



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS  
INTERNACIONALES

Análisis de la situación de la producción nacional de la papa y su  
oferta exportable en el periodo 2017-2018

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:  
Licenciada en Negocios Internacionales

AUTORA:

Huaman Levano, Yahaira del Carmen (ORCID: 0000-0001-8979-1088)

ASESORA:

Mg. Yaya Castañeda, Doris Rosario (ORCID: 0000-0002-8305-6207)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Marketing y Comercio Internacional

LIMA – PERÚ

2020

## Dedicatoria

A mis padres, quienes inculcaron en mi todos los valores y enseñanzas que hoy me han permitido desarrollarme emocional y profesionalmente, todos mis logros se los debo a ustedes.

A mi hermana, que ha sido siempre mi guía y protectora.

A mi novio, cuyo apoyo siempre me ha otorgado las fuerzas necesarias para seguir cumpliendo mis objetivos.

## Agradecimientos

A Dios, por ser mi fortaleza en mis momentos de flaqueza, y darme un núcleo familiar excepcional.

A mis padres, por el esfuerzo de darme una educación de calidad y por acompañarme en cada nuevo reto que emprendo.

A mi hermana y novio por acompañarme y sostenerme en los triunfos y lecciones.

## Índice

Caratula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimientos .....	iii
Índice .....	iv
Resumen .....	v
Abstract.....	vi
I Introducción.....	1
II Marco teórico .....	3
III Metodología.....	17
3.1 Tipo de investigación y diseño de investigación .....	17
3.2 Categorías, Subcategorías y matriz apriorística.....	18
3.3 Escenario de estudio.....	18
3.4 Participantes.....	19
3.5 Técnicas e instrumento de recolección de datos.....	19
3.6 Procedimiento .....	19
3.7 Rigor Científico .....	20
3.8 Método de análisis de la información .....	21
3.9 Aspectos Éticos.....	21
IV Resultados y discusión.....	21
V Conclusiones.....	45
VI Recomendaciones .....	48
Referencias .....	50
Anexos.....	52

## Resumen

La presente investigación tiene por objetivo determinar si la situación de la producción nacional de la papa influyó en su oferta exportable en el periodo 2017-2018 y validar el supuesto, que la situación de la producción nacional de la papa influyo en su oferta exportable y de qué forma lo hizo. Esta investigación contribuirá con las unidades sociales, que tengan como objeto alguna de las categorías que la presente tesis aborda. Este trabajo fue elaborado con la finalidad de valorar la influencia de los factores de productivos, exigencias no arancelarias, balanza comercial, y oferta exportable, en la situación de la producción nacional de la papa y su oferta exportable en el periodo 2017-2018.

Se trabajó bajo un enfoque cualitativo descriptivo-explicativo, basado en la teoría fundamentada; como fuente primaria y muestra representativa se utilizaron 5 segmentos, contando con puntos de vista, desde la experiencia de representantes de cada una de las categorías abordadas. Por otro lado, las fuentes secundarias fueron análisis de datos documentales y fuentes digitales disponibles en páginas web como: Trade Map, la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria, Centro Internacional de la papa y La Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.

La presente investigación logro concluir que la situación de la producción nacional de papa, influyo en la situación de la oferta exportable de forma negativa, limitándola a no estar en la capacidad integra para su internacionalización en los principales mercados.

Palabras clave: Producción, oferta exportable, productores

### Abstract

The objective of this research is to analyze the situation of the national production of the potato and its exportable offer in the period 2017-2018, which contributes to the social units, which have as one of the categories that the present test addresses, This work was elaborated with the proposal of valuation in the form of the factors of production that affected the situation of the production and exportable supply of potatoes in Peru.

It will be used under a descriptive-explanatory qualitative approach based on grounded theory, as a primary source 5 segments will be used as a representative sample, counting on points of view, from the experience of representatives of each of the categories addressed. On the other hand, the secondary sources are the analysis of documentary data and the digital sources available on web pages such as: Trade Map, the National Superintendency of Customs and Tax Administration, Cite Potato and The Food and Agriculture Organization of the United Nations.

The present investigation was able to conclude that the situation of the intervening factors in the national production of potatoes, had a negative impact on the exportable supply, limiting it to not being able to internationalize in the main international markets.

Keywords: Production, exportable offer, producers

## I Introducción

Atendiendo a la **realidad problemática**, la papa “*Solanum Tuberosum*” es una planta originaria de Sudamérica, siendo el tubérculo su parte comestible. Desde que fue descubierto hasta la actualidad, este tubérculo ha cobrado gran popularidad e importancia alrededor del mundo. La papa resulta ser para muchos países el alimento base y esencial en la dieta de los habitantes, si logramos remontarnos a los orígenes de la papa hace más de 8000 años, se podría estimar que fue domesticada por habitantes que formaban parte del altiplano andino (Sur de Perú, noreste de Bolivia, los andes del Sur y el altiplano de Chile). Posteriormente fueron los españoles los que lograron introducir este tubérculo a Europa. La producción mundial de papa oscila entre los 340,000 millones de toneladas, cultivadas en una superficie de aproximadamente 20'000,000 de hectáreas. En cuanto a los principales países productores se encuentra en primer lugar a China, cuya producción es de aproximadamente, 96 millones de toneladas por año; sigue Rusia, India, Polonia, Estados Unidos, Ucrania, Alemania y Países Bajos.

En el Perú la papa cultivada en sus tierras es reconocida a nivel mundial por sus variedades y cualidades alimenticias, este tubérculo está ubicado dentro de los principales productos agrícolas cultivados en el país, con una producción de alrededor de 5'000,000 de toneladas al año. Respecto a la región, Perú es considerado como el principal productor a nivel Latinoamérica, con la mayor variedad de papas comerciales y nativas producidas.

Sin embargo, existen factores productivos que de no ser manejados de forma íntegra, pueden llegar a perjudicar la productividad y comercialización internacional de la papa peruana, como fue el caso de Enero del año 2018, cuando se generó una gran caída de precios de este tubérculo, disminuyendo de S/0.70 a S/0.20 el kg de papa en las chacras, causando un paro agrario de 2 días donde agricultores de diversos departamentos productores protestaron contra el estado, no solo la caída de precios sino la importación de papa cortada y pre cocida, exigiendo su prohibición, atribuyéndole a esta, el motivo de la caída de precios. El estado peruano emitió un “Decreto de Urgencia ” (DU) N° 001-2018, el cual autorizaba a los gobiernos regionales adquirir el excedente de papa blanca hasta por un millón y medio de soles “a fin de contribuir en la atención de programas sociales y/o asistenciales, conducidos a través de entidades públicas, sin embargo esto no llevo a concretarse ya que a los pocos días el problema se resolvió porque el precio de la

papa subió por si solo a S/ 0.50, de forma que, ningún gobierno regional llegó a adoptar dicho decreto.

A raíz de este paro agrario saltaron a la luz, muchas hipótesis de causas y/o razones por las cuales este tubérculo se encontraba en una crisis constante de producción y comercialización tanto nacional como internacional, ya que resultaba casi inexplicable que Perú siendo el primer país productor de papa en Latinoamérica y con las mayor variedad de papas cultivadas, enfrente constantemente crisis comerciales nacionales, sin siquiera llegar a una internacionalización sostenida, por la precaria situación de exportación de la papa como materia prima, así como de sus derivados.

Es por todo lo anterior expuesto que surge la necesidad de investigar si la situación de la producción nacional de la papa influyó en su oferta exportable en el periodo 2017-2018, lo cual ayudó a contextualizar e identificar la situación e incidencia de los factores más importantes e influyentes en la producción de este tubérculo.

El presente trabajo sostiene su **justificación teórica** en la contribución con las unidades sociales que presenten objeto social en el sector agro, brindando un medio informativo relacionado a producción, exigencias no arancelarias, balanza comercial y asesoría técnica. Tenemos como **justificación práctica**, que se busca mediante la presente investigación generar un precedente, que se conozcan los procesos realizados y se vele por su mejora y adecuación progresiva al comercio internacional. **Por justificación metodológica**, se utilizó un método de investigación estructurado, como la codificación, categorización, triangulación e interpretación de resultados de forma confiable y objetivos, a fin de que pueda servir como guía, para futuras investigaciones.

La trascendencia del presente trabajo busca que los objetos sociales interesados en el sector que aquí se investigan, busquen ya sea de forma individual o conjunta trabajar en algunas de las mejoras que se plantearan en las recomendaciones, a fin de encontrar en la comercialización internacional un medio de desarrollo para el sector productor de papa.

Para realizar esta investigación se establecieron 4 objetivos específicos, los cuales fueron: Objetivo específico 1 Determinar si los factores productivos influyeron en la situación de la producción nacional de la papa y su oferta exportable en el periodo 2017-2018. Objetivo específico 2: Determinar si las exigencias no arancelarias influyeron en la situación de la producción nacional de la papa y su oferta exportable en el periodo 2017-2018? **Objetivo específico 3:** Determinar si los factores de la balanza comercial

influyeron en la situación de la producción nacional de la papa y su oferta exportable en el periodo 2017-2018? **Objetivo específico 4:** Determinar si el manejo de los factores de oferta exportable influyo en la situación de la producción nacional de la papa y su oferta exportable en el periodo 2017-2018.

Bajo esa premisa, se busca validar el siguiente **Supuesto General 1:** La situación de la producción nacional de papa influyó en su oferta exportable en el periodo 2017-2018. Como supuestos específicos a validar se tiene: **Supuesto específico 1:** Los factores productivos influyeron en la situación de la producción nacional de la papa y su oferta exportable en el periodo 2017-2018. **Supuesto específico 2:** La exigencias no arancelarias influyeron en la situación de la producción nacional de la papa y su oferta exportable en el periodo 2017-2018. **Supuesto específico 3:** La balanza comercial influyo en la situación de la producción nacional de la papa y su oferta exportable en el periodo 2017-2018. **Supuesto específico 4:** Los factores de la oferta exportable influyeron en la situación de la producción nacional de la papa y su oferta exportable en el periodo 2017-2018.

## II Marco teórico

Respecto a los **trabajos previos nacionales**, Saavedra (2017) en su tesis titulada “Planeamiento estratégico de la papa” para obtener el grado de magíster en administración. Aporto a la presente investigación información referente a la situación general de la papa, diversidades, producción nacional, regiones productoras, toneladas producidas, rendimientos por hectáreas, entre otras estimaciones que han contribuido a actualizar la información general de la producción de este tubérculo, así como identificar problemas existentes en la cadena de producción, de tal manera que se puedan proponer mejoras al sector que se vean reflejadas no solo en la comercialización nacional sino también internacional.

Por su lado, Trujillo (2017) en su tesis titulada “Factores determinantes de la producción de papa en el Perú para el periodo de años 1990 – 2013 “para obtener el título profesional de economista, aporto a la presente investigación información importante sobre la situación del cultivo de papa entre los años 1960 hasta el año 2015, rendimiento de la papa, certificaciones, estacionalidad del cultivo, mercados, producción mundial, nacional, precios, composición de la papa y variedades, que sirven como sustento a la información brindada en el presente trabajo de investigación.

También tenemos a Olachea y Tubilla (2017) en su tesis titulada “Estudio de factibilidad para la producción y comercialización de papa semi-procesada para papa frita y optimización en la utilización de los subproductos de papa en Arequipa” para obtener el título de Ingeniero Industrial, este trabajo de investigación fue aporte para conocer aspectos básicos de la producción de la papa pero además nos sirve como un precedente para realizar aportes sobre la promoción de la industrialización de la papa, la viabilidad de realizar un modelo de negocio donde se le de valor agregado a la papa y así mismo conocer los aspectos importantes y básicos para industrializar la papa.

Así mismo, Terrazas y Arias (2019) en su tesis titulada “Estudio de pre factibilidad de la implementación de una planta productora y comercializadora de papas pre fritas congeladas para servicio de maquilas y venta en restaurantes de pollo a la brasa de la zona Lima Norte” para obtener el título de ingeniero industrial, esta tesis es básicamente un proyecto de negocio, que aporta a la presente investigación como un modelo también de industrialización de la papa peruana, respecto a la venta de papas pre fritas y congeladas

para la industria de pollerías peruanas, fundamentalmente en esta investigación podremos apoyar las recomendaciones y aportes sobre el valor agregado a la papa peruana.

Bernet, Delgado y Sevilla (2008), en su investigación titulada, “Centros de acopio de papa: Factibilidad de promover e implementar este concepto en la sierra peruana”, aporta a la presente investigación debido a que sostiene y afirma que los rendimientos más altos respecto a la producción de papa, están centrados en la costa debido a los siguientes factores: Clima (ausencia de heladas y sequias), calidad de la semilla (certificada), uso exclusivo de variedades mejoradas (capacidad de producción), fertilizantes eco-amigables, mecanización de producción (industrialización), planificación de siembra por campaña, tecnología para control de plagas y enfermedades.

Respecto a los **trabajos previos internacionales**, tenemos a Acatino (2016) en su tesis titulada “CROPS & MARKETS” para obtener para optar al título de ingeniero civil en computación, esta tesis aporta en gran valor al tema que deseamos analizar, con mayor énfasis a la certificación de semillas de papa, procesos de certificación, entidades certificadoras, mercado a los cuales se puede dirigir la exportación de estas semillas, rentabilidad, tecnología, entre otros aspectos importantes que pueden ser de referencia para buscar mercados donde se puedan comercializar con mayor éxito las semillas de papa peruana.

Por otro lado, Vergara (2016) en su tesis titulada, “Estudio de factibilidad de campos de cultivo chilenos desde la certificación de la semilla de papa” para obtener el grado de Ingeniero Agrónomo, esta tesis aporta significativamente al presente trabajo ya que evalúa el grado de beneficio que otorga a la producción de la papa, el cultivar semillas certificadas y de calidad, modelo que puede ser aplicado en los diferentes campos de cultivo peruanos.

Por su parte, el Instituto Nicaragüense de Tecnología Agropecuaria, en su guía para el manejo integrado de plagas en el cultivo de la papa (2004), aporta un soporte escrito respecto a los factores limitantes de la producción de papa en Nicaragua, establece a la escasez de semillas certificadas y sus altos costos, así como también el resultado de estos, que son la baja calidad de los tubérculos. Así mismo sostiene que la utilización de semillas sanas, el correcto uso de herramientas agrícolas, estudio de variedades resistentes, desinfección de sueños y evitar la siembra de papa-semilla, reduce el riesgo de enfermedades en la planta de la papa.

Por su parte, Ríos (2007), en su trabajo de investigación titulado, “Distribución y variabilidad de *Ralstonia Solanacearum* E.F. Smith, agente causal de marchitez bacteriana en el cultivo de papa (*Solanum Tuberosum* L), en tres departamentos del norte de Nicaragua”, para obtener un diplomado en protección agrícola y forestal, este trabajo aporta sustento al presente trabajo de investigación respecto a el riesgo que existe respecto a los diferentes tipos de manejo de los cultivos independizados que se encuentran dentro de una localidad productora, el usar semillas contaminadas, puede hacer que las enfermedades de la planta de un cultivo, contamine a los demás cultivos por medio del agua, de ser el cultivo secante.

Figuroa (1996), en su investigación *Pequeña Agricultura y Agroindustria*, aporta al presente trabajo de investigación, ya que sostiene que el agricultor peruano no posee la capacidad de autofinanciar su crecimiento, pertenece a una agricultura de subsistencia, operando en un mercado de incertidumbre, operando con restricciones respecto a su capacidad productiva, si no cuenta con un apoyo gubernamental, los productores no podrán asumir ninguna paso al crecimiento que les genere en mínimo riesgo económico.

Así mismo, Chander (2014), en su tesis titulada *Effect of planting dates on growth, yield and quality of potato (solanum tuberosum L.) varieties* para obtener el grado de doctor en filosofía (ciencia vegetal), aporta a la presente investigación información importante

sobre los efectos sobre las fechas de siembra, crecimiento, rendimiento y efecto en calidad de la papa (*Solanum Tuberosum*) y variedades.

Según el Ministerio de Agricultura y Riego, respecto a la producción de papa en el Perú, se encuentran aproximadamente 716,000 productores, clasificados en pequeños (3 hectáreas o menos), medianos (3, máximo 5 hectáreas) y grandes con más de 5 hectáreas. La mayoría de los productores de papa en el Perú cuentan con hectáreas pequeñas y se caracterizan por producir para autoconsumo, semilla y venta a acopiadores o mercados rurales. Solo los agricultores medianos o grandes, pueden destinar parte o toda su producción para la comercialización directa a mercados mayoristas o empresas agroindustriales. En cuanto a las principales regiones productoras, durante el periodo 2017-2018, se tiene a Huánuco y Junín como principales departamentos productores con alrededor de 20,000 a 25,000 toneladas, luego se tiene al departamento de Ayacucho con 10,000 toneladas, Lima entre 15,000 a 20,000 toneladas, Ica 10,000 y por último el departamento de Apurímac con menos de 5000 toneladas producidas durante el periodo mencionado. Respecto a las variedades más comerciales y sus precios a nivel de Lima Metropolitana, se tuvo a la papa amarilla con precios entre S/ 2.00 a S/ 2.83, luego la papa Perricholi y Yungay con precios entre S/ 0.90 a S/ 0.79 y S/ 1.20 a S/ 1.21 respectivamente. Por último en cuanto a la papa de la variedad Canchan y Única, se encontraron con los siguientes intervalos de precios, S/ 0.90 a S/ 0.74 y S/ 1.00 a S/ 0.90 respectivamente.

