esa manera lograr el sustento diario de esa manera.

**3. ¿Se considera usted un emprendedor? explíquelo**

R: Claro. ¿Porque es necesario compartir lo que uno sabe con compartir con quien no sabe no? Y también, si este año me siembro una chacra de papas, me sale una ganancia buena... para el año no pienso ganar igual, sino ganar un poco más. Entonces uno tiene que buscar el manejo habituado, mas capaz de que nos pueda rendir un poco mejor la cosecha.

**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 papa? Explique.**

R: Me siento bien porque la papa es el mejor producto. La papa el arroz es la base fundamental en la alimentación en el campo, y, es por eso que uno se dedica más a la papa que a otros productos. Yo, por ejemplo, más me siembro papa.

**5. ¿Qué amenazas, percibe usted, pueden afectar a su actividad comercial (sembrío, cosecha y comercialización)?**

R: Primero, usted debe comprender que aquí se vende la papa no por kilos, sino quintales. Aquí en el campo es por quintales. Estuve doce años en Chiclayo, me he retirado. Y al tiempo que me he venido y he sembrado una chacra de papas he ganado 8000 soles. 8000 soles me he sacado de una campaña ya? Yo en Chiclayo he sembrado arroz, maíz, que dentro de 6 meses me ganaba 3000 soles, 2500 soles si es que estaba bueno. Porque más allá es los abonos y aquí en nuestra santa tierra es así no más. Y al ver que siembras tu papa y cosechas mucho mejor que allá, entonces me regresé acá. Es de acuerdo también al tiempo. Hay tiempos en que las papas están en su tiempo en que la papa se puede vender como debe ser y hay tiempos en que no. Es por temporada.

**6. ¿Ha pasado por momentos de crisis en su actividad como productor de papa? Explique cómo ha superado esta situación.**

R: Si, había una plaga la marchitez. En el primer plantío, en el aporque, todita la planta se amarillaba y perdí todo. Era una plaga que, yo me fui al ministerio de agricultura para que hagan un estudio de porque era plaga, pero no vinieron. Al final no pude salvarlo mi campaña.

**7. ¿Considera usted que sus procesos de siembra, cosecha y comercialización hace que frene su desarrollo como productor? Explique.**

R: Si, porque tratamos de innovar. Nosotros ponemos aquí el abono del ganado, del cuy. Y eso utilizamos como abono para mejorar.

**8. ¿Ha recibido cursos, pagados o gratuitos, sobre la producción de papa? Comente brevemente.**

R: No. No. Nada de eso.

**9. ¿Está preparado educativamente para realizar un proceso de exportación? Explique su respuesta.**

R: No. ¿Puede ser que posteriormente aparezca alguien, alguna institución para que nos oriente, al menos a un grupo para de eso manera mejorarlo no? La producción, la agricultura, pero eso es lo que da el Ministerio de Agricultura, pero no.

**10. ¿Cuál es su grado de educación? Ej: Primaria Completa, Secundaria Completa, Estudios Técnicos Superiores, Estudios Universitarios.**

R: Secundaria completa.

#### **Perfil Sociocultural**

**11. Según su percepción, ¿El estado peruano favorece a los productores de papa en el aspecto económico, educativo y legal? Explique detalladamente su respuesta.**

R: No. Apoyo por ejemplo por intermedio de orientación técnica, por ejemplo, el Ministerio de Agricultura mandar técnicos a preparar calidad de semillas, de abonos para así de esa manera no perder. Pero aquí no pasa nada.

**12. Según su percepción, ¿El gobierno del Centro Poblado de Llaucan apoya a los productores de papa? Detalle su respuesta.**

R: No, No, nada.

**13. ¿Considera usted que las distintas leyes dictadas por el estado peruano pueden afectar o estén afectando negativamente el sector agrario comprendido por los productores de papa? Explique.**

R: No estoy enterado.

**14. ¿Conoce usted cuáles son los derechos y beneficios que usted goza como productor de papa según el estado peruano? Detalle brevemente.**

R: No. Desconozco.

**15. Describa brevemente la calidad de las relaciones que sostiene con otros productores de papa.**

R: Es una buena relación. A veces nos consultamos como te ha ido con la cosecha. No es que a ti te ha ido mal porque no le has puesto su medicina o así. Nos colaboramos.

**16. ¿Existió en el pasado o existe actualmente alguna iniciativa de realizar una alianza entre productores de papa? Explique brevemente.**

R: Varias oportunidades, pero se ha quedado en medio camino. Se reunión, ¿qué traemos? ¿Qué calidad? ¿De dónde traemos? –Pero nunca se dio cumplimiento.

**17. ¿Cuáles son sus clientes directos y cómo es su relación con ellos? Comente brevemente.**

R: Yo cuando hay harto yo también compro. Y cuando hay arto voy a Bambamarca y allí lo vendo a los camiones al por mayor.

**18. ¿Qué relevancia tiene en su vida el ser un productor de papa y de qué manera cree usted que su actividad impacta en la calidad de vida de su comunidad?**

R: Si, yo lo creo conveniente porque me gusta sembrar. Y también porque les doy trabajo a mis vecinos.

**19. Según su criterio, ¿Considera usted que sus productos tienen calidad de exportación? Fundamente su respuesta.**

R: Si, porque se escoge la buena y lo malo se queda para el mercado nosotros cogemos pues. A veces utilizamos fertilizantes, cuando hay plaga de ranchas. Por ejemplo, a mi papa yo no lo curé y si no le hecho eso sale más rica. He escuchado de la papa orgánica, que lo traen de otro sitio, lo exportan, he escuchado así.

**20. ¿Conoce usted cuáles son los estándares de calidad que sus productos deben cumplir para realizar un proceso de exportación?**

R: No.

**21. ¿Considera usted que es necesario que la actividad productiva de papa debe ser realizado en un marco de unión familiar o puede ser realizarlo usted mismo, sin ayuda alguna? Explique su respuesta.**

R: Yo pienso que debe ser todos, compartir con todos. ¿Si hay un mercado que se puede vender, no voy a vender yo solo sino agrupados no? Así vender un poco más.

## **Perfil Gerencial**

**22. ¿Tiene usted admiración por alguna empresa acopiadora o algún productor que le inspire su manera en que desarrolla su negocio? Explique.**

R: No.

**23. Según su criterio, ¿Su actividad productiva de papa viene incorporando procesos innovadores de siembra y cosecha? Detalle.**

R: Claro. Se puede cambiar de semillas.