Según el Centro Internacional de la papa (2011), manifestaba que la situación de la producción de papa en el Perú funciona como un indicador que mide la situación de pobreza, sobre todo para la región de la Sierra, principalmente si se tiene en cuenta que en sus altitudes que oscilan entre los 3000 a 5000 msnm, en su mayoría no existen más opciones que la producción agrícola, y que por tanto los resultados negativos de una campaña tienen clara influencia en el nivel y calidad de vida del productor.

**Categoría 1: Factores productivos**, corresponden a los lineamientos, necesarios para la elaboración de bienes con el fin de satisfacer una necesidad. Según Rojano, Salazar y Llamas (2004), manifiesta que los factores productivos trabajan y están dirigidos a una interacción entre diferentes factores físicos y químicos, que deben ser controlados, dentro del ciclo natural del crecimiento de la planta, buscando asumir de forma exitosa las restricciones arancelarias y no arancelarias del mercado internacional.

Respecto a los factores productivos de papa en el Perú, Alvarado (2002), manifiesta que la producción de papa a nivel nacional, respecto a la capacidad productiva menciona que su característica la heterogeneidad, lo cual se plasma en el nivel de rentabilidad que obtienen los cultivos por hectáreas y regiones. Así mismo asevera que en la Costa se obtiene un rendimiento por hectárea mucho mayor a la Sierra, respecto a hectárea cosechada. El nivel de rendimiento de los cultivos depende directamente del uso de semillas certificadas, mejoradas, el tipo de tecnología empleada, el uso de fertilizantes que no dañen ni contaminen el cultivo, la mecanización de la siembra y cosecha, tecnificación de riego, y el manejo controlado de enfermedades o plagas que puedan amenazar la sanidad agrícola.

A su vez, el Ministerio de Agricultura y Riego (2003), manifiesta que en los factores productivos de la papa, el primer actor es el agricultor que es la persona que debe tener la completa capacitación para realizar su cultivo y hacerlo sostenible, respecto a semillas, maquinaria, financiamiento, asistencia técnica y agroquímicos principalmente.

**Subcategoría 1: Capacidad productiva,** Según el Ministerio de Agricultura y Riego, respecto a la capacidad de producción sobre el cultivo de papa en el Perú, la sierra concentra el 96% de superficie sembrada, sin embargo los niveles de rendimiento por hectárea, resultan en su mayoría inferiores con respecto a la siembra en costa. Esto se debe principalmente a la brecha diferencial del manejo del uso de semillas certificadas, las variedades cultivadas de acuerdo a las características del suelo, el uso de pesticidas, el nivel de industrialización, manejo de riego tecnificado y control de enfermedades y plagas. Sobre los patógenos acumulados en la tierra, los productores deben evitar cultivar de forma seguida en las mismas hectáreas, y buscar rotar en ciclos de 3 o más años, sin embargo, no todos los agricultores especialmente de la sierra se encuentran en la capacidad sistemática y financiera de migrar de cultivos.

Según el Centro Internacional de la Papa (2010), este tubérculo tiene una gran producción anual de 4.5 millones de toneladas a diferencia de otros productos que suelen formar parte de la dieta básica diaria de los peruanos (como la yuca, el arroz o maíz) o productos exportables como los espárragos o el café), sin embargo, en los últimos años han existido de forma latente 3 factores que han producido la reducción abismal de los precios de kilo de papa en chacra, la excesiva intermediación en la comercialización, la falta de industrialización del sector y la conocida sobreoferta estacional; estos factores ponen en evidencia los problemas de organización que sufre el sector. El resultado de ello

está relacionado con el bajo nivel de producción que no alcanza para competir de forma equitativa con países como China o Países bajos, donde sus toneladas de producción oscilan entre los 400 000 millones de toneladas de papa producidas al año.

**Subcategoría 2: Precios** En cuanto a los **precios**, según el Ministerio de Agricultura y Riego (2017). Uno de los principales factores para la caída de los precios de la papa fue la disminución del consumo per cápita, existía una demanda inelástica en relación al consumidor y la papa, es decir que, si el mercado nacional tenía una mayor oferta en el mercado, el consumidor no iba a consumir más papa de lo que está acostumbrado. Por tanto, los precios en las chacras comenzaron a tener una tendencia bajista muy marcada en los últimos años. Los precios en el mercado pueden regirse de acuerdo a la estacionalidad de la producción, entre Abril y Junio, los agricultores de la Sierra, abastecen principalmente al mercado local, debido que la campaña de la Costa es reducida, sin embargo, al caer la producción de Sierra que es la grande, empieza la cosecha que corresponde a la Costa, principalmente Lima e Ica, los cuales ingresan a abastecer los mercados de la ciudad de Lima, con precios mucho más elevados y sostenibles, que el resto del año.

Respecto a los precios de la papa el Ministerio de Agricultura y Riego (2018) en su boletín informativo, manifiesta que entre los Enero del 2017 a Diciembre del 2018, se tuvo que, el comparativo del primer trimestre se tuvo una caída de precios en mercado mayorista, en Enero -56.6%, Febrero -40.4% y Marzo -12.4%, respecto a los siguientes 9 meses, los precios tuvieron ligero crecimiento en mercado mayorista en Lima, sin embargo esto no necesariamente significa mejor ingreso para el agricultor, ya que los precios por kilo ya tienen un margen de utilidad para los intervinientes en la cadena de comercialización nacional, por tanto si los precios oscilaban desde S/ 0.43 a máximo S/ 1.03, se puede deducir fácilmente que el monto pagado en Chacra debe ser muy por debajo del costo de producción, ya que debió estar entre S/ 0.20 a S/ 0.40 el kg en chacra, perjudicando al agricultor.

En la campaña agrícola 2017-2018, se cultivaron aproximadamente 270 mil h/e. de papa, presentándose un incremento de 35,000 hectáreas, con respecto a la campaña 2016-2017, lo cual trajo como consecuencia que exista una sobreoferta, cayendo el precio pagado al agricultor, ello se puede apreciar en el análisis de comportamiento de precios que realiza en Ministerio de Agricultura y Riego.

Es importante recordar, que las fluctuaciones de precios de papa forman parte de un ciclo natural de oferta y demanda, el problema ocurre cuando estas fluctuaciones se vuelven constantes, crónicas y afectan directamente los intereses del agricultor, como del sector en sí, es que saltan a relucir problemas de incapacidad de diversificar su producción, falta de sistemas de decisión de siembra, desarrollo integral para la agro industria de papa y la falta de cooperativas que busquen mejorar su productividad para penetrar nuevos mercados.

**Categoría 2: Exigencias no arancelarias,** El Centro de Comercio Internacional (2017) comenta que estas son disposiciones de política comercial establecidas no necesariamente al cobro de un arancel, sino más bien a las prohibiciones o restricciones que establece un país con el fin de proteger su industria o comercio, están medidas no arancelarias pueden ser, controles de calidad, fitosanitarios, entre otros).

La papa es una planta que cuenta con gran capacidad de absorción de nutrientes del suelo en que se cultiva. Cuenta con gran capacidad de adaptación al suelo, cuando se siembra, inclusive si este no cuenta con los requisitos fitosanitarios requeridos. Sin embargo, por ese mismo motivo es que esta planta es tan susceptible o vulnerable a factores endógenos, que pueden afectar el producto o tubérculo, estos factores pueden ser patógenos, plagas, hongos o diferentes tipos de bacterias.

Según el Centro Internacional de la Papa (2010), el Perú tiene acuerdos internacionales que constituyen una gran oportunidad de apertura comercial para muchos productos producidos en el país, sin embargo, respecto al sector agroindustrial, existen restricciones fitosanitarias establecidas, sobre todo respecto al ingreso de la papa fresca. El país cuenta con escasas posibilidades de exportación de este tipo de papa, debido que la mayor parte de su producción se encuentra centrada en la sierra, esta región por sus limitaciones productivas y técnicas, sufre aun por estar sujeta a plagas como la racha, gorgojo y las heladas. Otra limitación sanitaria se debe a que el Perú es catalogado según la FDA, como país con mosca de la fruta, sin embargo, debería rebatirse debido que esta plaga es costera, sin embargo, son negociaciones que se deben realizar de país a país, por el Ministerio de Agricultura y Riego.

**Subcategoría 1: Certificación de la semilla,** Respecto a la certificación de semillas de papa, el Instituto Nacional de Innovación Agraria, manifiesta esta certificación se basa en el análisis y posterior verificación de la producción, identidad, acondicionamiento y

calidad de la semilla. El servicio de certificado estaba bajo competencia del Área de Regulación de Semillas (INIA) y es brindada en el Perú, de acuerdo a las siguientes formas: Delegación del Servicio de Certificación (ARES delega el servicio de certificación a personas naturales o jurídicas privadas o públicas que lo soliciten y siempre y cuando cumplan el Reglamento Técnico de Certificación de Semillas (Decreto Supremo N° 025-2004-AG) y en el TUPA del INIA) y la segunda forma es mediante el Servicio de Certificación brindado por el Ares. (ARES certifica las semillas, a través de 8 estaciones experimentales agrarias del INIA cumpliendo el Reglamento Técnico de Certificación de Semillas (Decreto Supremo N° 024-2005-AG) y en las Normas de Producción, Certificación y Comercialización por Especie o Grupo de Especies.

En el Perú, la certificación de la semilla de la papa es una constante que sigue latente en las cosechas de papa, y la razón es que la semilla no cuenta con certificación uniforme para todas las unidades productoras, esto es aprovechado por los acopiadores quienes trafican con ellas y terminan generando grandes pérdidas a los agricultores, quienes año tras año tienen menor rentabilidad. El kg de semilla que costaba 70 a 80 céntimos, se vende entre 40 céntimos, ya que los acopiadores mezclan las semillas buenas con semillas de zonas aledañas productoras, y de esta forma desprestigian la calidad de las buenas semillas. Entonces como la semilla no está aún certificada, sigue existiendo carta libre para que este negocio ilícito siga existiendo. En la actualidad no hay aun control por parte de las autoridades competentes que realicen un seguimiento de calidad a las semillas de papa, para poder mejorar la calidad de las mismas y mantengan su prestigio.

En el Perú el uso de fertilizantes para los cultivos de papa, oscilan entre los 200,000 a 216,000 toneladas, conteniendo principalmente nutrientes como el potasio, nitrógeno y el fosforo. Sin embargo, la aplicación de estos fertilizantes está sujeta a la capacidad productiva de cada agricultor, los pequeños agricultores en su mayoría aplican una combinación de fertilizantes nitrogenados y abono orgánico, como estiércol de ganado. Los medianos y grandes productores si tienen la capacidad económica de aplicar a sus cultivos, nutrientes con nitrógeno, fosforo o potasio y también fertilizantes de complemento con vitaminas y Fito hormonas, que nutren la tierra y logran un rendimiento mucho mayor, en cuanto a producción por hectárea. Los productores peruanos podrían incrementar el rendimiento de sus cultivos, si realizaran análisis de suelos, puesto que hasta la actualidad, la aplicación y/o uso de fertilizantes se realiza de forma empírica, sin una planeación, ni asesoría, que los ayude a identificar el beneficio que obtendrían de

realizar prácticas agrícolas tecnificadas, a ello se le suma, los altos costos que implica, la falta de fertilizantes orgánicos en las zonas alto andinas y el gran desconocimiento que se tiene en el sector agricultor sobre la el uso de fertilizantes orgánicos.

**Subcategoría 2: Agro biodiversidad,** Respecto a la agro biodiversidad y su aplicación, el Instituto de Desarrollo y Medio Ambiente (IDMA) (s.f), refiere que existía un peligro latente de disminución de diversidad de variedades de cultivos nativos tanto en tubérculos, raíces, granos y frutos), generado por el uso indiscriminado de agroquímicos, adicionándole la poca valoración y asesoría a las comunidades campesinas cuyos cultivos están orientados a variedades nativas, es decir que aplicaban el cuidado de siembra y cosecha de forma natural. Las cosechas eran vulnerables a factores endógenos, como plagas, enfermedades y factores ligados al cambio climático como sequias, inundaciones y heladas. Es por ello que los agricultores de papa enfrentaban las siguientes limitaciones para aplicar la agro biodiversidad: Falta de cooperativas, capacitaciones conservacionistas, falta de asesoría técnica y escaso apoyo del gobierno central y regionales.

**Categoría 3: Balanza Comercial** Respecto a esta categoría, El Banco Central de la Reserva (2018) manifiesta que la balanza comercial es el resultado de la diferencia existente entre las exportaciones y las importaciones de un determinado bien en un periodo establecido. Considerándose exportaciones e importaciones las de régimen definitivo.

Realizando la comparación de la producción nacional de la papa en el 2017 y la importación de papa congelada y pre cocida, según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, la producción nacional fue de 4'776,294 toneladas y el volumen importado de papa pre frita congelada, fue de 32,000 toneladas, correspondiendo al 0.67% del total la producción nacional. No existe una competencia directa entre ambos ya que se habla de dos productos distintos. La balanza comercial no se puede realizar sobre la papa pre frita versus la papa producida en el Perú porque se está hablando de dos partidas arancelarias distintas. Sin embargo respecto a ello es importante precisar respecto a la balanza comercial de la partida SUNAT 2404.10 correspondiente a la papa importada pre frita y congelada, resulta negativa, ya que el monto importado supera lo exportado en 18,896 dólares en el 2017 y en el 2018 la importación de esta partida supera en 4,951 dólares a las exportaciones. Sin embargo la balanza comercial correspondiente a la partida 0701.00, que corresponde a la papa fresca (en materia prima),

en ambos años y hasta la actualidad si resulta positiva, ya que no se exporta papa fresca al Perú que compita pueda competir con la producida a nivel nacional.

**Subcategoría 1: Importación de papa** Según el Comité de Comercio (2018) La papa a pesar de ser originaria de Perú y contar con más de 3000 variedades, si realiza la importación de este producto hace años atrás. La papa pre frita importada, es adquirida por empresas cuyo producto original destaca por tener características homogéneas, en cuanto a calidad. Se importa papa principalmente de Bélgica y Países Bajos, en su mayoría es papa pre cocida y dirigida a cadenas de comida rápida.

La importación de papa en el Perú ha tenido un crecimiento no sostenido, puesto que, Según la Superintendencia de Aduanas y Administración tributaria, indica que en el año 2017 la cifra importada fue de 33,522 toneladas, al culminar el 2018 la cifra importada llego a 31,522 toneladas, con un valor FOB de 25,951 dólares americanos, liderando en años periodos Países Bajos como principal proveedor de alimentos agroindustriales. Teniendo en cuenta que la producción peruana de papa al año, oscila entre los 5'000,000 de toneladas, el nivel de importación, si se quisiera haber realizado un comparativo, no ocupada más de 0.64% de cuota participativa en el mercado. Respecto al sector donde se dirige este tipo de importación, es al sector de pollerías, ya que, como industria, consume más de 250,000 toneladas de papa al año y solo el 14% del total de papa vendida a pollerías.

Respecto a la importación de papa al Perú, la Dirección General Agrícola (2016), manifiesta: La única forma de poder disminuir la cantidad de papa importada al Perú en presentación, picada, pre cocida y congelada; es mejorar la oferta peruana de la papa, ya que la papa que ingresa del exterior, no es una competencia desleal, solo cumple una función de abastecer una demanda, la cual el sector productor peruano no puede, primero porque no hay la tecnología necesaria, segundo los volúmenes de producción no cubren lo necesitado para la industrialización y tercero este volumen no es homogéneo en cuanto a calidad de primera categoría, por ello se recurre a la compra de papa procesada extranjera. En ese sentido, el tipo de papa que demandan las franquicias de pollerías, tienen características importantes por las cuales la adquieren, por ejemplo, que contengan bajo contenido de azúcares y que la capacidad de cocción sea rápida, y se mantenga la calidad en el plato.

**Subcategoría 2: Exportación de papa** Con respecto a la exportación de papa peruana, CITE papa y otros cultivos andinos (s.f) manifiesta que en el 2017 y 2018 se exportó 643 toneladas de papa fresca, así mismo manifiesta que este organismo junto con el Ministerio de Agricultura y Riego se encuentran trabajando en apertura más mercados internacionales para que ingresen más exportaciones de papa peruana. La exportación de papa blanca en el Perú no puede exportarse bajo la partida 2404.10 papa cortada, precocida y congelada, debido a que la limitada agroindustria en el Perú no lo permite, principalmente porque la producción nacional no cuenta con grandes volúmenes de cosecha para poder competir con las grandes agroindustrias Europeas. Sin embargo, penetrar mercado orgánico sería una buena alternativa para fomentar la agroindustria en el Perú.

**Categoría 4: Oferta exportable:** Según, La Secretaria de Economía del Gobierno Federal de México(s.f), manifiesta que la oferta exportable hace referencia al cumplimiento de factores competitivos como precio, calidad, volumen, exigencias, capacidad productiva, que tiene un producto a fin de que pueda cumplir de forma íntegra y eficiente un contrato de exportación definitiva. Los requerimientos necesarios para poder considerar oferta exportable eficiente y beneficiosa para un sector y/o país, son: Factores productivos planificados y ordenados, capacidad de lograr volúmenes adecuados con la calidad solicitada por y para atender una demanda internacional y por ultimo contar con el apoyo necesario, para los lineamientos de una producción con miras a la exportación y para poder posicionar el producto con una promoción comercial adecuada.

Según la Asociación Peruana de Exportadores (2017), respecto a la contextualización sobre la oferta exportable de papa en el Perú, resaltan las exportaciones de snacks y derivados en su mayoría orgánicos correspondientes a la partida arancelaria 2005.20, en cuanto a volumen exportado en el año 2017 se tuvo una exportación de 166,141 toneladas, mientras que en el año 2018 se tuvo 164,168 toneladas exportadas, teniendo una disminución en cuanto a volumen, que por ende estuvo ligado a la disminución de ingresos monetarios reflejándose en el 2017, 379.421 dólares y 356.870, respectivamente.

**Subcategoría 1: Asistencia Técnica,** Según CENAGRO (2015), La mayor parte de agricultores en el Perú considera que la asesoría técnica, es un factor fundamental para el correcto desarrollo del sector, sin embargo solo el 9% de las 700,000 familias dedicadas al cultivo de papa, tienen acceso a una asesoría técnica por parte del Estado, específicamente del Ministerio de Agricultura, ello describe la precaria situación que se

vive respecto al tecnificado de los campos, con mayor incidencia en la Sierra, resultando insuficiente las acciones realizadas por parte del estado con respecto a cubrir la oferta a nivel internacional.

INCAGRO (2002), refiere que la asesoría técnica para el sector agricultor de papa es fundamental y constituye el primer motor de avance para la industrialización de la papa, a fin de que se pueda aperturar para el Perú, un mercado seguro al cual abastecer y con precios competitivos que le generen verdadera rentabilidad al sector.

La organización de productores tiene como función principal formar alianzas estratégicas entre los agentes que se encuentran dentro y fuera de la cadena, buscando obtener beneficios de la extensión de las economías de escala o cultivos, aminorando los costos de acceso a crédito. A pesar de los grandes beneficios que podrían tener los agricultores, aun muchos de ellos se resisten a comprometerse y organizarse en grandes proyectos conjuntos, debido a que desconfían en la escasa visión empresarial que otorgue beneficios a toda la cadena interviniente productiva y comercializadora. En el Perú el principal gremio de papa existente es La Coordinadora Nacional de Productores de Papa, que aún está consolidándose en 14 departamentos del Perú.

En el Perú existieron mecanismos de apoyo, como lo fue hasta el año 2019 la Comisión Nacional de Productos Bandera (COPROBA), creada en el 2004, con el fin de promover la exportación de productos más emblemáticos producidos en el Perú, para poder lograr generarles una oferta exportable, con posterior consolidación en los mercados internacionales. Hasta su desactivación COPROBA, desarrollo estrategias comerciales para 14 productos, donde se desatacan, la lúcuma, la cerámica de Chulucanas, la quinua, el cacao, entre otros, sin embargo, cabe mencionar que durante los 16 años trabajados, la papa peruana no fue incluida como “producto bandera” y por tanto, no se le logro desarrollar ningún plan de promoción comercial como tal.

Ministerio de Agricultura y Riego (s.f) Por su parte el Plan Estratégico Nacional Exportador, es formulado por el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, con el objetivo fundamental de desarrollar de forma impetuosa el comercio exterior peruano, para poder diversificar e incrementar su oferta exportable, de manera que el Perú pueda ingresar a los mercados más importantes a nivel internacional de forma competitiva. El plan estratégico, resulta importante para el sector agropecuario, ya que uno de los pilares contemplados, es el de desarrollar productos con valor agregado, volumen adecuado y calidad requerida. En el plan actual, que rige hasta el año 2025, se han desarrollado

diversos análisis de productos, como aceituna, banano orgánico, cacao, conchas de abanico, entre otros, con ausencia de alguna dirigido y especializado en la papa peruana.

Con el objetivo de promover la competitividad dentro del sector agropecuario el Ministerio de Agricultura y Riego creó mecanismos que faciliten el acceso a créditos para los agricultores, a razón de ello, en el año 2001 se creó El Banco Agropecuario (AGROBANCO), cuyo 100% de acciones pertenece al Fondo Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado (Fonafe), este banco agropecuario, busca otorgar créditos a los agricultores, otorgándoles tasas de interés preferenciales (reglamento tarifario general de Agrobanco) y a su vez una asistencia técnica gratuita. Es importante mencionar que según El Comercio (2019), manifiesta que en el año 2018, se manejó la posibilidad de cerrar Agrobanco, debido que reportó pérdidas significativas, causadas por el deficiente gestión de cobranza a los créditos otorgados.

Fondo AgroPerú, se creó el 23 de Febrero del año 2009, y trabaja bajo la supervisión de Agrobanco que a su vez, funciona bajo la supervisión del Ministerio de Agricultura y Riego. AgroPeru se creó con el Decreto de Urgencia N°027-2009, a fin de que se establezcan medidas financieras y/o económicas, de carácter extraordinario, para poder otorgarle al agricultor un respaldo extra, frente a situaciones críticas, que puedan afectar al sector agropecuario. Sin embargo, la brecha existente entre estos mecanismos de apoyo financiero y los agricultores, son los requisitos para acceder al crédito, ya que la mayoría de agricultores pequeños, no están en la capacidad de sustentar documentación como la de pertenecer a una asociación agraria, o la de tener más de 5 hectáreas de siembra, ya que pertenecen a la agricultura minifundista, que necesita asesoría, para su orden y formación de cooperativas productoras.

**Subcategoría 2: Industrialización,** La industrialización se relaciona de forma directa con la producción de bienes en proporciones grandes y al procedimiento por donde pasa una sociedad económica agrícola a convertirse en un sistema económico industrializado. Esta es generada en un sector puntual o específico y encuentra su fundamento en el desarrollo de maquinarias, técnicas, procedimientos de trabajo cuya finalidad es de producir más cantidad en menos tiempo, por el lado financiero es buscar la forma de maximizar resultados que benefician al PBI del país. Según Jhonatan Bringas (2018) gerente de ventas internacionales de Stet Holland BV respecto al Perú, si bien es cierto tenemos una gran variedad de papas, además de una abundante producción en Latinoamérica, el siguiente peldaño a escalar sería sin duda instalar una planta que

transforme la papa como materia prima en un producto derivado o terminado. Pero la pregunta sería ¿Resultaría factible instalar una planta que procese papa en el Perú? Después de culminada la huelga que iniciaron los agricultores a inicios del año 2018, quienes efusivamente acusaban a la importación de papa congelada pre frita, específicamente desde Países Bajos, de penetrar el mercado peruano bajo competencia desleal.

En ese entonces la sobreproducción de papa fue comprada por el estado y se logró disipar la huelga y los enfrentamientos, sin embargo, es inevitable seguirse preguntando ¿Por qué si tenemos tanta producción de papa, al menos en Latinoamérica, por que importamos en lugar de realizar una producción local de papa congelada pre frita? Existen limitaciones, si bien es cierto Perú importa papa de Holanda, pero no puede venderle papa a Holanda, primero porque el país no cuenta con una planta de procesamiento, motivo por el cual resultaría imposible venderla como un producto retail, segundo problema y más complejo son las limitaciones sanitarias. La papa como tal es una planta cuya raíz (tubérculo) absorbe grandes propiedades del suelo donde ha sido cultivada. Su epidemiología, la cual consta de bacterias, hongos), naturalmente es bastante distinta a la holandesa. En síntesis, la papa peruana le puede transmitir enfermedades, o bacterias que en Europa no existen. Además de que en Perú la producción de papa no se encuentra certificada. Podría ponerse una planta en Perú, sin embargo, es poco probable que lo haga ninguna de las grandes organizaciones o empresas del mundo, por la poca accesibilidad de tecnología y altos costos de implementación de planta.

Ministerio de Agricultura y Riego (2003) Respecto a empresas agroindustriales en el Perú, se tiene a Snacks America Latina, esta empresa requiere al año, alrededor de 6000 toneladas, de las variedades Capiro y Tomasa y emplea la modalidad de trabajo con los agricultores de siembra por contrato, ello consiste en que los productores realizan la siembra de acuerdo a lo estipulado en el contrato firmado por la empresa y el agricultor y se establece una siembra con un cronograma establecido, los precios los fija la empresa, pero generalmente son mucho mejor que los del mercado nacional. Para este tipo de siembra por contrato, se toma en primer lugar una muestra de la planta a fin de verificar si cumple con los estándares de calidad o requisitos necesarios, para que la empresa pueda transformarla en el producto final, si este es rechazado, el agricultor debe vender la producción al mercado mayorista.

Respecto al financiamiento, el agricultor no recibió ningún apoyo económico por parte del contratante, sin embargo, en su mayoría este tipo de contratos le permite al productor costear la producción y obtener un margen de utilidad. La transformación de la materia prima en un bien con valor agregado, genera beneficios en cuanto a evitar problemas de duración de la papa, estar sujetos a la producción por estacionalidad, mejora los estándares de calidad de la planta y el tubérculo, facilita su comercialización en mercados más exigentes.

El desconocimiento respecto a las normas de calidad que se deben cumplir para obtener cosechas de calidad, redujeron la posible demanda que la papa podría haber tenido a nivel nacional o internacional; la agroindustria peruana enfrentaba factores limitantes como el abastecimiento limitado e irregular de la materia prima (papa), el cumplimiento de características específicas como calibre, forma, ojos; para que puedan ser procesados en las maquinas.

Según Scott (2017), países de latinoamericana como Colombia, realizan colaboraciones con entidades privadas y públicas, uniendo esfuerzos que permitan fortalecer la investigación sobre políticas comerciales que impulsen el crecimiento de su agroindustria, buscando generar o establecer mecanismos de beneficio tributario e incentivos destinados a la inversión para el mejoramiento de los cultivos, por otro lado mejorar las variedades de papa para su procesamiento seguro y finalmente fortalecer la promoción comercial internacional.

### III Metodología

#### 3.1 Tipo de investigación y diseño de investigación

El tipo de investigación para el presente trabajo, fue básico, ya que por medio de las entrevistas realizadas y las bases teóricas tomadas de autores representativos sobre el tema estudiado y categorías correspondientes, se pudo conocer las opiniones de los entrevistados y discutir las con la información teórica, para conocer la realidad de la problemática y poder llegar a una conclusión objetiva, no se realizó ninguna intervención a las categorías estudiadas.

Respecto al diseño de investigación: Fue Interpretativo descriptivo, porque se interpretaron los resultados y luego se generó un análisis en base a las respuestas de los segmentos entrevistados, describiendo los resultados del análisis, en relación a los

objetivos establecidos. Es también no experimental, dado que no se ejerció ninguna intervención en las variables estudiadas, ni en los resultados obtenidos.

### 3.2 Categorías, Subcategorías y matriz apriorística

En el presente trabajo de investigación se abordaron las siguientes categorías: Factores productivos, ya que conocer los factores intervinientes en el proceso de producción de la papa, resulta importante para analizar la situación respecto al segmento de productores, esta categoría conto a la vez con dos subcategorías las cuales fueron, capacidad productiva y precios.

Como segunda categoría, se tomó exigencias no arancelarias, ya que para que un producto resulte competitivo para poder crearse una oferta exportable, debe cumplir requerimientos de calidad, los cuales se describieron en esta categoría, aquí también se trabajaron dos subcategorías las cuales son certificación de semilla y agrobiodiversidad.

Como tercera categoría, se tomó a la balanza comercial, ya resulto importante para establecer el grado de implicancia e influencia que tienen las exportaciones e importaciones de papa en el Perú y compararlos. Esta categoría conto con dos subcategorías que son Importación de papa y exportación de papa, ambas en el contexto del Perú.

Como cuarta y última categoría, se tomó a la oferta exportable, ya que engloba capacidades pertinentes para conocer desde el punto de vista técnico e industrializado la realidad del sector productor de papa, por ello se establecieron dos subcategorías, las cuales fueron, Asistencia Técnica e Industrialización.

### 3.3 Escenario de estudio

El inicio de esta indagación se dio por medio del entorno propio, en base a contactos cercanos, primero se procedió a realizar una matriz apriorística, por cada segmento, con el objetivo de poder establecer una lista de contactos que permitió crear una base de datos, por consiguiente, se buscó información por medio de fuentes electrónicas, Adex Data Trade, Trade Map, de forma que nos permitieron obtener una relación de todas las empresas del sector agrícola y agroindustrial, incluyendo contactos cercanos y a instituciones del estado como por ejemplo, Ministerio de Agricultura y Riego, SENASA, entre otras. La información que se obtuvo para la presente investigación se realizó con la técnica que fue la entrevista y el instrumento que fue el cuestionario de preguntas abiertas,

el cual se aplicó a las empresas y organismos que están relacionadas al tema de estudio.

### 3.4 Participantes

Los participantes que se eligieron para la realización de las entrevistas correspondieron a una muestra representativa del sector agrícola y agroindustrial de la papa, por lo que se tomó en consideración los siguientes segmentos: Productores, exportador e importador, por otro lado, tendremos representantes de organismo público y privado, los cuales, pudieron brindar información y opiniones fehacientes sobre la situación de la producción nacional de la papa, adicional a ello otorgaron información sobre el mercado actual de este sector en el país, con el objetivo de tener un enfoque más profundo acerca de la realidad problemática establecida al comienzo de esta investigación.

### 3.5 Técnicas e instrumento de recolección de datos

Para la ejecución de esta indagación, primero se procedió a realizar el instrumento que será el cuestionario de preguntas abiertas y para ello se empleó la técnica de la entrevista a profundidad y semi estructurada, para así dar comienzo al dialogo con los representantes de las organizaciones, y para ello se llevó una guía de preguntas para así poder emplearlas en el transcurso de la conversación. En el proceso de la conversación surgieron interrogantes que no estaban incluidas en la guía de preguntas, adicional a esto, se tuvo que contestar algunas preguntas de los representantes o repreguntar mientras el entrevistado seguía respondiendo, en algunas situaciones específicas los entrevistados pudieron citar ejemplos o recomendaciones que aportaron al desarrollo de la tesis.

### 3.6 Procedimiento

Para obtener los resultados de la presente investigación y poder validar o rechazar los supuestos, fue fundamental realizar un proceso de estudio estructurado, el cual se detalla a continuación:

Primero se procedió a definir las categorías anteriormente mencionadas, luego se establecieron los segmentos representativos para cada categoría y posteriormente se identificó a los representantes con los cuales se iba a aplicar el instrumento trabajado.

Segundo se procedió a asignar las preguntas por categorías, las cuales fueron elaboradas de acuerdo a cada segmento establecido, por consiguiente, se logró estructurar una

bitácora de preguntas como guía de informe, observaciones, problemas, u obstáculos importantes para la investigación y una base de datos con información de cada una de las empresas donde se detallaron correos corporativos, celulares, teléfonos, con los cuales se pudo agendar las entrevistas correspondientes.

Tercero se aplicó el instrumento, y todas las respuestas obtenidas se transcribieron, y ubicaron de acuerdo a las subcategorías pertinentes, extrayendo las ideas principales y transformándolas en micro categorías que por último se les asignaba un numero para su posterior codificación.

Cuarto, una vez codificadas las entrevistas, se pudo realizar la triangulación de las entrevistas, colocando la extracción de las respuestas codificadas, que respondían a los objetivos específicos establecidos y posteriormente se analizaron e interpretaron los resultados de forma objetiva.

### 3.7 Rigor Científico

Respecto al Rigor Científico, Sadin (2003) manifiesta que en la investigación cualitativa se busca realizar un trabajo integro, que cumpla con un rigor metodológico.

La presente investigación trabajo en base a la **validez de contenido**, ya todo lo que se redacto fue de forma verídica y se trabajó bajo la supervisión de expertos en los temas tratados, a fin de que cada categoría y subcategoría tenga relevancia respecto al título de investigación, de forma que se puede obtener información autentica y significativa.

Por parte de la fiabilidad, el presente trabajo resulto fiable, ya que puede ser replicado en otros estudios porque sigue una estructura general de investigación, que puede servir como modelo y guía para futuras investigaciones relacionadas o no al tema investigado.

Por parte de la Transferencia o aplicabilidad de resultados, el presente trabajo de investigación busco ser un punto o esencia para su aplicación en otros campos de estudio, si bien los resultados de esta investigación no pueden generalizarse en algunos contextos, puede ser utilizado en otro contexto, para dar ciertos lineamientos o pautas sobre una idea general o planteamiento.

Sobre la confirmación del presente estudio, se ha reducido la posibilidad de que se desvíe la orientación inicial de este estudio, tomando lo manifestado por los representantes íntegramente en el periodo de estudio y su contexto. Se ha realizado la triangulación de la información recogida para su posterior resultado de forma objetiva.

### 3.8 Método de análisis de la información

El presente trabajo de investigación empleo la teoría fundamentada, dado que después de recolectar los datos con los instrumentos y técnicas se llegó a través de la inducción a formar una teoría explicativa acerca del problema planteado. De todas las opiniones se construyó un análisis con los datos recabados y se ingresaron de acuerdo a la pertinencia, en cada categoría.

### 3.9 Aspectos Éticos

El presente trabajo de investigación trabajó bajo los siguientes principios:

Beneficencia, ya que el motor principal de esta investigación fue plasmar las causas del problema planteado, a fin de poder tener un punto base, para las mejoras dentro del sector agrícola y agroindustrial, en beneficio de los productores, exportadores e importadores de papa, desde el punto más objetivo.