**24. ¿Tiene alguna idea en mente para la mejora de sus procesos de siembra y cosecha? Describa brevemente.**

R: Yo he experimentado una cosa que ya estoy cosechando bien. Yo crío conejos y lo capto el orín de los conejos y con eso lo riego la papa. Y lo uso como un abono. Estaría dispuesto a implementar ideas que algún experto me diga.

**25. Según su criterio, ¿De qué manera el incorporar tecnología a sus procesos de siembra y cosecha puede mejorar la calidad de sus productos?**

R: No tengo idea. Aquí todo es manual.

**26. Explique detalladamente el proceso de siembra y cosecha utilizado en sus tierras.**

R: La siembra pues lo hacemos arar con el tractor, más antes era con la yunta. Dos vueltas y con los peones a pico, sembramos. Y cuando ya está el colro indicado, lo cosechamos a pico también.

**27. ¿Considera usted que los medios de transporte existentes en el centro poblado de Llaucan 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.**

R: Tiene que llevarlo en camión. En camionetas lo llevan aquí, y eso no está bien. Deben llevarlo en camión.

**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.**

R: Necesita mejorar, como te digo pues ahora he cosechado bien, pero quiero cosechar más y más.

**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.**

R: Claro. Claro. Cuando algo se quiere todo se puede. La base es la coordinación y el dialogo con a gente que nos representa. Puedes tener economía, pero te puede faltar la motivación, las relaciones con otras gentes que pueden hacer un proyecto de las cosas que nosotros sacamos pues en las cosechas.

**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.**

R: No. Me gustaría, pero aquí pues se aprovechan de que uno lo necesitan y cobran lo que ellos quieren. Nosotros si seleccionamos los tamaños de las papas, por ejemplo cuando vendemos la grande y la redonda que no tengan nada. Que estén e acuerdo su volumen y que no estén deformadas.

**31. ¿Considera usted que los precios que percibe por la venta de sus productos son justos y alcanzan para cubrir sus necesidades? Detalle brevemente.**

R: No. Justo es cuando está en venta. Cuando no están en venta piden a lo que quieren y dan lo que quieren. Cuando está en su tiempo aquí la papa se vende bien. Aquí pues no es como en otros sitios que se vende por kilos. Aquí se vende por latas y la lata e sun balde. La lata puede estar como 8 – 10 soles. Cuando hay papa todo el

mundo lo baja y cuando no hay papa todo el mundo lo sube. Me han querido ofrecer 7 soles por una lata, ya no compensa ya.

**32. Detalle brevemente la calidad de vida que goza y brinda a su familia.**

R: Si. Mi vida está bien, feliz, increíble, contento. Diosito me apoya, me da con mi agricultura, estoy bien.

ENTREVISTA

DATOS DEL ENTREVISTADO  
 NOMBRE Y APELLIDOS: *Orin Alvarez Zamora*  
 EDAD: 48

SEXO: H  
 D.N.I.: 27570541

VARIABLE	CATEGORÍAS	SUBCATEGORÍAS	PREGUNTAS ORIENTADORAS
PERFIL DEL PRODUCTOR	PERFIL PSICOLÓGICO	NECESIDAD DE LOGRO	1. ¿Por qué se dedicó al sembrío, cosecha y comercialización de papa? 2. ¿Qué le gustaría lograr a través del sembrío, cosecha y comercialización de papa? 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 papa? 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 papa? 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 papa? 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 papa en el aspecto económico, educativo y legal? Explique detalladamente su respuesta. 12. Según su percepción, ¿El gobierno del Centro Poblado de Lhuacan apoya a los productores de papa? 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 papa? Explique. 14. ¿Conoce usted cuáles son los derechos y beneficios que usted goza como productor de papa según el estado peruano? Detalle brevemente.
		INSTITUCIONAL	15. Describa brevemente la calidad de las relaciones que sostiene con otros productores de papa. 16. ¿Existió en el pasado o existe actualmente alguna iniciativa de realizar una alianza entre productores de papa? 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 papa y de qué manera cree usted que su actividad impacta en la calidad de vida de su comunidad?

		<p>19. Según su criterio, ¿Considera usted que sus productos tienen calidad de exportación? Fundamente su respuesta.</p> <p>20. ¿Conoce usted cuáles son los estándares de calidad que sus productos deben cumplir para realizar un proceso de exportación?</p> <p>21. ¿Considera usted que es necesario que la actividad productiva de papa debe ser realizado en un marco de unión familiar o puede realizarlo usted mismo, sin ayuda alguna? Explique su respuesta.</p> <p>22. ¿Tiene usted admiración por alguna empresa acopiadora o algún productor que le inspire a imitar su manera en que desarrolla su negocio? Explique.</p> <p>23. Según su criterio, ¿Su actividad productiva de papa viene incorporando procesos innovadores de siembra y cosecha? Detalle.</p> <p>24. ¿Tiene alguna idea en mente para la mejora de sus procesos de siembra y cosecha? Describa brevemente.</p>	<p>25. Según su criterio, ¿De qué manera el incorporar tecnología a sus procesos de siembra y cosecha puede mejorar la calidad de sus productos?</p> <p>26. Explique detalladamente el proceso de Siembra y Cosecha utilizado en sus tierras.</p> <p>27. ¿Considera usted que los medios de transporte existentes en el centro poblado de Laucaan 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.</p> <p>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.</p> <p>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 mismos que son devueltos a usted una vez que el comprador extranjero cancela el importe por la compra total). Detalle.</p> <p>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.</p> <p>31. ¿Considera usted que los precios que percibe por la venta de sus productos son justos y alcanzan para cubrir sus necesidades? Detalle brevemente.</p> <p>32. Detalle brevemente la calidad de vida que goza y brinda a su familia.</p>
	<p><b>ADMINISTRATIVO</b></p>	<p><b>INNOVACIÓN</b></p>	
<p><b>PERFIL ECONÓMICO</b></p>	<p><b>PROCESOS Y TECNOLOGÍA</b></p>		
	<p><b>CAPACIDAD DE SOLVENCIA</b></p>		



FIRMA

D.N.I.: 23 670644

## ENTREVISTA 002

NOMBRES Y APELLIDOS: EFRAIN ALZAMORA ZAMORA

---

### Perfil Psicológico

**1. ¿Por qué se dedicó al sembrío, cosecha y comercialización de papa?**

R: Bueno, prácticamente por tres razones: Uno pro falta de pan para llevar a la casa, otro por bajo recurso económico que estamos pasado y otros por las obras del cultivo podemos vender no.

**2. ¿Qué le gustaría lograr a través del sembrío, cosecha y comercialización de papa? Explique.**

R: Claro que si porque con el cultivo de la papa no solamente contribuimos a la familia sino también a toda la sociedad

**3. ¿Se considera usted un emprendedor? Explique.**

R: Muchas veces claro que sí, pero muchas veces también a veces, tú sabes que aquí en la serranía la helada nos viene afectando a veces muchas veces. No solamente hablemos de una cosecha productiva porque el campesino el productor de papa no está expuesto solamente a las ganancias sino también a las pérdidas. Eso concierne a las heladas que venimos pasando de repente en tiempo de sequía en tiempo de friaje, entonces eso también nos afecta. De todas formas, me siento tranquilo, me siento contento con la producción que venimos obteniendo en estos casos, pero como te decía no todo es ganancias, sino también hay pérdidas por motivo de las heladas.

**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 papa? Explique.**

R: Bueno, me siento contento porque puedo hacer algo como para sacar adelante a mi familia.

**5. ¿Qué amenazas, percibe usted, pueden afectar a su actividad comercial (sembrío, cosecha y comercialización)?**

R: Bueno hablaríamos de amenazas, como te decía, las heladas, las sequias. En este caso, cuando hay heladas, cuando hay sequias prácticamente perdemos las cosechas, incluso hasta llegamos a perder también el capital que invertimos en las parcelas. Pero diríamos también que dentro de la comercialización realmente cuando hay buen año, buena producción, bueno un poquito salimos arriba. También contribuimos a lograr esos objetivos que tenemos para vender. No solamente vendemos en la sierra sino también en la costa. No solo vendemos a la costa, sino también a otras empresas cuando nos unimos con otros productores.

**6. ¿Ha pasado por momentos de crisis en su actividad como productor de papa? Explique cómo ha superado esta situación.**

R: Claro, porque a veces muchas veces las cajas, los bancos no te apoyan como agricultor. Necesitan muchos requisitos para acceder a créditos y eso también es dificultoso para el campesino, para el agricultor. No solamente cultivamos las chacras propias, sino que como agricultores o productores de papa también alquilamos o arrendamos parcelas y de esta manera pues nos agrupamos y es muy difícil acceder a

créditos por parte de los bancos. Hemos perdido varias veces. Como te decía no es todo ganancia. A veces hasta en el sembrío mismo, no abonamos bien, no utilizamos los fertilizantes necesarios; entonces es una pérdida también porque no va a producir la misma cantidad que uno necesita. Por otra parte, decíamos también la escasez de lluvia, a veces viene muy tarde, a veces también falta de agua, a veces también te descuidas un poquito en la medicina y eso afecta en la agricultura.

**7. ¿Considera usted que sus procesos de siembra, cosecha y comercialización hace que frene su desarrollo como productor? Explique.**

R: Si. Claro porque a veces como te decía no lo sembramos a tiempo. A veces ya no nos da tiempo para todas las labores agrícolas por motivos del estiaje y eso nos frena un poquito de repente nos retrocede, de repente nos retrasa un poquito también en las actividades.

**8. ¿Ha recibido cursos, pagados o gratuitos, sobre la producción de papa? Comente brevemente.**

R: Bueno, de repente en las zonas alto andinas donde vivimos no hemos recibido ese tipo de capacitación. De repente si es que vinieron a hacerlo, pero no fue con una intención de repente muy clara, muy precisa, como lo sabemos las labores agrícolas en la comunidad. De todas maneras, no estamos tan capacitados para este tipo de cultivo. Nosotros como campesinos no tenemos ese conocimiento. Por ejemplo, no sabemos que es exportación, de repente como pueblos indígenas, como pueblos nativos no sabemos esos conocimientos.

**9. ¿Está preparado educativamente para realizar un proceso de exportación? Explique su respuesta.**

R: Bueno un poco porque nosotros exportamos, bueno, no exportamos, sino especialmente vienen algunas empresas algunos comerciantes de aquí de la chacra y lo recogen y lo llevan. Nosotros vendemos aquí solamente a granel como se le llama de repente a kilaje, nosotros sacamos de la chacra y ellos se lo llevan.

**10. ¿Cuál es su grado de educación? Ej: Primaria Completa, Secundaria Completa, Estudios Técnicos Superiores, Estudios universitarios.**

R: Yo pues solo tengo 5to grado de primaria.

### **Perfil Sociocultural**

**11. Según su percepción, ¿El estado peruano favorece a los productores de papa en el aspecto económico, educativo y legal? Explique detalladamente su respuesta.**

R: Prácticamente aquí en la comunidad no tenemos apoyo por parte del estado tampoco. Como le decía a veces de una y otra manera hacemos lo posible para sacar un préstamo, pero eso es de cajas privadas. La presencia del estado poco se hace sentir aquí en la comunidad por motivo de que aquí no nos envía técnicos, no nos capacita por parte del estado, no nos envía de repente algún ingeniero, no nos hace análisis de tierra todo eso. Entonces todo eso también falta aquí en nuestra comunidad.

**12. Según su percepción, ¿El gobierno del Centro Poblado de Llaucan apoya a los productores de papa? Detalle su respuesta.**

R: Por parte de la municipalidad, no, no tampoco. Es que la municipalidad de repente no cuenta con el material y presupuesto disponible. También eso conocemos todos los agricultores porque no es como un gobierno distrital porque ellos si tienen para hacer proyectos de desarrollo especialmente de la papa, pero en el centro poblado no tenemos. Claro que alguna vez si han venido a visitarnos, pero de todas maneras no nos han dado el apoyo necesario.

**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 papa? Explique.**

R: Claro porque con estas leyes prácticamente está más importando de otros países, por ejemplo, las papas nos han dicho que están trayendo de estados unidos, prácticamente papa prefrita, papa precocida; y eso afecta a los agricultores, no solamente aquí en Cajamarca, sino también en todo el Perú; porque ya prácticamente nuestros comerciantes son pueden competir con otro tipo de papa que traen del extranjero.

**14. ¿Conoce usted cuáles son los derechos y beneficios que usted goza como productor de papa según el estado peruano? Detalle brevemente.**

R: No, no tenemos conocimientos sobre estos beneficios que nos da el estado.

**15. Describa brevemente la calidad de las relaciones que sostiene con otros productores de papa.**

R: Un poco bien porque a veces cada uno nos visitamos y nos decimos tu papa está bien, tu papa esta bonita. A veces nos decimos tu papa está mal, de repente le falta este tipo de medicina, de repente le falta este tipo de abonaje. Siempre nos juntamos con ellos, nos unimos y bueno no solo eso sino también hacemos varias cosas, varias conversaciones, dialogamos, cómo va el cultivo; a cómo vas a vender, en donde lo vas a vender y así todo por el estilo.