No maleficencia, la presente investigación, no busco causar ningún tipo de daño a ninguno de los segmentos participantes, ni ir en contra de algún sector en específico, solo conocer una realidad dentro de un determinado contexto y tiempo, identifica desviaciones y buscar promover su alineación, a fin de una mejora integral para el sector.

Confidencialidad, este principio está presente en el desarrollo del trabajo, ya que en todo momento se buscó garantizar la protección de información personal y laboral de los entrevistados, cuidado que dicha información se plasme, sin la divulgación de identidades, con la más absoluta reserva y profesionalismo.

### IV Resultados y discusión

La obtención de datos y resultados se logró de las distintas entrevistas a profundidad, que se realizaron a los segmentos más importantes incluidos en el sector agrícola, así como también de los objetivos planteados en el presente trabajo de investigación. Estos nos permitirán conocer la situación de la producción nacional de papa y su oferta exportable entre los años 2017-2018.

#### 4.1 Segmento 1 Productores nacionales de papa

##### Categoría 1: Factores productivos

Los productores entrevistados manifestaron que en el periodo estudiado, existían factores que perjudicaron el sector, los 4 productores coinciden en que los cultivos, no tenían una correcta planificación de siembra que los haga conocer la cantidad de lo sembrado a nivel nacional, por tanto las siembras se realizaron sin conocimiento de oferta y demanda y solo por especulaciones de precios del periodo anterior 2016-2017 donde los precios de la papa en los mercados mayoristas fueron estables o relativamente altos. Por otro lado, la decisión de siembra se orientaba a sembrar más producto, bajo la premisa de que los precios volverían a mantenerse, sin considerar que, a mayor oferta, los precios disminuyen.

Esto se trabajó bajo la lógica de que, en el mercado de oferta y demanda, las situaciones de fluctuaciones de los precios se regulan solas, sin mayor análisis, un buen precio en el periodo anterior, fue la base de la próxima decisión del agricultor (todos los agricultores piensan lo mismo), luego la campaña, existió una sobreoferta en el mercado y cayeron los precios, y esto vuelve a ser base de la próxima decisión de siembra. En ciertos periodos o campañas resultaba la inversa, el agricultor decidía no sembrar, llegaba la campaña, existía una menor oferta y subían los precios, y así se volvía y mantenía un círculo vicioso, el cual siempre terminaba en un solo resultado, perjudicando al agricultor, y por tanto a todo un sector, específicamente 700,000 familias dedicadas a la agricultura de este tubérculo.

Otro factor importante fue el bajo volumen producido por campañas en el año, la mayoría de cultivos, son minifundistas y manejados bajo la agricultura familiar, se siembran aproximadamente 8 a 9 hectáreas máximo y el volumen producido no llegaba a cubrir una demanda internacional que no baja de 60 a 70 toneladas por despacho. La agricultura en el Perú estaba orientada a su comercialización nacional y por tanto no existía un adecuado procedimiento o lineamiento bajo el cual las unidades productoras puedan trabajar a fin de lograr una comercialización internacional, a esto se le suma la disociación de las unidades productoras que limitaba el volumen producido por tanto no se podía cubrir una demanda internacional, así como también la posibilidad de formar cooperativas que trabajaran de forma profesional la agricultura.

El uso de agroquímicos fue otro factor que perjudicó al sector y su oportunidad de comercialización internacional, al ser cultivos minifundistas, cada agricultor manejaba su siembra de acuerdo a sus posibilidades tanto en conocimiento como financieras, por tanto 3 de los productores entrevistados manifestaban que no podían utilizar de forma continua pesticidas naturales, ya que la parcela de otro agricultor, que estaba cerca de su cultivo, podía estar contagiada de algún hongo o enfermedad de la planta, y esta fácilmente podría contagiar su propio cultivo, por tanto la única manera de proteger sus siembras, era utilizando pesticidas químicos potentes que eliminen cualquier amenaza o posibilidad de contagio que pueda malograr sus cosechas.

Respecto a los precios dentro del periodo 2017-2018, específicamente en Enero del 2018, manifiestan que la caída de precios en este periodo fue real, se le estaba pagando al productor 0.20 céntimos el kilogramo de papa en chacra, se llegó a máximo 0.40 céntimos como lo manifestó también la presidenta de CITE papa y otros cultivos andinos, sin embargo hacen mención que se invierte por siembra y cosecha de kilo de papa en chacra entre 1 sol a 1.70, si se habla de variedades más comerciales como la blanca, la peruanita o la Tumbay, entonces se podía apreciar claramente la amplia diferencia que existía en el precio, y cómo este no lograba ni siquiera que el productor recupere el capital invertido, todo lo contrario, la pérdida fue inminente.

Esto también sucedió porque al no existir un sistema de alerta de siembra por región (el cual recién se implementó en Julio del 2018), existió una coincidencia de siembra entre agricultores de la Costa y Sierra, debido al fenómeno del niño costero que azotó las zonas productoras costeras, por tanto las últimas siembras coincidieron con las siembras de la Sierra, lo que trajo consigo que las cosechas se junten y generen una sobreproducción que trajo la caída de precios en los mercados nacionales a los que siembre están destinados esta producción.

En esta misma línea se tienen las medidas paliativas dictadas por el Ministerio de Agricultura y Riego, que solo lograban prolongar los mismos problemas o factores desencadenantes de la crisis del sector, que en el presente trabajo de investigación iremos desglosando. Un ejemplo de estas medidas fue el Decreto de Urgencia (DU) N° 001-2018 emitido por el poder legislativo, donde se estableció la compra del excedente de papa hasta por 1 millón de soles, que se realizaría por los gobiernos regionales a los productores que tengan sobreproducción, fue claramente una medida no analizada, ya que en el Perú no existía un padrón oficial de agricultores donde se sepa cuantas hectáreas se cosechan,

por tanto fue imposible calcular quienes realmente necesitaban este beneficio, por otro lado la compra del excedente estaba dirigido a programas sociales, por tanto era papa que ingresaría a los hogares gratis y lo único que se lograba era caer en el mismo círculo donde si la familia obtenía papa regalada, no la compra, y los precios se mantenían inestables, adicional a ello el gobierno no tenía la capacidad logística ni de almacenamiento para manejar con la correcta inocuidad alimentaria la compra de toneladas de papa, como se tenía pensado.

Las medidas que se tomaron sin análisis previo y solo para solucionar crisis momentáneas, terminaron por no solucionar nada y se seguía en el mismo lugar donde se empezó, si bien es cierto se logró implementar un sistema de alerta de siembra (Julio 2018), es importante también conocer en qué medida el agricultor estaba en la capacidad de cambiar su cultivo y migrar a otro; en países como Holanda, donde los agricultores están asociados, tienen cooperativas, respaldo del estado, seguros, auto fondos, si les permite poder cambiar su decisión de siembra a otro producto que ya no se encuentre con oferta suficiente, pero la gran mayoría de los agricultores peruanos se encontraban en una realidad totalmente distinta, sin ninguno de los respaldos ya mencionados, por tanto el sistema de alerta servía para solo un pequeño sector que si lograba industrializar una pequeña parte de su producción, contaba con más hectáreas de siembra, y con una logística uniforme que les permitía solventar el cambio, entonces decirle al agricultor ya se copó la siembra de papa, no significaba necesariamente que el agricultor estuviera en la capacidad de decidir sembrar o no y migrar a otro cultivo.

Los entrevistados coincidieron en que otro de los principales problemas que enfrenta el productor de papa fue el desconocimiento de los canales de comercialización, que les permitiera vender sus productos directamente a los mercados mayoristas o mejor aún a los clientes finales, por tanto la mayoría optaba por aceptar la intermediación, de personas que visitaban sus chacras, proponían los precios a los que les iban a comprar su producción (incluso por debajo del precio rentable) y el productor se veía en la necesidad de vender su cosecha a ese precio, porque no estaba en la capacidad logística de poder distribuir sus productos en los principales mercados de abasto, o también no contaba con el volumen de producción requerido para venderle a una empresa exportadora de productos derivados de la papa, por tanto solo vendían su producción a acopiadores, que finalmente en la cadena de distribución eran los que obtenían la mayor ganancia de la venta de las cosechas, ya que no absorbían la responsabilidad ni la necesidad de invertir

en elementos de siembra y cosecha requeridos para una campaña.

Otro gran problema que los abordo e impidió su comercialización formal a las grandes empresas industriales, fue su informalidad frente al estado, por ejemplo para que los camiones que trasladaban la materia prima puedan circular por las principales carreteras, debían pasar de forma obligatoria, controles establecidos por la Superintendencia Nacional de Aduana y Administración Tributaria, en los cuales el transportista debía mostrar documentos como guía de remisión emitida por el dueño de la carga y por el transporte, por ende el dueño de la mercancía debe ser una empresa constituida con todos los documentos legales para poder emitir guías de remisión y de seguros de carga, que el pequeño agricultor, no podía costear o peor aún desconocía totalmente en la práctica. Es por ello que existía demasiada intermediación que no estaba regulada por ningún sector del estado.

#### Categoría 2: Exigencias no arancelarias

En cuanto a las exigencias no arancelarias, los productores estuvieron de acuerdo en que en el Perú el sector agricultor de papa siempre ha trabajado con miras al comercio nacional, nunca al comercio internacional, ni hacia la creación de una oferta exportable, por tanto sus producciones en mayoría no cumplían con estándares de calidad que puedan satisfacer los mercados internacionales más exigentes en el mundo, el agricultor por su condición optaba por usar semillas muchas veces de su propia cosecha, es decir el mismo seleccionaba hasta la actualidad sus mejores semillas de acuerdo a su criterio y conocimiento sin asesoramiento técnico, o de lo contrario compraba las semillas, a otros productores dedicados íntegramente a la producción de estas, sin ningún control fitosanitario de parte de alguna entidad del estado, por tanto muchas veces creían que están adquiriendo semillas orgánicas, cuando no lo eran verdaderamente y esto recién podían apreciarlo en las cosechas, por el bajo volumen producido, o en peores casos, por la putrefacción de la cosecha del tubérculo. Los productores manifestaban que, en el periodo estudiado, no existía suficiente información agraria que los oriente a la compra de las semillas certificadas del INIA, solo 1 productor manifiesto que podía acceder a la compra de estas, pero con un precio ligeramente mayor al de los semilleros tradicionales, y por lógica para el precio al que se vendía la cosecha, no resultaba rentable adquirirlas.

El uso de semillas certificadas, para que se haya logrado exportar la sobreproducción de papa que existo en dicho periodo, fue claramente uno de los factores perjudiciales, en

la sierra peruana el rendimiento era bajo no solo por la falta de tecnología y la falta de valor agregado, que se abordara más adelante, sino también por la falta de investigación, la papa de la Sierra, absorbía muchas propiedades y nutrientes del suelo donde se cultiva, pero también virus que las debilitaba y afectaba el rendimiento de su producción, las variedades estudiadas para que resulten resistentes a estos virus demoraban mucho tiempo en llevarse al mercado y más al alcance de los pequeños agricultores. Así mismo, las cascaras de estos cultivos podían absorber hongos que de exportar papa en materia prima, hubieran contagiado o contaminado la producción nacional del país que la adquiriera.

Manifiestan también que haber fomentado el uso de semillas certificadas, habría mejorado los volúmenes de producción y la calidad de las cosechas, sin embargo podrían también haber generado una sobreoferta por el incremento de la producción, por tanto era necesario que vaya de la mano con un plan comercial no solo a nivel nacional, donde existe una demanda inelástica de consumo de papa, sino un plan de inteligencia comercial a nivel de exportación, donde la papa que se producía en exceso pudiera salir con los estándares de calidad y las certificaciones requeridas tanto en materia prima como sus derivados.

Respecto a la certificación de agro biodiversidad, los productores consideraron que existía una baja posibilidad a nivel nacional de obtener esta certificación, ya que solo pocas unidades productoras contaban con certificación de Implementación del SGP (Sistema de Garantía Participativo), como mecanismo alternativo para la certificación de productos agroecológicos. El principal requisito para poder obtener la certificación de agro biodiversidad era el manejo orgánico y sostenible del cultivo de papa, al hablar de manejo orgánico nos referimos a cumplir con la utilización de semillas, abono, fumigadores orgánicos, que permitan la mantención de la naturalidad y salubridad de la cosecha. Respecto al manejo sostenible, se refiere a la siembra y el cuidado de las tierras o hectáreas donde se cultiva, respecto a ello el uso de los Laymes era un factor esencial para el cumplimiento de este tipo de siembra sostenible, el Layme permitía la asociación de los agricultores o la formación de cooperativas, donde los gobiernos regionales o las municipalidades reparten las hectáreas, para su aprovechamiento en cultivo, pero las hectáreas siguen siendo de todos por igual, la ventaja era que se contaba con más terreno para sembrar, y la amplia posibilidad de terminadas las campañas o los años permitidos de explotación de tierra que ese caso solo son 2, se pueda migrar a nuevas tierras, para poder permitir que las hectáreas utilizadas descansen y se regeneren para la continuidad

de su uso en las siguientes generaciones. Respecto a lo mencionado, 3 de los productores manifestaban que pertenecían al sector de agricultores minifundistas, por falta de iniciativa de sus municipalidades, era imposible pensar en la formación de cooperativas o asociaciones para poder cultivar en Laymes, por tanto pensar en la certificación, no estaba ni a un largo plazo, debido que también cultivaban con semillas no orgánicas. Solo uno de los entrevistados manifestó, que si contaba con la certificación por formar parte de una cooperativa orientada a la exportación de chips de papa en Huancavelica, de haber sido distinto o de haber seguido la línea de productor minifundista, esta posibilidad no hubiera existido.

### Categoría 3: Balanza Comercial

Respecto a la balanza comercial, específicamente la importación de papa al Perú 2 de los entrevistados atribuyeron a la importación de papa, un motivo fundamental para la crisis que enfrentó el sector en el periodo 2017-2018, aducen que la importación de papa les quitaba participación o una gran cuota del mercado, especialmente el de las pollerías, debido a que las grandes cadenas de restaurantes preferían comprar papa pre frita congelada y cortada que vendían las grandes industrias alimentarias y dejaban de comprarles su materia prima, por tanto exigían se restringa la importación de este tipo de papa, por considerarla una competencia desleal para con el sector. Manifiestan también que la falta de inversión por parte del estado en homogenizar sus cultivos contribuye a la situación actual de no poder competir en calidad con esta papa importada cuyas características son más atractivas para los dueños de las principales pollerías del Perú. Por otro lado, y ligado a ello se tenía el problema del respaldo del consumidor, ya que manifiestan que el peruano elegía papa importada sobre la peruana, y no tenía costumbre de consumir las papas nativas o las papas blancas en los platos ofrecidos por las grandes cadenas de restaurantes. Considerando que consumir papa importada era ilógico ya que en el Perú existen variedades como la peruanita que podían transformarse y venderse en bastones como las que se importaban y tenían la misma calidad.

Por su parte los otros 2 agricultores, manifestaron que la importación de papa no fue el motivo principal de la caída de precios en dicho periodo ya que tienen conocimiento de que la cantidad o el volumen importado no generaban una amenaza para el sector. Concordaron en que el problema de los precios bajos que aquejaba la producción de papa radicaban en la forma de manejo de los cultivos tanto de los mismos agricultores como del no acompañamiento ni asesoramiento de los sectores públicos y privados cuyos fines

eran los de proteger el sector y conducirlo al éxito.

Respecto a la precaria exportación de papa como materia prima y sus derivados, los productores concuerdan en que esa posibilidad era muy baja ya que en su mayoría no cumplían con los requisitos necesarios para poder comercializar sus cosechas en el mercado internacional, principalmente en 3 puntos importantes: No cumplían con las certificaciones necesarias para exportar, no cultivaban de forma orgánica y su producción podía llevar hongos a las producciones nacionales de los países que importen la papa peruana, no se contaba con los volúmenes de importación que requerían los principales mercados internacionales como Italia, quienes pedían 60 a 70 toneladas de papa por mes y por último si se hubiera pensado en transformar la papa o darle valor agregado, los calibres necesarios para su transformación no eran cumplidos debido a que las semillas sembradas eran de distinto origen no permitiendo una cosecha homogenizada.

Por otro lado también refieren un punto importante a la inteligencia comercial precaria para buscar nuevos mercados donde se pueda comercializar la papa peruana, ellos aducen que no podían invertir en transformar o migrar sus cultivos a orgánicos, porque no contaban con un mercado fijo al que vender su producción de papa y corrían el riesgo que de no venderse, el consumo nacional no compraría la sobreoferta y caerían nuevamente en una crisis de bajos precios, que se traduciría nuevamente en pérdida para el sector.

#### Categoría 5: Oferta Exportable

Sobre los factores de apoyo fundamental para la generación de una adecuada oferta exportable, los entrevistados concordaron en que no existía ningún tipo de asistencia técnica presencial por parte del estado, no contaban con un plan de producción, ni de comercialización establecido y programas con lineamientos que los ayuden o guíen a cumplir requisitos orientados a la exportación de sus productos ni a su comercialización nacional. Tenían conocimiento que existieron programas de apoyo financiero o bonos agrarios, pero la mayoría de estos apoyos financieros tenían como requisito que el agricultor mínimo tenga 40 a 50 hectáreas de siembra y a su vez tenga los papeles de propiedad de los terrenos, los cuales la mayoría se encontraban repartidos como herencia familia a varios integrantes de una sola familia y cuyo manejo no era igual en cada uno de ellos, sino a criterio de cada agricultor.

Así mismo sobre los programas que incentivaban la comercialización internacional de productos representativos peruanos, mencionaron que la papa nunca fue incluida en ellos, tomando como ejemplo los productos bandera, que estaban liderados por la Comisión nacional de Productos Bandera (COPROBA), a pesar de ser los primeros productores a nivel de la región. De igual forma los productores manifestaron que de los montos designados por el gobierno central a los gobiernos regionales para la compra de insumos para alimentos dirigidos a las poblaciones vulnerables, no les compraban al productor peruano, sino a las grandes empresas extranjeras.

Respecto a la industrialización de sus productos, los productores manifestaron que no tenían conocimientos de los lineamientos que se debían seguir para optar por la exportación de sus cosechas o productos derivados, sus cosechas no estaban orientadas a la agro exportación y por tanto no cumplían requisitos fundamentales para transformarlo o darles valor agregado. Por otro lado la heterogeneidad de los cultivos daba como resultado que obtengan diferentes variedades en volúmenes no suficientes para una exportación, y su falta de formación de cooperativas con enfoque empresarial, daban como resultado que no cuenten con el dinero para la adquisición de maquinaria industrial que haya facilitado la transformación de subproductos. Así mismo las faltas de capacitaciones por parte del estado, se tradujeron en una sensación de no respaldo para el agricultor, por tanto no tenía interés ni confianza en producir para exportar, uno de los entrevistados manifestó, que el estado les manifestaba que había comprador para su producción de papa nativa, pero al final la empresa desaparecía y ellos se quedaban con su sobreproducción que terminaba malográndose o a precios muy por debajo de lo invertido, generando su ruina total.

### 3.2 Segmento 2: Exportador

#### Categoría 1: Factores productivos

El entrevistado manifestó que existía una gran diferencia entre hectáreas sembradas de la región costa versus la región sierra, un productor que siembra una superficie de 1000 m<sup>2</sup> o 2000 m<sup>2</sup> no puede generar los suficientes volúmenes de producción que necesitan los mercados internacionales, que oscilan entre las 60 000 toneladas mensuales. Cuando se habla de la sierra los terrenos son accidentados; teniendo en cuenta esto para los costos de producción, producir en un valle costero la papa blanca comercial o papa nativa, que es peruanita, camotillo o Tumbay en comparación a cuánto cuesta producir estas papas nativas a nivel de la sierra, a nivel de la sierra cuesta producir un kilo de papa s/ 1.70,

pero a nivel de la costa la producción cuesta s/ 0.70 aproximadamente, teniendo una diferencia muy amplia y desventajosa, entonces si lo que se producía en los valles 20, 30, 40 toneladas, en la sierra solo se produce 9 a 10 toneladas por hectárea sumándole los costos y el precio al que se vendía, el productor se volvía más pobre al no tener un lugar fijo a donde vender su papa.

Otro factor perjudicial para la producción nacional, por la cual tomaron la decisión de formar una cooperativa con vista a la exportación, fue la intermediación, que muchas veces se aprovecha del bajo conocimiento que tiene el productor respecto a los canales de distribución y comercialización, y resulta ser el mayor beneficiado de la siembra de papa, manifiesta que ese será uno de los eternos problemas de la producción agro, si es que el gobierno no realiza políticas de regulación a la intermediación, o si no ayuda a las cooperativas para que tengan el conocimiento necesario para buscar sus propios mercados.

#### Categoría 2: Exigencias no arancelarias

Respecto a esta categoría el entrevistado comentó que faltaba la acción de conversión de los productores, hacia una siembra orgánica que les permita cumplir con los requisitos fitosanitarios para poder ingresar a nuevos mercados. El exportador como cooperativa pudo convertir su producción a orgánica, gracias a la visita de personas extranjeras que al probar las papas nativas se interesaron en ellas, y buscaron la oportunidad de transformarlas en Chips de papa para exportación.

Manifestó también que existía una incapacidad financiera por parte del agricultor para poder migrar a un cultivo orgánico. La conversión para volverse a cultivo orgánico tardaba 3 años en papas nativas y 4 en variedades blancas, adicionalmente una inversión de 7000 dólares por año, monto que un agricultor no estaba en la capacidad de cubrir, por tanto la certificación de agro biodiversidad, era escasa o remota en el periodo estudiado, esta medida no arancelaria, era prácticamente imposible de cumplir por los productores que no se encontraban integrados en una cooperativa, el exportador a pesar de pertenecer a una cooperativa tenía problemas también para realizar la conversión no por falta de capacidad para migrar a los cultivos porque ya contaba con semillas y cultivos certificados como orgánicos, sino que como exportadores, al sembrar de forma orgánica, obtenían como resultado mayor volumen de producción y la desventaja se encontraba en la falta de inteligencia comercial para buscar mercados internacionales que se encuentren interesados en comprar su producción, manifiesta que el estado no le otorga ninguna

información periódica y constante sobre la apertura de nuevos mercados, las cooperativas debían trabajar buscando por cuenta propia los mercados a los que podían abastecer, muchas veces el desconocimiento por ejemplo del Marketing Internacional, o de la tecnología les jugaba en contra para su internacionalización. De igual forma respecto a los tramites documentarios para exportación, tenían una gran problema respecto al conocimiento de los tramites de exportación que se debían realizar, tanto a nivel interno como para el despacho de la mercancía, por tanto el tener que buscar la forma de realizar esta documentación era un tiempo que les jugaba en contra para el cumplimiento de los despachos.

### Categoría 3. Balanza comercial

Respecto a la importación de papa al Perú el exportador manifestó que existían 3 factores determinantes para que la importación suceda, primero el factor competencia por bajos precios, segundo por mayor volumen de producción y sobre todo el factor tecnológico que hace que industrializar la papa siga siendo muy caro en el país.

Respecto al precio tenía una clara relación con el volumen importado, los agricultores no podían competir con los grandes comercializadores de papa en el extranjero porque el volumen de producción quintuplica el volumen nacional por tanto en una economía de escala, a mayor venta, menor precio y los productores nacionales no pueden establecer precios competitivos.

A ello le sumamos que la industria para la exportación de papa era precaria, tienen un conflicto que hasta el día de hoy no pueden solucionar, no existía ni existe una adecuada planificación de siembra de cuanto papa se produce en el Perú y cuanto se exporta, por ejemplo no podían incursionar en las papas pre fritas y congeladas porque no contaban con un plan de acción donde se reúnan con los ingenieros del Ministerio de Agricultura y Riego para poder planificar cuanto en porcentaje corresponde a la demanda de papa en un determinado mercado, para que con esa información ellos como agricultores, puedan planificar su siembra.

Por otro lado otro problema que encontraba el exportador de papa, eran las restricciones a la exportación de papa fresca en su variedad nativa, al no tener suficiente maquinaria para poder industrializar la papa, les quedaba como opción exportar su materia prima o materia madre, pero esta queda descartada debido que SENASA prohíbe la exportación de papa fresca buscando proteger el patrimonio local, de forma que no se degenere o lo

trabajen otros países y se vuelvan una competencia o lo conviertan en transgénicos, esa es otra barrera que enfrentan como cooperativa exportadora.

Así mismo manifestaron que las siembras por supervivencia que realizaban gran parte de los agricultores, traía como consecuencia dificultad para homogenizar los cultivos, el cultivo por supervivencia hacía referencia a que cada variedad de papa necesita condiciones climatológicas y de tierra específicas que los agricultores conocen, sin embargo siembran en suelos que no cumplen con estas características con el fin de producir más, lo que al final resulta en contra del sector porque cuando se quería trabajar con dichas cosechas, muchas de ellas se encontraban malogradas, con hongos o con demasiada agua que hacían que su pudra la papa y por ende no pueda comercializarse ni usarse para una transformación.

El entrevistado considero que la importación de papa les afecto porque no pueden exportar sus productos ni comercializarlos a nivel nacional, debido que los consumidores prefieren la papa importada y esta desplaza a la papa nacional, por ende no pueden vender su excedente de papa en el Perú y los precios caen perjudicándolos nuevamente. De igual forma es una pérdida de oportunidad de negocio para las cooperativas productoras, porque al no contar con la capacitación y asesoría necesaria, las grandes industrias importadoras de papa, no le comprar al productor peruano, sino al productor extranjero.

Respecto a la exportación el entrevistado manifestó que el principal problema que tenían como exportadores de derivados de papa era la gestión de inteligencia comercial y la de gestión de documentos para el trámite de exportación, tenían desconocimiento de toda la documentación que se debía tramitar, así como de las fechas plazo y de los costos que generar esa documentación traería, por lo que cuando calculaban los gastos, no tomaban en cuenta los tramites documentarios y al final de su venta, se daban cuenta que era un gasto que no lo recuperaban con las ventas, por no haberlo considerado en el cálculo de sus precios, ello podría resumirse en falta de personal capacitado para poder realizar las gestiones de exportación.

#### Categoría 5: Oferta Exportable

El entrevistado manifestó que no contaba con ningún apoyo a nivel del estado, entonces los posibles socios comerciales que tenia de la Unión Europea, los tomaban como una asociación a la cual solo se le ve como un proyecto de ayuda social, pero jamás de forma empresarial, por tanto se perdía la oportunidad de poder crecer como empresa y tener

alianzas con el mercado extranjero. Es así que cambiaron de asociación a cooperativa agraria, lo cual permitiría buscar socios comerciales a nivel de cooperativa a cooperativa, es decir a los comerciantes agrupados que vendían o abastecían de papa o sus derivados en el mercado extranjero. El entrevistado manifiesta también que no tuvo iniciativa del gobierno, para asesorarlos respecto a la exportación, existieron trabajos conservacionistas de papas nativas, buscando proteger y resguardar las biodiversidades con el INIA, pero su el trabajo fue más de conservar y replicar semillas que ya habían sido mejoradas, con el fin de comercializarlas, sin embargo comenta que lo que realmente necesitaban eran proyectos de inteligencia comercial que les aseguren la venta sus productos en el extranjero.

Otro factor de desventaja que se encontraba, para poder potencia el sector agroexportador de papa es la falta de un plan financiero, una asesoría para poder establecer un plan de costos para cada despacho, considerando costos que los agricultores por desconocimiento muchas veces no toman en cuenta y al reflejarse la rentabilidad versus lo realmente gastado, se hallaba una diferencia en contra de la cooperativa.

De igual forma el entrevistado comento que las cooperativas exportadoras de papa, no contaban con un seguro de cosecha que les permitiera tener un respaldo en caso tengan una mala cosecha y puedan ofrecer precios planos y competitivos a sus compradores internacionales. En el mismo sentido no contaban con un auto fondo que les permita contar con dinero que pueda utilizarse en beneficio de mejorar el sector agricultor de papa, y que esas son medidas que debe tomar el gobierno a favor del sector, que hasta el momento no existe.

Con respecto a la industrialización tenían el problema de la falta de tecnología para el almacenamiento de la papa, al existir solo 2 campañas por año, para lograr abastecer durante todo el año a los mercados internacionales, que te piden papa de forma mensual o en periodos donde no es temporada de cosecha, el exportador debía contar con almacenamientos tecnológicos que les permita mantener la papa en excelentes condiciones, a la temperatura adecuada para que la papa mantenga sus propiedades y no haya problema de abastecimiento de materia prima y poder trabajar el resto del año, algo que no tenían, ni tienen hasta ahora.

Con relación a lo anterior mencionado se tenía también la deficiencia tecnológica en maquinarias para la agro exportación. A nivel de cooperativa enviaba su servicio de

maquila a Lima pero a nivel de costos era bastante, entonces se propusieron como objetivo de la cooperativa contar con su planta de procesamiento, sin embargo el problema de las cooperativas era encontrar materia prima lista para su transformación porque en las materias que llegaban a veces se encontraba hasta un 10% de merma, de mala calidad, por tanto se necesitaba con urgencia maquinas con nueva tecnología de forma que detenga y seleccione estas materias que no servían o que detectaran cualquier tipo de plaga, que les permita abaratar sus costos.

### 3.3 Segmento 3: Importador

#### Categoría 1: Factores productivos

El gerente de la empresa importadora manifestó que el Perú no contaba con la infraestructura ni la capacidad para obtener la gran cantidad de papa en una variedad y procesarla, es decir existían problemas como clima; el sembrío de papa se da normalmente en la sierra, y de minifundistas, es decir las hectáreas de siembra eran chicas y al ser pequeñas no tenían tecnología para ser poder hacer una siembra automatizada, una cosecha automatizada, ni manejo automatizado de ello.

El otro tema fue el manejo del profesionalismo que había en el cultivo de la papa, en el extranjero existía un manejo profesional en el control de la siembra, todo lo referido al cultivo, mientras que en el Perú no todos los agricultores tenían ese mismo control, hay algunos que sembraban la papa distintas a otros, y el importador no tenía el control o la seguridad del manejo de eso, no podían garantizar que la papa de la cual estaban adquiriendo tenga un control por lo menos que cumpla con requisitos que exigen las entidades que verifican el abastecimiento del producto.

Al no tener extensiones grandes de sembrío de papas se tenían distintas variedades para un mismo producto dirigida a un mismo cliente, entonces se hubiera tenido que comprar a muchos y distintos productores, mientras que importando recibían una papa de una misma variedad con una calidad relativamente uniforme.

La compra de papa cultivada en el Perú no resultaba tan fácil como solo tomar una decisión, lo intentaron sin éxito ya que, en el mercado tenían productos que eran de materia prima local, como la papa lista para freír de la variedad Tumbay, la mandaban a fabricar en el país, pero costaba 5 veces el valor de la otra papa y con tecnología peruana, con productores peruanos, pero por la deficiencia en tecnología, el precio del producto y

disponibilidad en el año, producirla y venderla a gran escala no resulto rentable.

El entrevistado manifestó que no existió competencia desleal, ya que en dicho periodo, cuando hubo sobreproducción, el precio bajaba y había una competencia transparente, ya que los importadores perdían volumen de venta frente a la papa local, sin embargo eso cambiaba por la inestabilidad de la producción peruana, específicamente porque no se tenían precios estables ya que dependían de la cantidad de papa sembrada, cuando sembraban poco el precio de la papa subía y dejaban de consumir papa peruana y regresan a la papa importada.

### Categoría 3: Balanza comercial

El entrevistado refiere que el volumen que importa, era el 2% del total de la producción nacional de papa y normalmente cuando se reclamaba el por qué se importa papa, lo que nunca publicaban es cuanto es el total de producción peruana de papa anual frente a la cantidad importada. A diferencia de la papa peruana, en Europa existía un cultivo más responsable, ellos estaban agrupados, en cooperativas grandes que podían negociar a nivel gremial con los productores, ponían algunas condiciones, trabajaban con el gobierno para proteger sus cosechas, también tenían los mismos problemas que tiene el Perú, pero contaban con seguros o apoyos del gobierno , pagaban un seguro o tenían un autofondo para que en épocas en las cuales existan malas cosechas puedan subvencionar su precio, que eso en el Perú no lo hacían, por tanto estaban a 10 años de ventaja entre uno y otro.

En Europa contaban con extensiones planas de terreno que se regaban a través de la lluvia, ni siquiera tenían un sistema de riesgo, no es que dependieran del río, tenían problemas de incremento de precio, pero contaban con convenios para tratar de asegurar sus precios o sembraban bajo contratos, resultando una gran ventaja en el tema del costo, lo que aquí no se daba.

En Europa tenían implementados silos de circulación de aire y a temperatura controlada, no existía otra forma de que puedan guardar papa durante tanto tiempo, esa es una gran ventaja competitiva por la que la empresa tomaba la decisión de importar papa procesada.

Respecto a la exportación de papa, el entrevistado manifiesta que el principal problema era la irregularidad de la producción nacional, respecto a sus características físicas como tamaño y forma, lo cual resultaba perjudicial para la posibilidad de industrializar y exportar ya que para el proceso de maquilado se requerían productor homogéneos y estándares, sin embargo el Perú respecto al sector de la papa puede apostar por ingresar a

sectores de mercado orgánicos o saludables, por las cualidades de la papa peruana, pero ello es un trabajo de promoción comercial que debió intensificar el estado.

#### Categoría 4: Oferta exportable

El entrevistado manifestó respecto a la asesoría técnica, que la falta de asociaciones productoras unificadas o cooperativas para la exportación se debía a la falta orientación técnica, que siempre terminaba por obligar al productor a sembrar lo que considere correcto, sin ningún estudio ni planificación comercial, incluso mezclando variedades, lo que traía como resultado variedades distintas y la industria no se podía manejar de esa forma.

En cuanto a los programas de apoyo, el importador resalto 2 puntos importantes que faltaban en el Perú, el primero es el seguro para la agro exportación y el segundo un auto fondo ligado al cobro de 0.10 céntimos por kilo vendido en chacra y que ese monto sea para cubrir necesidades o situaciones de malas cosechas, de forma que el precio ofertado a nivel internacional se pudiera haber mantenido estable.