**16. ¿Existió en el pasado o existe actualmente alguna iniciativa de realizar una alianza entre productores de papa? Explique brevemente.**

R: Haber, antes, hace como 2 o 3 años vino alguien como usted que vino a entrevistarnos, vinieron también para unirnos, para juntarnos y toda nuestra producción debe ir a un solo mercado, pero la situación es que aquí, por falta de dinero y capital, es que no se puede realizar. Nosotros contamos con poco capital para unirnos y llevar nuestro sembrío a un solo lugar, o a un determinado mercado de la costa, ya sea de otro lugar. Pero si, en realidad no hemos unidos y prácticamente nos falta ese capital para poder realizar nuestro trabajo a los mercados, a donde queremos llevarlo y contratar las unidades móviles para poder transportar.

**17. ¿Cuáles son sus clientes directos y como es su relación con ellos? Comente brevemente.**

R: Nuestros clientes directos son los intermediarios porque ellos lo llevan a los mercados de Bambamarca, de Cajamarca. Muchas veces lo llevan también a los mercados de la Costa, como lo es Chepén, Guadalupe, esos lugares, a Chiclayo. Nosotros como productores vendemos 2 veces al año prácticamente, en el mes de Junio – Julio – Agosto, todo lo que es trabajo de agua y en el mes de diciembre – enero – febrero – marzo prácticamente también producimos papa porque lo

sembramos en las parcelas de donde no existe el agua. El denominado ruralmente sembrío que viene a toda agua. Así trabajamos aquí en la comunidad.

**18. ¿Qué relevancia tiene en su vida el ser un productor de papa y de qué manera cree usted que su actividad impacta en la calidad de vida de su comunidad?**

R: Para nosotros, como productores es una buena ventaja y es muy importante porque de eso vivimos, de eso nos alimentamos. Como le decía inicialmente, un poco es para la venta un poco es para el consumo y con eso estamos contentos porque claro como a veces hay ventajas y desventajas le decía hay pérdidas también, para nosotros es una gran ventaja porque esa es la manera de como nosotros nos sostenemos aquí en la comunidad.

**19. Según su criterio, ¿Considera usted que sus productos tienen calidad de exportación? Fundamente su respuesta.**

R: Haber, bueno de repente puede tener por motivo de que aquí lo cultivamos con abonos casi orgánicos. Muchas veces depende de los mercados, de los requisitos que exigen para exportar. Nos piden una serie de requisitos, que tiene que ser más orgánicos, que no se utilicen medicina química, que no se utilicen los pesticidas, pero nosotros obligatoriamente a veces lo hacemos por motivo de que en realidad en la zona mucho le da la ranca y por ese motivo tenemos que utilizar a veces también los pesticidas, los abonos químicos. Pero si, vamos practicando por lo que es los abonos orgánicos y posiblemente claro con el tamaño del tubérculo si podemos exportar de repente a otro lugar, pero eso como le decía necesita una iniciativa y un capital económico.

**20. ¿Conoce usted cuáles son los estándares de calidad que sus productos deben cumplir para realizar un proceso de exportación?**

R: No, no tenemos ese conocimiento porque aquí solamente lo seleccionamos por la papa de primera, la papa de segunda y la papa de tercera que son las chiquititas. La papa de primera son las más grandes y la papa de segunda son las medianas. Entonces, bueno nosotros lo vendemos así en ese tipo, pero en realidad, por ejemplo, yo conozco un poquito, bueno nos han contado que para exportar nos piden papa de un solo tamaño de una sola calidad y nosotros tenemos desconocimiento porque nos falta capacitación, nos falta pues de repente alguien que nos guíe también para realizar este tipo de labores, este tipo de actividad.

**21. ¿Considera usted que es necesario que la actividad productiva de papa debe ser realizado en un marco de unión familiar o puede realizarlo usted mismo, sin ayuda alguna? Explique su respuesta.**

R: Haber, yo considero, bueno nosotros el trabajo lo realizamos aquí con toda la familia. Uno abre el surco especialmente el esposo, la esposa, los hijos. Y cuando se quiere más mano de obra nos juntamos todos los campesinos y nos apoyamos en una faena. Por ejemplo, en un día de uno, en otro día de otro, y en otro día de otro y así sucesivamente vamos sembrado la papa, vamos haciendo los trabajos así pues también. Por ejemplo, es igual que para la fumigación, nos juntamos cuatro o cinco de repente y de un día de uno y de otro día de otro y así lo realizamos nuestra labor. Eso es importante también. Allí la familia juega un papel importante también porque las familias de los cinco productores se juntan también y hacen el almuerzo hacen la comida para todos. Yo creo que aquí si nos juntamos en la participación para ese tipo de labores.

## Perfil Gerencial

### **22. ¿Tiene usted admiración por alguna empresa acopiadora o algún productor que le inspire a imitar su manera en que desarrolla su negocio? Explique.**

R: Aquí en la zona no hay nadie porque todos trabajamos iguales. De repente admiramos a otros lugares, por ejemplo, en las noticias sale que la ciudad de Huancayo, la ciudad de Tarma, la ciudad de otros lugares, de otras regiones, ellos están bien adelante porque allí hay capacitaciones, hay de repente guías, hay más prestamos pro parte de los bancos de las empresas, pero nosotros como productores aquí de la zona prácticamente no admiramos a nadie porque todos somos iguales. No decimos de repente mira fulano de tal está más arriba porque produjo más papa, no porque aquí todos trabajamos igual. La que, si admiramos, por ejemplo, a las empresas que llevan a otros lugares porque a veces ellos son los que más ganan, más que nosotros, porque nosotros tenemos menos capital y ellos tiene más capital. Entonces sellos si prácticamente con el dinero pueden hacer muchas cosas. A ellos si lo admiramos porque de alguna u otra manera están saliendo arriba con el precio de la papa.

### **23. Según su criterio, ¿Su actividad productiva de papa viene incorporando procesos innovadores de siembra y cosecha? Detalle.**

R: Nuestro cultivo prácticamente, nosotros prácticamente hacemos la innovación también a veces porque a veces decimos haber esta parcela hay que sembrarlo e esta manera, de repente utilizamos otro tipo de abono, le damos otro tipo de labores agrícolas. Aparte de nuestras chacras que lo tenemos, que lo cultivamos; pero en realidad por ejemplo es, lo hacemos en una parcelita pequeña, en una parcelita determinada. De acuerdo a esa producción por ejemplo podemos implementar en las otras parcelas, es lo que venimos prácticamente nosotros ensayando también, ensayamos en otras parcelitas pequeños para ver cómo nos va, por ejemplo, ver si tenemos más producción o si no hay resultados seguimos con nuestras labores tradicionales no más.

### **24. ¿Tiene alguna idea en mente para la mejora de sus procesos de siembra y cosecha? Describa brevemente.**

R: Creo que como campesinos ya no lo tenemos ya. Porque eso depende, como te digo, de capacitación, depende de guía. Nosotros podemos poner lo máximo, lo que más sabemos en nuestros sembríos, pero ya más allá de las capacitaciones que vengan ya no tenemos más idea ya, entonces eso también nos dificulta ya para mejorar nuestra producción de papa porque, por ejemplo, no tenemos un análisis de suelo, que abono utilizar, no tenemos ese conocimiento aquí, entonces para eso; para un análisis de tierra se necesita dinero y eso no lo tenemos. Tenemos que llevarlo a una ciudad grande, a Cajamarca, por ejemplo, a una universidad o a INIA y pues, nosotros no tenemos esa capacidad y pues, no tenemos esa idea.

### **25. Según su criterio, ¿De qué manera el incorporar tecnología a sus procesos de siembra y cosecha puede mejorar la calidad de sus productos?**

R: Si nosotros tuviéramos esa capacitación, incorporamos nuevas tecnologías, podemos mejorar la cosecha, podemos mejorar nuestra producción. Porque quien no quiere tener en la zona una fábrica procesadora de papa seca, del chuño como le llaman, y otros procesos para darle esa calidad o ese tratamiento a nuestra papa, sería

una gran ventaja y eso también incrementaría la economía en las familias, pero no lo tenemos realmente aquí.

**26. Explique detalladamente el proceso de Siembra y Cosecha utilizado en sus tierras.**

R: Muy bien, eso es un poco conocido. Porque nosotros primero le damos una vuelta a la tierra, luego le damos otra vuelta, luego le damos otra vuelta y abrimos el surco y en el surco le ponemos la papa, le ponemos el abono especialmente el abono orgánico, nosotros trabajamos con gallinaza, trabajamos también con el abono también con lo que es el abono del ganado. Luego después de eso lo tapamos y le damos su primer riego en donde cuando sembramos en el mes de verano y luego le damos una deshierba si es que lo vemos la papa que está mal utilizamos la urea y si esta bonito ya no se utiliza otro abono. Luego de la deshierba le damos otro aporque, pero ya maso menos después de los dos meses y medio, le damos el aporque y esperamos la floración. Cuando está en la floración le damos también una fumigación con abono foliar. A veces compramos, a veces también lo hacemos de hoja verde, de todo ello. Entonces para que el tubérculo se haga fuerte, se haga grande le damos ese tipo de fumigada. Luego esperamos la cosecha, y en la cosecha nos vamos cada uno con su saquito, Llevamos tres sacos especialmente cuando estamos cegando la papa. Uno ya de una vez para separar un poco, para seleccionar la papa de primera, la papa se segunda y prácticamente la papa de terca. Luego ya, cuando está allí, ya viene el comerciante o lo acopiamos a nuestra casa y de allí ya vemos el comprador y el segundo o tercer día ya lo recogen ellos la papa ya, y eso creo es el proceso más efectivo de neutra siembra.

**27. ¿Considera usted que los medios de transporte existentes en el centro poblado de Llaucan 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.**

R: Muchas veces no porque a veces como te digo lo llevan en las camionetas, otros utilizan unos camiones que yo creo que no son adecuados porque en esos mismos camiones transportan ganado. Y bueno, si es que se diera una limpieza al carro sería bueno, pero no creo que sea un transporte muy adecuado porque para transportar comida debe ser otro tipo de transporte. Eso es lo que hay aquí en nuestra zona.

**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.**

R: Claro, sí. Pueden ser certificados. Pero no lo podemos hacer porque para certificar una papa ya se tiene que llevar de repente a un análisis y dar el certificado sanitario que necesitan ellos, pero eso no lo podemos hacer. El comerciante talvez tiene esa idea, puede hacerlo, pero nosotros no lo podemos hacer, pero si consideramos que nuestro producto esta con un estándar para certificación.

**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.**

R: Haber, creo que el productor acá como te decía es muy pobre. A veces, muchas veces el productor se limita al gasto total de su terreno, de su sembrío. Entonces por ejemplo si yo tengo un promedio de 4000 soles para toda mi campaña de papa y todo ese capital tengo que invertirlo, en tal sentido que ya no cuento con el presupuesto por ejemplo para dejarlo en la ciudad de Lima o ni aun de repente en la ciudad de Cajamarca porque ya agote todo mi presupuesto, ya agote todos mis recursos económicos que tenía que emplear prácticamente para ese sembrío y cosecha de papa. Entonces, por ejemplo, si es que alguien me dijera, sabes que tienes esta oportunidad de exportar papa, prácticamente no contaría con los recursos económicos. Si alguien me dice hay que asociarnos y hacer este tipo de trabajo o de repente yo puedo tener la mercadería, puedo tener la papa necesaria; entonces alguien me dice yo pongo el capital de transporte a la ciudad de Lima porque eso va a ser devuelto allí si se podría hacer, pero de allí, después, no estamos en esa condición amigo.

**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.**

R: Creo que, como un productor de aquí de la zona, de la comunidad no estamos en esa condición. Porque a nosotros prácticamente nos sale mejor, claro, claro que la certificación es importante porque de esa manera costaría mejor nuestra papa. Pero la situación es que no estamos en esa condición porque a nosotros nos sale a veces como productores de repente rápido que salga nuestro producto de acá de la zona, que se vaya rápido porque el productor le interesa prácticamente más la papa. Ahora, si nos organizáramos ya como una empresa, si nos organizáramos como una asociación, allí si tendría que pasar por todos los estándares y hacer una certificación porque ya nadie va a vender, no es cierto? Aquí a veces la competencia nos hacemos aquí nosotros, entre comuneros. Entonces si yo hasta hacer mi certificación de papa, hasta llevarlo a un análisis de repente mis compañeros están vendiendo, que venden y venden, y cuando yo ya de repente mi papa ya se demoró, entonces ya me van a pagar a menos precios. Entonces la competencia no nos permite de repente aquí como campesinos hacer una certificación porque todos quieren trabajar por su lado. No hay una conciencia así de repente para la venta una asociación, una agrupación entre nosotros para poder vender este tipo de producto.