Respecto a la industrialización, el entrevistado manifestó que en algún momento evaluó poner una planta de papa en Perú, pero haciendo todos los cálculos no resultaba rentable poner una planta, el gran problema fue la cadena productiva, con todos los agricultores y demás, a menos que hubiera existido una empresa que si haya querido asumir ese riesgo y llevar esos procesos, pero no existió, el gobierno tampoco pudo llegar a agrupar a los agricultores para darles o crear una empresa o cooperativa, entonces no lo hace el gobierno porque es complicado, menos lo iba a querer hacer una empresa privada porque ya era un tema social, normalmente los agricultores utilizaban la papa para el consumo propio y vender una cantidad al mercado, pero no había un control de oferta y demanda.

Para poder instalar una planta de procesamiento de papa pre frita congelada en Perú, lo primero que se necesitaba era profesionalizar la agricultura. Se necesitaba certificar la producción de papa, desde la semilla. Además de brindarle a los agricultores la posibilidad de hacer estudios de suelo. Es decir, resultaba y resulta imposible instalar una gran planta procesadora si sus derivados no se pueden comercializar por falta de certificaciones.

### 3.4 Segmento 4: Representante del sector privado

#### Categoría 1: Factores productivos

El representante del sector privado, manifestó que respecto a la producción se tenían factores en contra como la baja productividad de los cultivos a nivel comercial internacional. Así mismo la desigualdad de los cultivos de papa a nivel de Sierra y Costa, fue otro factor que tenía en contra la producción nacional de papa y su oportunidad para ser exportada.

Respecto a la productividad comento que la producción más alta o con mayor volumen se encontraba concentrada en la costa, la papa blanca en promedio era de 30 toneladas por hectárea sembrada, sin embargo a nivel nacional el promedio por hectárea no superaba las 15 toneladas. Respecto a las papas nativas como Tumbay o Peruanita con semillas de calidad, en zonas de cuya producción es comercial, el volumen podía llegar a las 25 toneladas por hectárea en la sierra. Sin embargo una brecha muy negativa que existía con los agricultores que sembraban con sus propias semillas era su bajo volumen de producción, e cual solo llegaba a 5 y 8 toneladas.

Así mismo también explico que existía una tendencia de cultivos rotativos que limitan la productividad de la siembra especialmente en la Sierra, donde los agricultores sembraban papa en una campaña, pero en la siguiente cambiaban de producto, por cuestión de aprendizaje ancestral, de forma que consideran que con el siguiente cultivo, la tierra se regenera con propiedades para la siguiente siembra de papa, esto se traduce en una producción no uniforme.

#### Categoría 2: Exigencias no arancelarias

La entrevistada manifestó que existían grandes riesgos en los cultivos con técnicas ancestrales, por la siembra utilizando semillas de las propias cosechas, cuyas cascaras pueden tener presencia de hongos, bacterias y virus, lo cual disminuye la productividad. Por el contrario sucede cuando se emplean semillas de calidad provenientes de plantas in vitro, limpias de todo patógeno.

Sin embargo el total de la producción nacional sembrada con semilla de calidad era de alrededor de 0.19%, más en la costa que en la sierra. En el mundo desarrollado, en Idaho, Bélgica, en Holanda; solo se trabaja con semilla de calidad. Ahí se siembra papa blanca;

y sus productividades por hectárea están por las 70 u 80 toneladas, mientras que en Perú hay productores que trabajan con semillas de calidad y consiguen 40 o 50 toneladas por hectárea.

### Categoría 3: Balanza Comercial

Respecto a la importación explico que el Perú importaba papa principalmente desde Canadá, Holanda, Estados Unidos y Bélgica, y esta era usada en pollerías y demás restaurantes a nivel nacional, así mismo afirmo que la importación de papa venia en constante crecimiento. Entre los años 2010 y 2018 hubo un crecimiento de 31 907 toneladas, principalmente de papa pre frita congelada y cortada. El CITE papa, venia poniendo mucha atención a ello, por tanto es que estaban enfocados en industrializar el sector para poder reducir la importación.

Manifestó también que tenían planteados dos objetivos claros los cuales eran disminuir la importación e incrementar las exportaciones a nuevos mercados internacionales, para ello se encontraban trabajando junto con el Ministerio de Agricultura y Riego, a través de SENASA, para lograr expandir las exportaciones de papa fresca seleccionada, lavada y clasificada, en sacos de 25 kilos, cumpliendo con toda la cadena frio y logística de transporte, para ello se debía seguir trabajando en toda la parte que respecta a regulaciones fitosanitarias.

Se debe abrir oportunidades de exportación con transformación de materia prima e incrementar los volúmenes producidos, para ello estaba trabajando en aspectos documentarios, protocolares para exportar papa fresca a Brasil, Bolivia, Uruguay, Paraguay, Hong Kong, Singapur, Dubái, países con los que Perú tiene acuerdos comerciales.

### Categoría 4: Oferta exportable.

Respecto a la asistencia técnica, el entrevistado manifiesto que brindaba el servicio de organizar empresarialmente con miras al mercado, trabajaban de la mano con el Centro Internacional de la Papa, en busca de la mejor variedad de papa, o excelencia, contaban con un banco de germoplasma, con más de 4000 variedades de papa y que seguían aún en la búsqueda de una papa perfecta, mejorada en aspecto, con el calibre ideal para las maquinarias de la industria de los diferentes derivados de la papa. Trabajaba en dicho periodo con la región de ICA en el proyecto de creación de pisco a base de papas nativas oriundas de las zonas alto andinas del Perú.

### 3.5 Segmento 5: Representante del sector público

#### Categoría 1: Factores productivos

El entrevistado manifestó que el problema central que abordó el periodo estudiado tenía como principal causa el fenómeno del niño costero, que retrasó la fecha de siembra en costa, por lo que las últimas siembras en costa coincidieron con la siembra de sierra, por tanto las cosechas coincidieron y generó sobreoferta por la cual se cayeron los precios. Bolivia no tuvo buena producción de papa y estuvo comprando la peruana y que fue eso lo que mantuvo el precio de la papa estable. La capacidad de siembra era reducida en la Sierra, por ello cuando salió la campaña chica de la Costa, no pudieron competir respecto al volumen por también estar sujetos a la estacionalidad de la producción.

#### Categoría 3: Balanza comercial

Respecto a la importación de papa al Perú, comenta que se importaba el 1% de la producción nacional, porque existían franquicias que importaban papa y porque el Perú formaba parte de acuerdos globalizados de comercio, era papa más barata, por tanto debían trabajar con los productores para poder producir esa misma papa, que sea competitiva y barata, sin embargo en dicho periodo la papa de franquicias que se importaba era más barata, con volumen de producción alto y con semilla de calidad.

#### Categoría 4: Oferta exportable

Respecto a esta última categoría, el entrevistado manifestó que venían trabajando en tres ejes: reducir los costos de producción, incrementar la producción a través de buenas prácticas agrícolas, del buen manejo agronómico que se viene implementando a través de asistencia técnica y lo principal era establecer circuitos cortos de comercialización. Técnicamente era posible, contaban con tecnología, productores, buena voluntad, el tema principal era poner en orden toda la producción y todo el tema productivo.

#### Discusión

Obtenida la información a través de las entrevistas a profundidad, se procedió a estimar la relevancia de cada categoría. El presente capítulo estará enfocado en discutir los resultados que se obtuvieron por cada segmento específico. A continuación pasaremos a detallar los resultados por cada categoría.

## Discusión de resultado a partir de la categoría 1: Factores productivos

De la información recibida por parte de los entrevistados, en lo que respecta a capacidad de producción nacional de papa, se determinó que la producción nacional de papa en el periodo 2017-2018, se encontraba en una situación precaria porque no existía una correcta planificación de siembra respaldada por alguna entidad del estado. A ello se le suma que los productores agrícolas en su mayoría son minifundistas, es decir contaban con hectáreas reducidas para siembra y optaban por cosechar las variedades según su criterio de demanda y no bajo un estricto plan comercial, por tanto ello a su vez dio como resulta que existan distintas variedades y calidades de papa sin supervisión alguna de las entidades correspondientes. Estas cualidades de la papa estaban ligadas a las características de los terrenos, que son diferentes en costa y sierra, entre llano y accidentados, los cuales transmitían distintas características epidemiológicas a la papa las cuales muchas veces resultan perjudiciales para las cosechas.

Los diferentes tipos de terrenos generaron diferentes tipos de costos de producción los cuales el agricultor desconocía porque carecía de un plan económico por campaña y además porque no estaba en la posición de escoger la rentabilidad que le deseaba dar a su cultivo, sino en la de acatar el precio ofrecido por el intermediario, debido que el productor no se encontraba en la capacidad de comercializar directamente sus productos por no contar con transporte o conocimiento del manejo de la comercialización. El sector tenía el problemas sobre el manejo de la siembra de no contar con la capacidad económica de utilizar semillas certificadas, por no estar asociados o en cooperativas, por tanto sembraban con sus propias semillas, las cuales al no ser orgánicas, no otorgaban altos volúmenes de producción que hayan permitido pensar en vender el excedente de papa a los mercados internacionales, porque no abastecería un despacho. Ello lo podemos sustentar con lo manifestado por Trujillo (2017) en su tesis titulada “Factores determinantes de la producción de papa en el Perú para el periodo de años 1990 – 2013, quien menciona que los factores de producción tanto en volumen de siembra como en precios estables de la papa, se encontraban sectorizado, donde la región costa absorbía la mayor tecnología respecto a la siembra y cosecha, así mismo la heterogeneidad es otra característica no beneficiosa, ya que no permite un control regulado sobre las variedades sembradas y los procesos productivos, por ejemplo el nivel de cuidado a nivel de producto orgánicos, que es un requerimiento básico para atender demandas internacionales, haciendo la posibilidad de exportación, una opción casi imposible

Discusión de resultado a partir de la categoría 2: Exigencias no arancelarias.

Según los entrevistados, la producción nacional de papa no podía ser considerada como bien de oferta exportable porque no cumplía con las certificaciones fitosanitarias requeridas por los mercados internacionales. Respecto a la certificación de semilla orgánica en el Perú no existe una certificación de manera igualitaria para la semilla de papa, ya que la semilla orgánica no se produce de forma masiva y no estaba en distribución organizada a los productores más pequeños. La producción masiva de papa con semilla no certificada, fue uno de los problemas principales para que la papa peruana no se pueda exportar como materia prima, exceptuando las papas nativas cuya regulación rige bajo supervisión de SENASA, no por falta de calidad, sino por medida proteccionista de las variedades. El bajo uso de semillas certificadas, trajo consigo el bajo volumen de producción principalmente en la Sierra, no solo afectaba el volumen, sino la calidad y las características físicas del producto. La producción no trabajada con semillas de calidad (que pone en el mercado el INIA), afecta de forma masiva a la producción, ya que las características de la papa, no cumplen los estándares requeridos para generar o industrializar el sector creando valor agregado, al menos no para trabajar derivados más comerciales, como las papas pre fritas congeladas y los chips, cuyas industrias son las que lentamente crecen en el mercado peruano.

El productor peruano principalmente de la sierra no contaba con la capacidad económica de poder migrar a un cultivo orgánico, ni con cuidado de agro biodiversidad, debido que cada parcela sembrada era manejada por distintos agricultores y no todos manejaban cuidados estándares, por tanto cada productor debía cuidar sus cultivos de acuerdo a su posibilidades en conocimiento y financieras. A ello se le suma el desconocimiento de muchos agricultores sobre los beneficios que otorga el uso de la semilla certificada y la desconfianza que tenía por estar sumergido en un sector que siempre ha estado vulnerado y sin respaldo de ninguna entidad.

La discusión mencionada se apoya con el estudio del Instituto Nicaragüense de Tecnología Agropecuaria, en su guía para el manejo integrado de plagas en el cultivo de la papa (2004), quienes manifiestan que los factores comerciales limitantes en una producción de papa son la escasez de semilla certificada y los altos costos de la misma, lo que conlleva a que los pequeños agricultores opten por utilizar semillas de su propio cultivo que muchas veces están contaminadas o infectadas de algún virus, por tanto tienen como resultado, baja producción y baja calidad en las papas cosechadas.

### Discusión a partir de la categoría 3: Balanza comercial

Respecto a la balanza comercial los entrevistados fueron consultados sobre los dos factores de la balanza, Exportación y seguidamente importación, para realizar el análisis de ambos y su impacto en el sector. Respecto a la exportación con relación a la situación de la producción nacional de papa, tenemos que había una escasa oferta exportable porque no existía un plan comercial agresivo establecido por ningún organismo público orientado a la internacionalización de productos de papa. Existía un trabajo disparateo y centralizado, la costa era la principal región donde se concentraba la agro exportación del tubérculo, dejándose atrás a la región sierra sin tomar en cuenta que esta última tenía una producción con calidad mucho más alta que la costa, sin embargo la brecha existente entre ambos cultivos era centralismo, dando como resultado que a nivel costa se trabaje una producción más profesional y organizada, por tanto los programas de desarrollo de productos con potencial exportable, no estaban en la sierra, sino en aquellas regiones donde el trabajo de industrialización se encontraba avanzado. El productor se encontraba sujeto al apoyo y descubrimiento de otros países interesados en darle valor agregado a la papa, pero no contaban con ninguna iniciativa sólida con enfoque de exportación por parte del gobierno nacional. La única que pudo darse es la exportación a países vecinos, como Bolivia, que como fue es de esperarse no tardaron en cerrar sus fronteras para proteger su industria productora, a lo cual se llega a la misma conclusión, sino existía un trabajo íntegro de inteligencia y promoción comercial, no se iba a poder lograr ni migrar de cultivo no orgánico a orgánico, porque los costos eran muy altos y si no existía un mercado fijo donde se pueda vender la producción que desligue de una campaña de producción orgánica, la posibilidad del fracaso era inminente, ya que nuevamente se tendría una siembra sin planificación, sin tomar en cuenta que la tecnología para almacenamiento de papa era casi inexistente.

Respecto a la importación de papa en el periodo 2017-2018 y su influencia en la situación de la producción nacional de papa y su oferta exportable, tenemos que según los agricultores esta práctica resultaba una competencia desleal que afecta el sector productor, sin embargo tanto el representante del sector importador, como los representantes del sector público y privado mantienen una posición totalmente distinta y más cercana a la realidad, la importación de papa pre frita y congelada no se podría haber considerado como competencia desleal y perjudicial para el sector, en primer lugar porque el volumen importado no genero pérdida de gran cuota de mercado para el sector

productor nacional respecto al volumen producido, segundo se está hablando de productos completamente distintos, uno es materia prima y el segundo correspondía a un producto transformado y con valor agregado.

#### Discusión a partir de la categoría 4: Oferta Exportable

Respecto a la asistencia técnica, tanto los productores como el sector importador y exportador manifestaron, que la producción peruana de papa no contaba con una asesoría que genere un avance significativo respecto a los principales factores productivos y tecnológicos que el cultivo de papa demande. El agricultor no contaba con una asistencia técnica que lo oriente respecto a las variedades que debe sembrar de acuerdo a un estudio de suelo, por tanto siembra de acuerdo a su creencia y muchas veces mezcla variedades. Esto finalmente repercute de forma negativa cuando se quiere hablar de una industrialización, ya que en una campaña puede cosechar una papa similar a la que se exige para la industria y en la segunda campaña una variedad totalmente distinta a la que requiere la maquinaria. Por su parte el CITE papa y otros cultivos andinos y el Ministerio de Agricultura mediante en INIA, manifiestan que vienen trabajando en mejorar la asistencia técnica a los agricultores, buscando atender las necesidades prioritarias de los la población más vulnerable respecto a gestión empresarial y tecnología productiva. Es importante precisar que la asesoría con resultados significativos es la que tiene un seguimiento o monitoreo periódico y constante sobre los resultados de lo enseñado y aprendido.

El crédito agrario represento uno de los mayores obstáculos para financiar el crecimiento y fortalecimiento sostenido de cultivos de papa, existían políticas restrictivas por parte de los bancos encargados de otorgar préstamos a los productores, como por ejemplo y de forma principal el tamaño de sus cultivos, que en la mayoría de casos eran minifundios. Segundo se tiene el factor de corto plazo, la colocación de sus financiamientos en mayoría eran a plazos reducidos, ocasionando que para el agricultor sea muy difícil su capitalización, lo antes mencionado lo respalda y reafirma el Ministerio de Agricultura y Riego (s.f) El financiamiento por tanto se vuelve centralizado con el 86% de colocaciones en Lima y el productor agrario de zona sierra, no se ve beneficiado por ningún tipo de apoyo monetario. De igual forma se ve con la falta de seguro agrario y auto fondo para el sector de papa que permita la estabilidad de precios puestos en los mercados nacional e internacional, un seguro agrario permite asegurar precios, frente a factores endógenos que puedan afectar una producción, de igual forma un auto fondo para

el sector agricultor de papa, permitiría utilizar el monto para el mejoramiento y re potenciamiento de cultivos, alineados la exportación de productos trasformados. Esta discusión se apoyó con lo mencionado por Figueroa (1996), en su investigación Pequeña Agricultura y Agroindustria, quien manifiesta que el agricultor peruano no posee la capacidad de autofinanciar su crecimiento productivo, por tanto trabaja de forma tradicional, sin tecnología, y a la vez, no cuenta como un respaldo económico por parte del estado, operando con limitaciones en la capacidad productiva, y con una agricultura de subsistencia.

## V Conclusiones

Se valida el supuesto general: “La situación de la producción nacional de papa influyo en su oferta exportable en el periodo 2017-2018”. Esta influencia resulto ser negativa, ya que la mayoría de los factores que intervinieron en una producción agrícola, tenían algún tipo de deficiencia, por tanto la precaria situación de la producción nacional, actuaba de forma limitante por no estar en la capacidad de posicionarse en los principales mercados internacionales. La oferta exportable resultaba ser mínima y esta a su vez deficiente respecto a factores competitivos como volumen de producción, cumplimiento de exigencias arancelarias, gestión de ventas, respaldo económico y tecnología para industrializar los procesos, ello no solo abarcaba a la empresa agroexportadora, sino también al nivel de productividad de los agricultores en general, ya que todos conforman la primera línea productiva en una gestión de exportación.

Se valida el supuesto específico 1: “Los factores productivos influyeron en la situación de la producción nacional de la papa y su oferta exportable”. Esta influencia fue negativa, debido a que según los segmentos entrevistados, concuerdan en que el manejo de la capacidad productiva desde la siembra, hasta la comercialización, de la producción eran deficientes desde la siembra hasta la comercialización del tubérculo, generando su baja oferta exportable y poca competitividad en los mercados internacionales.

Se valida el supuesto específico 2: “Las exigencias no arancelarias influyeron en la situación de la producción nacional de la papa y su oferta exportable”. De acuerdo a las entrevistas realizadas, la influencia fue negativa debido al no cumplimiento de la utilización de semillas certificadas en la producción y la falta de practica de cultivos con enfoque agro biodiversos, fueron factores que restringieron la posibilidad de generar oferta exportable a base de la sobreproducción ocurrida en el periodo estudiado, ya dichas restricciones son requisitos fitosanitarios básicos y fundamentales para la exportación de materia prima o derivados de la papa. Respecto a ello es importante mencionar que existe un reglamento específico que regula el uso de semillas certificadas, emitido por el Decreto Supremo N° 010-2018- MINAGRI, que regula las actividades de producción, certificación, comercialización y supervisión de semillas de papa, sin embargo según lo manifestado por los entrevistados, si no existe un acompañamiento activo para lo antes mencionado y una presencia actividad por parte del Ministerio de agricultura y riego y los organismos pertinentes como el INIA, no podría haber un cambio significativo en el

sector.

Se valida el supuesto específico 3: “Se rechaza el supuesto “ La balanza comercial influyó en la situación de la producción nacional de la papa y su oferta exportable”, de acuerdo a los entrevistados y conforme a lo recopilado en información estadística sobre importación y exportación de papa, la balanza comercial no pudo influir en la situación de la producción nacional, puesto que las papas pre fritas congeladas correspondientes a la partida arancelaria, no pueden competir frente a la papa como materia prima, debido que esta última corresponde a una partida arancelaria distinta, por tanto la comparación para establecer la afectación no puede hacerse respecto a esas partidas, se logró analizar el nivel de participación de la papa importada en el mercado local el cual fue de menos del 1% del total producido en el Perú, cuando se realiza la comparación con lo exportado en la misma línea se obtiene un resultado negativo, pero este impacta en la agroindustria que es relativamente pequeña. Sin embargo en el comparativo de la balanza comercial ligada a la papa fresca que es la materia prima base, no existe un impacto negativo, debido a que no se importa papa fresca que pueda competir, afectar o amenazar el sector agricultor de papa, son competencias totalmente distintas.

Se valida el supuesto específico 4: “Los factores de la oferta exportable influyeron en la situación de la producción nacional de la papa y su oferta exportable”, respecto a este supuesto los entrevistados manifestaron que la asistencia técnica tanto para productores como para la agroindustria no fue de forma íntegra, lo cual repercutió de forma negativa en su capacidad productiva y/o nivel de comercialización nacional e internacional.

No existían mecanismos eficientes que otorgaran respaldo económico para las cosechas, así mismo los requisitos para acceder a un bono estaban dirigidos a un pequeño sector con avances industriales y con grandes posesiones de hectáreas, de forma que los requisitos impuestos por ejemplo por Agro banco, impedían a los pequeños productores acceder a este tipo de mecanismos de apoyo. De igual forma sucedió con el respaldo financiero para desarrollar o mejorar sus cultivos, hacerlos competitivos y generar el crecimiento de una industria precaria. Por otro lado, la agro industria de papa, enfrentaba factores negativos que la limitaban, los cuales eran volumen, calidad, y tecnología para adquisición de maquinarias que simplifiquen procesos de selección de cosecha y reducción de merma, que causaban pérdida de dinero que hasta la actualidad no se puede mejorar, debido a que no se cuenta con la capacitación necesaria para transformar la merma en derivados como abono natural para el campo, que permitan el retorno del dinero

perdido en merma.

## VI. Recomendaciones

La recomendación fundamental que la presente investigación sostiene, está dirigida a todas las unidades sociales que por alguna afinidad profesional intervengan o tengan relación con el presente trabajo de investigación y todos o alguno de los temas abordados, a fin de que consideren como oportunidad la búsqueda de un trabajo conjunto entre el sector público y el privado, de acuerdo a la especialidad que cada uno maneje, con un único objetivo, el cual sea proponer mejoras al sector productor de papa, con miras a la internacionalización. Así mismo, los estudiantes pre profesionales, pueden tener como oportunidad de contribución social, la asesoría comercial a los sectores del agro, teniendo en cuenta que, se debe generar un precedente para que las futuras generaciones de pre egresados, tengan la iniciativa de prepararse para ser agentes de cambio y llevar proyectos adelante desde la producción de la materia prima, hasta lograr su internacionalización.

Se recomienda el trabajo de inteligencia y marketing comercial, a fin de buscar nuevos mercados a los cuales se les pueda ofrecer los productos transformados derivados de la papa, debe ser un trabajo conjunto que no solo está capacitado el sector público y asociados, sino los futuros profesionales de carreras afines como los Negocios internacionales, estudiar nuevos mercados y lograr cerrar contratos con ellos, va a permitir al sector dinamizar su producción y trabajar con un plan ordenado orientado a la atención de despachos cerrados, sin el riesgo de perder la inversión de conversión y mejoramiento de sus cultivos.

El sector público y privado relacionado directamente con la producción agrícola en el Perú, deben establecer planes de trabajos ordenados y progresivos, a fin de alinear la producción al abastecimiento nacional e internacional y ambos sin distinción de calidad, así mismo estos planes deben estar establecidos por provincias, empadronando a los agricultores y fomentando activamente la formación de cooperativas. Los esfuerzos deben enfocarse a los factores que perjudican la producción, industrialización y competitividad, en el marco de los negocios internacionales, no a generar políticas restrictivas cuando el Perú forma parte de un comercio globalizado. El Ministerio debe invertir en tecnología que permita mejorar la productividad de los cultivos, como de la agroindustria. De tal manera que el crecimiento sea conjunto, entre la apertura de mercados internacionales, el mejoramiento de los cultivos y del sector.

El sector público, debe trabajar en mejorar los requisitos restrictivos para el acceso a

financiamiento en beneficio de los agricultores, pero este debe estar de la mano con una asistencia técnica agresiva, de forma que no exista riesgo de falta de pago por créditos otorgados a productores. Así mismo trabajar en un seguro agrario, que permita respaldar al agricultor frente a posibilidades de malas cosechas, de forma que se pueda mantener un precio de venta estable, cuando se quiera negociar exportaciones. En la misma línea se debe generar un auto fondo partiendo de la asociación de los agricultores por departamento, a fin de que este sirva para mejorar las condiciones de sus cultivos y la migración a producción con semilla orgánica, así como con el manejar con bioseguridad, de forma que se genere un crecimiento productivo pero sostenible.

A los productores y agroexportadores se les recomienda, reforzar el sistema de sanidad y bioseguridad de su producción de papa, para generar sostenibilidad en un sector con proyección a la internacionalización comercial, cuidar la seguridad sanitaria y fitosanitaria en la siembra y cosecha representa una enorme repercusión positiva socioeconómica. Un control sanitario eficaz generara una relación directa con el avance hacia la exportación, ya que una principal limitación que siempre ha existido para el sector productor de papa es su limitación sanitaria que se transforma en una barrera que no permite que los productos ingresen a los principales mercados del mundo. Así mismo, la formación de cooperativas agrarias, es fundamental para poder dar el primer paso a la exportación, solo un trabajo conjunto y ordenado entre agricultores, va a poder iniciar una conversión positiva en el sector.

Se recomienda a todas las unidades sociales con relación a la presente investigación, que el análisis de la situación nacional de la papa debe seguir procesos eficientes y eficaces, que permitan su desarrollo progresivo y no estancado. Se debe realizar los esfuerzos necesarios y específicos para lograr llegar a un desarrollo agrícola y agroindustrial que permita generar ingresos para el país, pero no desde el acopiador sino desde el agricultor en adelante, por ellos la presente investigación no solo brinda información teórica sobre lo que es cada categoría sino cual es la situación real de ella en el Perú, para que en las conclusiones se puedan reflejar y proponer mejoras en cada una de ellas. A demás que los que ya están dentro del sector, sepan que existen posibilidades más allá, de exportar la papa como producto final y encuentren en la industrialización el camino para lograr el éxito dentro del sector.

## Referencias

- Bringas, J. (2018). *La papa y sus dificultades para que Perú tenga una planta de procesamiento*. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/papa-dificultades-planta-procesamiento-225237-noticia/?ref=gesr>
- Banco Central de la Reserva (2018). *La balanza comercial*. Recuperado de: <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Guia-Methodologica/Guia-Methodologica-07.pdf>
- Centro Internacional de la papa (2010), *El sector papa en la región andina: diagnóstico y elementos para una visión estratégica (Bolivia, Ecuador y Perú)*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=jePXELGXJIC&pg=PA304&lpg=PA304&dq=la+papa+peruana+no+tiene+certificacion&source=bl&ots=PLkUfXxjLe&sig=ACfU3U0wI8cILtSXOddpcSWzpc4jKjJg&hl=es419&sa=X&ved=2ahUKEwjC0oaQi67qAhWmmuAKHY6HBh8Q6AEwBXoECAsQAQ#v=onepage&q=la%20papa%20peruana%20no%20tiene%20certificacion&f=false>
- Cite Papa y otros cultivos andinos (2015). *El valor agregado a la papa peruana*. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=SY3xhaGc>
- CENAGRO (2015). *Situacional nacional de la papa*. Recuperado de <https://www.minagri.gob.pe/portal/especial-iv-cenagro/339-iv-cenagro>
- Chander, A. (2014). *Effect of planting dates on growth, yield and quality of potato (solanum tuberosum L.) varieties*. Recuperado de: <http://krishikosh.egranth.ac.in/displaybitstream?handle=1/79160>
- Centro Internacional de la papa. (2000). *Cambios del sector papa en el Perú en la última década: Los aportes del proyecto Innovación y Competitividad de la Papa (INCOPA)*. Recuperado de: <http://cipotato.org/wp-content/uploads/2014/08/005852.pdf>
- Figuroa, A. (1996). *Pequeña agricultura y agroindustria en el Perú*. Recuperado de [file:///C:/Users/Downloads/Pequeña Agricultura y Agroindustria en el Peru.pdf](file:///C:/Users/Downloads/Pequeña_Agricultura_y_Agroindustria_en_el_Peru.pdf)
- Gonzales, E. (2018). *Agricultores y papas*. Recuperado de: <https://gestion.pe/opinion/efraingonzales-olarte-agricultores-y-papas-229342->

[noticia/](#)

Hernandez, S. (2014). Metodología de la Investigación. Recuperado de: [https://www.esup.edu.pe/descargas/dep\\_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%205ta%20Edici%C3%B3n.pdf](https://www.esup.edu.pe/descargas/dep_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%205ta%20Edici%C3%B3n.pdf)

Instituto de Desarrollo y Medio Ambiente (2016). *Agrobiodiversidad, para alimentar al Perú y al mundo” experiencias exitosas de conservación de la ABD en comunidades andinas de Huánuco y Lima*. Recuperado de: <http://bvs.minsa.gob.pe/local/MINSA/3527.pdf>

Manero, A. (2017) *La papa peruana no es el problema sino la sobreoferta estacional del país*. Recuperado de: <https://agraria.pe/noticias/la-papa-importada-no-es-el-problema-sino-la-sobr-15676>

Mac Grill Education (s.f). *La producción agrícola*. Recuperado de: <https://www.mheducation.com/>

Ministerio de Agricultura (2016). *Situación del cultivo de papa: Indicadores productivos y económicos del cultivo de papa al 2016*. Recuperado de: [http://agroaldia.minagri.gob.pe/biblioteca/download/pdf/videoconferencias/2013/situacion\\_papa.pdf](http://agroaldia.minagri.gob.pe/biblioteca/download/pdf/videoconferencias/2013/situacion_papa.pdf)

Ministerio de Agricultura y Riego (2015). *Manejo técnico del cultivo de papa*. Recuperado de: <https://es.slideshare.net/kenjisotelovasquez/manejo-agronomico-de-la-papa>

Olaechea, X. y Tubilla, C. (2017) *Estudio de la factibilidad para la producción y comercialización de papa semiprocada para papas fritas*. Recuperado de: <https://repositoriopucp//noticia-estudio-de-la-factibilidad-para-la-produccion-y-comercializacion-de-papa.semiprocada>.

Rios, G. (2007). *Distribución y variabilidad de Ralstonia Solanacearum E.F. Smith, agente causal de la marchitez bacteriana en el cultivo de papa (Solanum tuberosum L), en tres departamentos del norte de Nicaragua (Estelí, Matagalpa y Jinotega)*. Recuperado de <https://cenida.una.edu.ni/Tesis/tnh20r586.pdf>

Ríos Morales, Gabriela (2007) *Distribución y variabilidad de Ralstonia solanacearum e.f. Smith agente causal de marchitez bacteriana en el cultivo de papa (Solanum*

- tuberosum L*), en tres departamentos del norte de Nicaragua (Esteli, Matagalpa y Jinotega). Recuperado de: <https://repositorio.una.edu.ni/cgi/export/1366>
- Saavedra (2017) .*Planeamiento estratégico de la papa*. Recuperado de <http://repositorio.ucsp.edu.pe/handle/UCSP/15526>
- Trujillo (2017). *Factores determinantes de la producción de papa en el Perú para el periodo de años 1990 – 2013*. Recuperado de: <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/621688>
- Olaechea y Tubilla (2017). *Estudio de factibilidad para la producción y comercialización de papa semi-procesada para papa frita y optimización en la utilización de los subproductos de papa en Arequipa*. Recuperado de: <http://repositorio.ucsp.edu.pe/handle/UCSP/15526>.
- Instituto Nacional de Innovación Agraria. (2015). Recuperado de: <https://www.inia.gob.pe/>
- Jhonatan Bringas (2018). *Industrialización de la papa en el Perú*. Recuperado de: <http://www.huanucoagrario.gob.pe/index.php/2015-05-27-14-44-40/2015-08-10-17-38-38/2017-03-03-17-58-00/2-uncategorised/526-nota-informativa-n-023-2018-2>
- Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (2016). *Registro de importaciones de papa en el Perú*. Recuperado de: <http://www.sunat.gob.pe/>.
- Rojano, Salazar y Llamas (2004). *Producción agrícola controlada*. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/932/93213203.pdf>
- Ministerio de Agricultura y Riego (2017).*Papa: Características de la Producción Nacional y de la Comercialización en Lima Metropolitana*. Recuperado de: <https://www.minagri.gob.pe/portal/analisis-economico/analisis-2017?download=11225:boletin-de-produccion-nacional-de-papa>.
- Ministerio de Agricultura y Riego (2003). *Plan estratégico de la cadena de la papa*. Recuperado de: <http://agroaldia.minagri.gob.pe/biblioteca/download/pdf/manuales-boletines/papa/planestrategicopapa.pdf>
- Scott, G, Rosegrant, M y Ringler, C. (2000) *Raíces y tubérculos para el siglo 21: Tendencias, proyecciones y opciones políticas*. Recuperado de:

<file:///C:/Users/IQFARMA/Downloads/br000066.pdf>

La Secretaría de Economía del Gobierno Federal de México (s.f). *Oferta exportable.*

Recuperado de: [http://www.economia-snci.gob.mx/sic\\_php/pages/guias/2-3.php#:~:text=Como%20%E2%80%9Coferta%20exportable%E2%80%9D%20se%20denomina,de%20su%20contrato%20de%20exportaci%C3%B3n](http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/pages/guias/2-3.php#:~:text=Como%20%E2%80%9Coferta%20exportable%E2%80%9D%20se%20denomina,de%20su%20contrato%20de%20exportaci%C3%B3n).

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (s.f). *Plan Estratégico Nacional Exportador*

(PENX) 2025. Recuperado de: <https://www.gob.pe/institucion/minctur/informes-publicaciones/21903-plan-estrategico-nacional-exportador-2025>.

Quispe, L. (2009): *Agrobanco y AgroPerú ¿En qué se diferencian y como se financian?*

<https://elcomercio.pe/economia/peru/agrobanco-agroperu-financian-sera-presupuesto-2020-minagri-noticia-ecpm-674032-noticia/?ref=ecr>

## ANEXO 3 MATRIZ APRIORISTICA

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN DE LA PRODUCCIÓN NACIONAL DE LA PAPA Y SU OFERTA EXPORTABLE EN EL PERIODO 2017-2018						PARTICIPANTES									
CATEGORÍA	SUB CATEGORÍA	SITUACIÓN PROBLEMÁTICA	PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	PREGUNTAS									
						SEGMENTO 1	SEGMENTO 2	SEGMENTO 3	SEGMENTO 4	SEGMENTO 5					
						PRODUCTORES	EXPORTADOR	IMPORTADOR	ORG PRIVADO	ORG PUBLICO					
FACTORES PRODUCTIVOS	CAPACIDAD PRODUCTIVA	Sector en vulnerabilidad constante, e inestabilidad comercial.	¿La situación de la producción nacional de la papa influyo en su oferta exportable, en el periodo 2017-2018?	Determinar si la situación de la producción nacional de la papa influyo en su oferta exportable en el periodo 2017-2018	Objetivo Especifico 1: Determinar si los factores productivos influyeron en la situación de la producción nacional de la papa y su oferta exportable en el periodo 2017-2018.	¿Cuál era la situación de su producción con respecto su capacidad productiva de siembra y cosecha?	X	X	X	X					
						¿Considera usted que su producción podría abastecer una demanda Internacional?	X	X	X	X	X	X			
						¿La producción era homogénea?	X	X	X	X	X	X	X		
	PRECIOS					¿Cuál era la base de su intención de siembra?	X	X	X	X	X				
						¿Por qué ocurrió la crisis de la caída de precios? ¿Es un factor que se repite dentro del sector?	X	X	X	X	X		X		
						¿Cuál considera que es el principal problema de la comercialización de la papa?	X	X	X	X	X		X		
EXIGENCIAS NO ARANCELARIAS	CERTIFICACIÓN DE SEMILLA	Sector en vulnerabilidad constante, e inestabilidad comercial.	¿La situación de la producción nacional de la papa influyo en su oferta exportable, en el periodo 2017-2018?	Determinar si la situación de la producción nacional de la papa influyo en su oferta exportable en el periodo 2017-2018	Objetivo Especifico 2: Determinar si las exigencias no arancelarias influyeron en la situación de la producción nacional de la papa y su oferta exportable en el periodo 2017-2018.	¿Qué necesitaba el agricultor para que sus siembras y cosechas puedan tener precios estables en el mercado?	X	X	X	X	X	X	X		
						¿Trabaja usted con semillas certificadas? por que?	X	X	X	X	X				
						¿En su experiencia vivida en Enero del año 2018, las semillas de papa de calidad, estaban al fácil alcance de los agricultores? ¿Sigue igual en la actualidad?	X	X	X	X					
						¿Consideraba usted que sus tierras se encontraban aptas para sembrar semillas certificadas? ¿Que conocimiento tenía en ese entonces, usted sobre ello? ¿Qué conocimiento tiene en la actualidad?	X	X	X	X					
						¿Cuál es la importancia del uso de las semillas certificadas?	X	X	X	X			X		
						¿Su economía podía sostener la compra de semillas certificadas?	X	X	X	X					
	AGROBIODIVERSIDAD						¿Las semillas certificadas que beneficios otorgan?	X	X	X	X	X		X	X
							¿Cuáles cree usted que son las barreras no arancelarias a las que se enfrenta una empresa del sector cuando quiere exportar?	X	X	X	X	X		X	X
							¿Ustedes cuentan con alguna regularización municipal, para el uso de agroquímicos?	X	X	X	X	X			
							¿Que tipo de fungicidas utilizaban para fumigar las plantas? ¿Por qué?	X	X	X	X	X			
							¿Contaba con alguna certificación de producción orgánica?	X	X	X	X	X			
							¿Contaba usted con conocimiento sobre el desarrollo de cuidados para las plantaciones, de forma natural?	X	X	X	X	X			
		¿Conocía usted que requerimientos necesitaba su siembra para que su cosecha sea considerada orgánica?	X	X	X	X	X								
		¿La agricultura en su entorno podía haber sostenido el manejo natural de los cultivos?	X	X	X	X	X								
		¿Qué factores respecto a la certificación de la semilla considera usted debió mejorar el sector?	X	X	X	X	X		X	X					
		¿Qué factores respecto a la agrobiodiversidad considera usted debió mejorar el sector?	X	X	X	X	X								

BALANZA COMERCIAL	IMPORTACIÓN DE PAPA AL PERU	Sector en vulnerabilidad constante, e inestabilidad comercial.	¿La situación de la producción nacional de la papa influyó en su oferta exportable, en el periodo 2017-2018?	Determinar si la situación de la producción nacional de la papa influyó en su oferta exportable en el periodo 2017-2018	Objetivo Especifico 3: Determinar si la balanza comercial influyó en la situación de la producción nacional de la papa y su oferta exportable en el periodo 2017-2018.	¿Consideraba usted, que su cosecha tenía la calidad necesaria para que se exporten?	x	x	x	x										
						¿Según su criterio cuales fueron los factores respecto a la producción que tuvieron un Impacto negativo en el potencial exportador de la papa peruana?	x	x	x	x	x	x	x							
						¿Tenía conocimiento de los requisitos que debía cumplir su cultivo para tener potencial exportador?	x	x	x	x										
						¿Cuáles considera que fueron las principales ventajas que afectaban a las empresas agroexportadoras?					x			x						
						¿Por qué Importar papa y no comprar la producción nacional?							x							
	EXPORTACIÓN DE PAPA, PERU MUNDO										¿Considera usted que el nivel de su importación afectaba al sector nacional?	x	x	x	x		x			
											¿Considera usted que la Importación de papa perjudicaba su situación como agricultor?, ¿Por qué?	x	x	x	x	x				
											¿Por qué cree que se la Importación de papa?	x	x	x	x	x	x	x	x	x
											¿Considera que la papa Peruana tiene las características comerciales para poder competir con la importada?					x	x	x	x	x
											¿Qué considera usted que se debe hacer en beneficio del agricultor o exportador frente a la Importación de papa?	x	x	x	x	x	x	x	x	x
OFERTA EXPORTABLE	ASISTENCIA TECNICA					¿Contaba usted con asistencia técnica orientada a la agroexportación?	x	x	x	x	x									
						¿Constaba usted con asistencia técnica sobre la planeación tecnificada y ordenada de sus cultivos de papa?	x	x	x	x										
							x	x	x	x	x									
	¿Tenía el MINAGRI algún programa de alerta de intención de siembra?													x						
	INDUSTRIALIZACIÓN					¿El CITE papa, contaba con un plan elaborado sobre la industrialización del sector papero?										x				
						¿Cuáles son las limitaciones que enfrenta el sector para poder industrializar la papa?					x	x								
¿Cuáles son las limitaciones que enfrenta la pequeña industria agro exportadora de papa ?						x	x													

## ANEXO 4

### CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: FACTORES PRODUCTIVOS

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	<b>SUBCATEGORIA 1: CAPACIDAD PRODUCTIVA</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	
1	¿Cuál era la situación de su producción con respecto su capacidad productiva de siembra y cosecha?	X		X		X		
2	¿Considera usted que su producción podría abastecer una demanda internacional?	X		X		X		
3	¿Considera usted, que a nivel nacional existía una producción muy diversificada respecto a las variedades sembradas?	X		X		X		
4	¿A qué cree que se debió esa diferencia en cuanto a la decisión de variedad para sembrar?	X		X		X		
5	¿Cuál era el principal motivo para decidir sembrar papa y no otro producto?	X		X		X		
	<b>SUBCATEGORIA 2: PRECIOS</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	
6	¿La caída de precios se repite dentro del sector?	X		X		X		
7	¿Por qué cree que se da la caída de precios?	X		X		X		
8	De acuerdo a su experiencia ¿Cuál es el principal problema de la comercialización de la papa?	X		X		X		

9	¿Qué necesitaba el agricultor para que su producto pueda tener precios estables en el mercado?	X		X		X		
---	------------------------------------------------------------------------------------------------	---	--	---	--	---	--	--

Elaboración: Propia

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [ X ]      Aplicable después de corregir [ ]      No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez validador: Mg. Macha Huamán Roberto..... DNI:...07500952.....

Especialidad del validador:...Comercio Internacional y Aduanas.....

<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>3</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Lima...11.de...Mayo. del 2020



Firma del Experto Informante

### CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: EXIGENCIAS NO ARANCELARIAS

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	SUBCATEGORIA 1: CERTIFICACIÓN DE SEMILLA							
1	¿Trabajo usted con semillas certificadas? ¿Por qué?	X		X		X		

2	¿En su experiencia vivida en Enero del año 2018, las semillas de papa de calidad, estaban al fácil alcance de los agricultores? ¿Sigue igual en la actualidad?	X		X		X		
3	¿Consideraba usted que sus tierras se encontraban aptas para sembrar semillas certificadas?	X		X		X		
4	¿Qué conocimiento tenía en ese entonces, usted sobre la aplicación de semillas certificadas?	X		X		X		
5	¿Cuál es la importancia del uso de las semillas certificadas?	X		X		X		
6	¿Su capacidad económica podía sostener la compra de semillas certificadas?	X		X		X		
7	¿Las semillas certificadas que beneficios otorgan?	X		X		X		
8	¿Cuáles cree usted que son las barreras no arancelarias a las que se enfrenta una empresa del sector cuando quiere exportar?	X		X		X		
	<b>SUBCATEGORIA 2: AGROBIODIVERSIDAD</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	
9	¿Contaba usted con alguna regularización municipal, para el uso de agroquímicos?	X		X		X		
10	¿Qué tipo de fungicidas utilizaba para fumigar las plantas? ¿Por qué?	X		X		X		
11	¿Contaba con alguna certificación de producción orgánica?	X		X		X		

12	¿Contaba usted con conocimiento sobre el desarrollo de cuidados para las plantaciones orgánicas?	X		X		X	
13	¿Conocía usted los requerimientos que necesitaba su siembra para que su cosecha sea considerada orgánica?	X		X		X	
14	¿Considera usted que la siembra minifundista puede realizarse con abonos y cuidados naturales, libres de agroquímicos?	X		X		X	
15	¿Qué factores respecto a la certificación de la semilla considera usted debió mejorar el sector?	X		X		X	
16	¿Qué factores respecto a la agrobiodiversidad considera usted debió mejorar el sector?	X		X		X	

**Observaciones (precisar si hay suficiencia):** \_\_\_\_\_

**Opinión de aplicabilidad:** Aplicable [ X ]      Aplicable después de corregir [ ]      No aplicable [ ]

**Apellidos y nombres del juez validador:** Mg. Macha Huamán Roberto.....      **DNI:**...07500952.....

**Especialidad del validador:**...Comercio Internacional y Aduanas.....

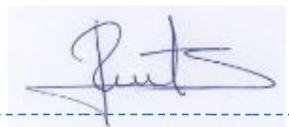
<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>3</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Lima...11.de...Mayo. del 2020



**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: BALANZA COMERCIAL**

**Firma del Experto Informante**

Nº	DIMENSIONES / Ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	<b>SUBCATEGORIA 1: EXPORTACIÓN DE PAPA</b>							
1	¿Consideraba usted, que su cosecha tenía la calidad necesaria para poder exportarla en materia prima o derivados?	X		X		X		
2	¿Cuáles fueron los factores respecto a la producción que tuvieron un impacto negativo en el potencial exportador de la papa peruana?	X		X		X		
3	¿Tenía conocimiento de los requisitos que debía cumplir su cultivo para tener potencial exportador?	X		X		X		
4	¿Cuáles considera que fueron las principales desventajas que afectaban a las empresas agroexportadoras?	X		X		X		
	<b>SUBCATEGORIA 2: IMPORTACIÓN DE PAPA</b>							
5	¿Por qué importar papa y no comprar la producción nacional?	X		X		X		
6	¿Considera usted que el nivel de su importación afectaba al sector nacional?	X		X		X		

7	¿Considera usted que la importación de papa perjudicaba al agricultor?, ¿En qué sentido?	X		X		X		
8	¿Por qué cree, usted como agricultor, que se da la importación de papa?	X		X		X		
9	¿Considera que la papa peruana tiene las características comerciales para poder competir con la importada?	X		X		X		
10	¿Qué considera usted que se debe hacer en beneficio del agricultor frente a la importación de papa?	X		X		X		

Elaboración: Propia

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [ X ]      Aplicable después de corregir [ ]      No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez validador: Mg. Macha Huamán Roberto..... DNI:....07500952.....

Especialidad del validador:...Comercio Internacional y Aduanas.....

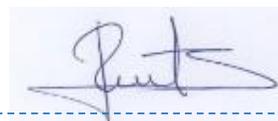
<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

Lima...11.de...Mayo. del 2020

<sup>3</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



Firma del experto informante

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: OFERTA EXPORTABLE**

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	<b>SUBCATEGORIA 1: ASISTENCIA TECNICA</b>							
1	¿Contaba usted con asistencia técnica orientada a la agro exportación?	X		X		X		
2	¿Contaba usted con asistencia técnica sobre la planeación tecnificada y ordenada de sus cultivos de papa?	X		X		X		
3	¿Contaba usted con algún respaldo económico por parte de algún programa del estado?	X		X		X		
4	¿Eran accesibles los requisitos que solicitaba el Agrobanco para otorgar créditos?	X		X		X		
	<b>SUBCATEGORIA 2: INDUSTRIALIZACIÓN</b>							
4	¿Contaba usted con tecnología eficaz para su producción de papa?	X		X		X		
5	¿Cuáles son las limitaciones que enfrenta el sector para poder industrializar la papa?	X		X		X		
6	¿Cuáles son las limitaciones que enfrenta una industria agro exportadora de papa?	X		X		X		
7	¿Qué mejoras considera usted respecto a la tecnología, que debería promover el estado?	X		X		X		

Elaboración: Propia

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_  
 Opinión de aplicabilidad: Aplicable [ X ]      Aplicable después de corregir [ ]      No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez validador: Mg. Macha Huamán Roberto.....

DNI:....07500952.....

Especialidad del validador:....Comercio Internacional y Aduanas.....

63

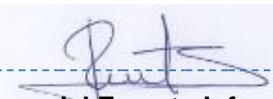
<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

Lima...11.de...Mayo. del 2020

<sup>3</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



Firma del Experto Informante

### CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: FACTORES PRODUCTIVOS

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	<b>SUBCATEGORIA 1: CAPACIDAD PRODUCTIVA</b>							
1	¿Cuál era la situación de su producción con respecto su capacidad productiva de siembra y cosecha?	X		X		X		
2	¿Considera usted que su producción podría abastecer una demanda internacional?	X		X		X		
3	¿Considera usted, que a nivel nacional existía una producción muy diversificada respecto a las variedades sembradas?	X		X		X		

65

4	¿A qué cree que se debió esa diferencia en cuanto a la decisión de variedad para sembrar?	X		X		X		
5	¿Cuál era el principal motivo para decidir sembrar papa y no otro producto?	X		X		X		

	<b>SUBCATEGORIA 2: PRECIOS</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	
6	¿La caída de precios se repite dentro del sector?	X		X		X		
7	¿Por qué cree que se da la caída de precios?	X		X		X		
8	De acuerdo a su experiencia ¿Cuál es el principal problema de la comercialización de la papa?	X		X		X		
9	¿Qué necesitaba el agricultor para que su producto pueda tener precios estables en el mercado?	X		X		X		

Elaboración: Propia

**Observaciones (precisar si hay suficiencia):**

---

Opinión de aplicabilidad:    **Aplicable [ X ]**

**Aplicable después de corregir [ ]**

**No aplicable [ ]** Apellidos y nombres del juez

evaluador: **Doris Rosario Yaya Castañeda**

**DNI: 42501813**

Lima 11 de Mayo del 2020

Especialidad del evaluador: Magister en Supply Chain Management y Licenciada en Negocios Internacionales



DORIS ROSARIO YAYA CASTAÑEDA

<sup>1</sup> **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup> **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup> **Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

#### CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: EXIGENCIAS NO ARANCELARIAS

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
1	¿Trabajo usted con semillas certificadas? ¿Por qué?	X		X		X		
2	¿En su experiencia vivida en Enero del año 2018, las semillas de papa de calidad, estaban al fácil alcance de los agricultores? ¿Sigue igual en la actualidad?	X		X		X		
3	¿Consideraba usted que sus tierras se encontraban aptas para sembrar semillas certificadas?	X		X		X		

4	¿Qué conocimiento tenía en ese entonces, usted sobre la aplicación de semillas certificadas?	X		X		X		
5	¿Cuál es la importancia del uso de las semillas certificadas?	X		X		X		
6	¿Su capacidad económica podía sostener la compra de semillas certificadas?	X		X		X		
7	¿Las semillas certificadas que beneficios otorgan?	X		X		X		
8	¿Cuáles cree usted que son las barreras no arancelarias a las que se enfrenta una empresa del sector cuando quiere exportar?	X		X		X		
	<b>SUBCATEGORIA 2: AGROBIODIVERSIDAD</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	

9	¿Contaba usted con alguna regularización municipal, para el uso de agroquímicos?	X		X		X		
10	¿Qué tipo de fungicidas utilizaba para fumigar las plantas? ¿Por qué?	X		X		X		
11	¿Contaba con alguna certificación de producción orgánica?	X		X		X		
12	¿Contaba usted con conocimiento sobre el desarrollo de cuidados para las plantaciones orgánicas