**31. ¿Considera usted que los precios que percibe por la venta de sus productos son justos y alcanzan para cubrir sus necesidades? Detalle brevemente.**

R: Muchas veces si, muchas veces no. Porque a veces hay una temporada por ejemplo que la papa se vende a buen precio; por ejemplo, en estos meses de setiembre u octubre vendemos el quintal a 70 u 80 soles. A partir de noviembre el quintal está en 100 soles. En un quintal vienen 50 kilos. Nosotros vendemos más por lata, que aproximadamente son 15 kilos y cada lata hay tiempos en que lo vendemos a 10 soles, 20 soles, 14 soles; por ejemplo, ahorita está a 23 soles la lata. Entonces, allí cuando está a ese precio si salimos adelante. Yo pienso que el precio ideal por quintal debe ser 70 u 80 soles arriba, sino prácticamente ya no nos sale tan bien; y la lata debe ser justo a 25 o 27 soles. Que no debe bajar de 20 soles, allí si tendrías una buena ganancia, porque si lo vendes a 7 u 8 soles, allí si ya salimos con muy poco. Por ejemplo, en este año hemos vendido la papa 65 soles el quintal, que nos ha llevado a una pérdida prácticamente de nuestra inversión. Entonces eso ha sido una dificultad y una caída

tremenda, no solamente para mi sino para todos los agricultores, para todos los que sembramos la papa, los productores especialmente.

**32. Detalle brevemente la calidad de vida que goza y brinda a su familia.**

R: Bueno nosotros aquí como tú sabes vivimos bien, no nos falta de repente nada, todos tranquilos. Con el sustento de la papa si nos mantenemos en una calidad normal, que prácticamente que no estamos ni descontentos ni muy contentos porque como te decía las perdidas y las ganancias es algo normal en cada agricultor, en cada campesino.

ENTREVISTA

DATOS DEL ENTREVISTADO  
 NOMBRE Y APELLIDOS: *Cecilia Ester Alzamora*  
 EDAD: 35

SEXO: H  
 D.N.I.: 44770913

VARIABLE	CATEGORÍAS	SUBCATEGORÍAS	PREGUNTAS ORIENTADORAS
PERFIL DEL PRODUCTOR	PERFIL PSICOLÓGICO	NECESIDAD DE LOGRO	1. ¿Por qué se dedicó al sembrío, cosecha y comercialización de papa? 2. ¿Qué le gustaría lograr a través del sembrío, cosecha y comercialización de papa? 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 papa? 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 papa? 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.
	PERFIL SOCIOCULTURAL	EDUCACIÓN	8. ¿Ha recibido cursos, pagados o gratuitos, sobre la producción de papa? 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.
		POLÍTICO	11. Según su percepción, ¿El estado peruano favorece a los productores de papa en el aspecto económico, educativo y legal? Explique detalladamente su respuesta. 12. Según su percepción, ¿El gobierno del Centro Poblado de Llaucan apoya a los productores de papa? 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 papa? Explique. 14. ¿Conoce usted cuáles son los derechos y beneficios que usted goza como productor de papa según el estado peruano? Detalle brevemente.
		INSTITUCIONAL	15. Describa brevemente la calidad de las relaciones que sostiene con otros productores de papa. 16. ¿Existió en el pasado o existe actualmente alguna iniciativa de realizar una alianza entre productores de papa? 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 papa y de qué manera cree usted que su actividad impacta en la calidad de vida de su comunidad?

		<p>19. Según su criterio, ¿Considera usted que sus productos tienen calidad de exportación? Fundamente su respuesta.</p> <p>20. ¿Conoce usted cuáles son los estándares de calidad que sus productos deben cumplir para realizar un proceso de exportación?</p> <p>21. ¿Considera usted que es necesario que la actividad productiva de papa debe ser realizado en un marco de unión familiar o puede realizarlo usted mismo, sin ayuda alguna? Explique su respuesta.</p> <p>22. ¿Tiene usted admiración por alguna empresa acopiadora o algún productor que le inspire a imitar su manera en que desarrolla su negocio? Explique.</p> <p>23. Según su criterio, ¿Su actividad productiva de papa viene incorporando procesos innovadores de siembra y cosecha? Detalle.</p> <p>24. ¿Tiene alguna idea en mente para la mejora de sus procesos de siembra y cosecha? Describa brevemente.</p>	<p>19. Según su criterio, ¿Considera usted que sus productos tienen calidad de exportación? Fundamente su respuesta.</p> <p>20. ¿Conoce usted cuáles son los estándares de calidad que sus productos deben cumplir para realizar un proceso de exportación?</p> <p>21. ¿Considera usted que es necesario que la actividad productiva de papa debe ser realizado en un marco de unión familiar o puede realizarlo usted mismo, sin ayuda alguna? Explique su respuesta.</p> <p>22. ¿Tiene usted admiración por alguna empresa acopiadora o algún productor que le inspire a imitar su manera en que desarrolla su negocio? Explique.</p> <p>23. Según su criterio, ¿Su actividad productiva de papa viene incorporando procesos innovadores de siembra y cosecha? Detalle.</p> <p>24. ¿Tiene alguna idea en mente para la mejora de sus procesos de siembra y cosecha? Describa brevemente.</p>
	<p>PERFIL ECONOMICO</p>	<p>ADMINISTRATIVO</p>	<p>25. Según su criterio, ¿De qué manera el incorporar tecnología a sus procesos de siembra y cosecha puede mejorar la calidad de sus productos?</p> <p>26. Explique detalladamente el proceso de Siembra y Cosecha utilizado en sus tierras.</p> <p>27. ¿Considera usted que los medios de transporte existentes en el centro poblado de Llaucan 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.</p> <p>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.</p>
		<p>PROCESOS Y TECNOLOGIA</p>	<p>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 mismos que son devueltos a usted una vez que el comprador extranjero cancela el importe por la compra total). Detalle.</p> <p>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.</p> <p>31. ¿Considera usted que los precios que percibe por la venta de sus productos son justos y alcanzan para cubrir sus necesidades? Detalle brevemente.</p> <p>32. Detalle brevemente la calidad de vida que goza y brinda a su familia.</p>
		<p>CAPACIDAD DE SOLVENCIA</p>	<p>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 mismos que son devueltos a usted una vez que el comprador extranjero cancela el importe por la compra total). Detalle.</p> <p>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.</p> <p>31. ¿Considera usted que los precios que percibe por la venta de sus productos son justos y alcanzan para cubrir sus necesidades? Detalle brevemente.</p> <p>32. Detalle brevemente la calidad de vida que goza y brinda a su familia.</p>



FIRMA

D.N.I.: 41790918

## ENTREVISTA 003

NOMBRE Y APELLIDOS: ERACLIDES TAFUR ALZAMORA

---

### Perfil Psicológico

**1. ¿Por qué se dedicó al sembrío, cosecha y comercialización de papa?**

R: Porque nos gusta sembrar para sostener a nuestra familia.

**2. ¿Qué le gustaría lograr a través del sembrío, cosecha y comercialización de papa? Explique.**

R: Tener, con el tiempo, más dinero.

**3. ¿Se considera usted un emprendedor? Explique.**

R: Claro, sí. Porque una persona debe ser así, gustarle trabajar y con el tiempo lograr lo que uno desea, sus metas en la vida.

**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 papa? Explique.**

R: ¡Si! Un tiempo sembramos con una institución llamada INIA, que ahora ha cambiado de nombre si no me equivoco. Sembramos alverja y papa. EL resultado fue magnifico.

**5. ¿Qué amenazas, percibe usted, pueden afectar a su actividad comercial (sembrío, cosecha y comercialización)?**

R: La contaminación del agua, tantas plagas que están aconteciendo estos días. Los cambios climáticos, la contaminación del medio ambiente y tantas otras enfermedades.

**6. ¿Ha pasado por momentos de crisis en su actividad como productor de papa? Explique cómo ha superado esta situación.**

R: Hubo un tiempo en que hubo helada, en toda esta zona. Ya hace 3 años atrás, todo se puso carísimo. El quintal de papa llegó a costar S/. 150 hasta S/. 180 y allí si se sufrió bastante. Como no había el dinero tuvimos que diversificar nuestros productos, camote, arroz y así.

**7. ¿Considera usted que sus procesos de siembra, cosecha y comercialización hace que frene su desarrollo como productor? Explique.**

R: ¡Si! Claro, si se puede hacer mejor. Por ejemplo, con abonos orgánicos, ya no químicos; como por ejemplo el compus, el humus, te puede rendir mejor la producción.

**8. ¿Ha recibido cursos, pagados o gratuitos, sobre la producción de papa? Comente brevemente.**

R: ¿De papa? –No. No hemos tenido información, pero de otros productos, sí. La alfalfa, por ejemplo. La municipalidad de Bambamarca nos llevó. Sobre ganado también, pero eso ya se ha dado hace años, cuando aún estaba en el colegio.

**9. ¿Está preparado educativamente para realizar un proceso de exportación? Explique su respuesta.**

R: ¡Si! Si sé los conocimientos. El producto debe ser el mejor para exportar a otros países, pero acá no tenemos esa tecnología. No existe una empresa formalizada para exportar a otros países como lo tienen otros países, porque para exportar es lo mejor.

**10. ¿Cuál es su grado de educación? Ej: Primaria Completa, Secundaria Completa, Estudios Técnicos Superiores, Estudios universitarios.**

R: Secundaria completa.

### **Perfil Sociocultural**

**11. Según su percepción, ¿El estado peruano favorece a los productores de papa en el aspecto económico, educativo y legal? Explique detalladamente su respuesta.**

R: Si, pero a la vez no es algo tangible.

**12. Según su percepción, ¿El gobierno del Centro Poblado de Llaucan apoya a los productores de papa? Detalle su respuesta.**

R: ¿De papa? No, no nos ha apoyado. ¿Municipalidad? –Tampoco, no hay ningún apoyo.

**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 papa? Explique.**

R: ¿Las leyes? –Según las leyes que se dictan, hay leyes que favorecen y hay leyes que no; pero en general pienso que no.

**14. ¿Conoce usted cuáles son los derechos y beneficios que usted goza como productor de papa según el estado peruano? Detalle brevemente.**

R: No, no conozco mis derechos.

**15. Describa brevemente la calidad de las relaciones que sostiene con otros productores de papa.**

R: Sí, todos nos llevamos bien entre vecinos. Nos apoyamos mutuamente.

**16. ¿Existió en el pasado o existe actualmente alguna iniciativa de realizar una alianza entre productores de papa? Explique brevemente.**

R: Antes querían hacer una asociación exportadora. Hubo una empresa que vino para acá, que era INIA. Escuché que varios sembraban para ellos y hubo un tiempo en que se organizó y trabajó bien; pero pues, la política está en todo y cambiaron de alcalde y aquí acabó todo. Me gustaría que haya una asociación netamente de propiedad de los pobladores.

**17. ¿Cuáles son sus clientes directos y como es su relación con ellos? Comente brevemente.**

R: Sea por mayor o sea por menor, te compran personas; una lata o dos latas; para su consumo o para revender.

**18. ¿Qué relevancia tiene en su vida el ser un productor de papa y de qué manera cree usted que su actividad impacta en la calidad de vida de su comunidad?**

R: Mire, la papa es un tubérculo que se necesita a diario y usted sabe que acá en la sierra es como si fuera el pan de cada día. Sin papa no hay salud, es para la alimentación, es para todos.

**19. Según su criterio, ¿Considera usted que sus productos tienen calidad de exportación? Fundamente su respuesta.**

R: Acá la calidad de tamaño es buena, hay papa grande. Lo que pasa es que acá no hay empresarios y no apoya el gobierno para que se formaliza una buena empresa. Para exportación tiene que ser de calidad, debe tener un buen tamaño, no debe estar picada, todo debe ser perfecto; y pues, no hay dinero para ser certificados.

**20. ¿Conoce usted cuáles son los estándares de calidad que sus productos deben cumplir para realizar un proceso de exportación?**

R: Si conozco. Nos piden una serie de características que se pueden cumplir, pero con apoyo del gobierno.

**21. ¿Considera usted que es necesario que la actividad productiva de papa debe ser realizado en un marco de unión familiar o puede realizarlo usted mismo, sin ayuda alguna? Explique su respuesta.**

R: Toda la familia. Siempre familiar.

#### **Perfil Gerencial**

**22. ¿Tiene usted admiración por alguna empresa acopiadora o algún productor que le inspire a imitar su manera en que desarrolla su negocio? Explique.**

R: He escuchado de los Oviedo, quienes han sido productores de caña y arroz. Edwin ahora es presidente de la FPF.

**23. Según su criterio, ¿Su actividad productiva de papa viene incorporando procesos innovadores de siembra y cosecha? Detalle.**

R: Si, con técnica. Antes a la porca se le echaba tierra por echar, ahora ya no es así. He tratado de mejorar ese proceso aporcando a ambos lados y midiendo la cantidad de tierra que le hecho.

**24. ¿Tiene alguna idea en mente para la mejora de sus procesos de siembra y cosecha? Describa brevemente.**

R: Ahora ya no se debe sembrar con productos químicos como la urea. ¿Qué es mejor? –Los Abonos orgánicos. Pero lamentablemente no lo hacemos así, porque somos así. Nos cuesta ir a comprar y realizar ese proceso.

**25. Según su criterio, ¿De qué manera el incorporar tecnología a sus procesos de siembra y cosecha puede mejorar la calidad de sus productos?**

R: Claro, por ejemplo, cuando se prepara una chacra con tractor que, con yunta, el tractor hace un hueco más profundo y uniforme que con la yunta. Allí mejora el proceso de siembra porque toma más raíz.

**26. Explique detalladamente el proceso de Siembra y Cosecha utilizado en sus tierras.**

R: Para sembrar llámese una parcela de papa, primero se ara la chacra, se deja descansar unos cuantos días. Luego ya viene la siembra, se cura para la plaga. Al mes está saliendo la plantita, se cura para la ranca y para la mosquilla. También se puede curar con abono follar para que la planta esté más fuerte y pasado el mes y medio se deshierba; y viendo la calidad y de acuerdo al tiempo se riega y se aporca cuando está en la floración; luego de esto se vuelve a curar dependiendo si se necesita. Luego se espera la cosecha, cuando la planta se ve madura, se comienza a retirar las papas.

**27. ¿Considera usted que los medios de transporte existentes en el centro poblado de Llaucan 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.**

R: Yo diría que no. Yo he visto que llevan en camionetas los sacos de papa y encima la gente. Deben de tener un camioncito especial para que lleven sus productos de papa.

**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.**

R: En algunos lugares sí. En algunos lugares hay papa de calidad. Por aquí también, solo que nos falta una papa un poco mejor. Lamentablemente no hay un profesional o que nos diga si nuestra papa realmente está bien o no.

**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.**

R: Por un lado, si, sería bacán porque sería exportar. Pero si no hay los recursos suficientes no. Al menos que me alíe con otra persona y compartir las ganancias.

**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.**

R: ¿Pagar para que me certifiquen? La verdad no. No podría pagar. No tengo tanto capital.

**31. ¿Considera usted que los precios que percibe por la venta de sus productos son justos y alcanzan para cubrir sus necesidades? Detalle brevemente.**

R: Le explico, hay ventajas y desventajas. Una ventaja es que para el agricultor que el precio suba (se ponga caro) es bueno, pero a la vez es una desventaja para el que compra. Hoy está a S/.25 la lata y considero que es un precio correcto y justo. Yo creo que los intermediarios. Nosotros lamentablemente no tenemos el poder para establecer los precios de nuestros productos porque vienen y les decimos un precio, pero ellos nos imponen otro precio y si no les vendemos, se van a otros lugares y nosotros nos quedamos con toda la producción, por ello mejor les vendemos al precio que ellos digan.

**32. Detalle brevemente la calidad de vida que goza y brinda a su familia.**

R: Mi calidad de vida es regular, es de campo. No es como en la ciudad donde gozan de bienes, televisores, computadoras; aquí en el campo a las justas su televisor, su radio y pues, eso.

## ANEXO 5: FOTOS DE ENTREVISTA



Foto del Señor Efraín Alzamora Zamora, productor de papa del Centro Poblado de Llaucan, quien ha sido entrevistado.



Foto con el señor Eraclides Alzamora Tafur, productor de papa del Centro Poblado Llaucan el cual ha sido entrevistado.



Foto del señor Dario Julón Lopez, productor de papa del Centro Poblado Llaucan el cual ha sido entrevistado.

## ANEXO 6: FOTOS SOBRE LA PAPA



Foto de una parte de la parcela de tierra del señor Efraín Alzamora Zamora.



Foto de la flor de la papa.

## ANEXO 7: ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS

	<b>ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS</b>	Código : F06-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
---	--	---

Yo, PERCY DAVID MALDONADO CUEVA, 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 PAPA DEL CENTRO POBLADO LLAUCAN PARA FINES DE EXPORTACIÓN, 2018", del (de la) estudiante ALZAMORA CABADA, LIBNI, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 12% 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, 6 de Diciembre de 2019



Firma

PERCY DAVID MALDONADO CUEVA

DNI: 41380193

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable del SGC	Aprobó	Vicerrectorado de investigación
---------	----------------------------	--------	---------------------	--------	---------------------------------



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

"Perfil de los productores de papa del Centro Poblado de Llaucan para fines de exportación, 2018"

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

AUTOR:

ALZAMORA CABADA, LIBNI,

ASESOR:

Mgtr. MALDONADO CUEVA, PERCY D.

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

MARKETING Y COMERCIO INTERNACIONAL

LIMA - PERÚ

2018

Resumen de coincidencias

12 %

Se están viendo fuentes estándar

Ver fuentes en inglés (Beta)

Coincidencias

- 1 Entregado a Universidad... 4 % >
- 2 repositorio.cov.edu.pe 3 % >
- 3 repository.lasalle.edu.co 1 % >
- 4 repositorio.unsa.edu.pe 1 % >
- 5 repositorio.ubi.edu.ec <1 % >
- 6 repositorio.unesaac.edu... <1 % >
- 7 Entregado a Universidad... <1 % >
- 8 rinet.upv.es <1 % >
- 9 thesia.fo.nccu.edu.tw <1 % >
- 10 www.mdpi.com <1 % >
- 11 scielo.ica.una.py <1 % >



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Autor (es) Apellidos y Nombres:

Alzamora Cabada, Libni

D.N.I. : 72226749

Domicilio : Mz. 6 Lote 15 Ventanilla Alta, Zona B.

Teléfono : Fijo : (01) 5497234 Móvil : 932461081

E-mail : libni.alzamora1@gmail.com

### 2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Modalidad:

Tesis de Pregrado

Facultad : Ciencias Empresariales

Escuela : Negocios Internacionales

Carrera : Negocios Internacionales

Título : Licenciado en Negocios Internacionales

Tesis de Post Grado

Maestría

Doctorado

Grado : .....

Mención : .....

### 3. DATOS DE LA TESIS

Autor (es) Apellidos y Nombres:

Alzamora Cabada Libni

Título de la tesis:

Perfil de los productores de papa del Centro Poblado Llaucan para fines de exportación, 2018.

Año de publicación : 2018

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

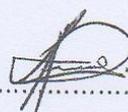
A través del presente documento,

Si autorizo a publicar en texto completo mi tesis.



No autorizo a publicar en texto completo mi tesis.



Firma :  .....

Fecha : 6/12/2018



# 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:

ALZAMORA CABADA, LIBNI

INFORME TÍTULADO:

PERFIL DE LOS PRODUCTORES DE PAPA DEL CENTRO POBLADO LLAUCAN PARA FINES DE EXPORTACIÓN, 2018

---

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

---

SUSTENTADO EN FECHA: 06/12/2018

NOTA O MENCIÓN: 16



FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN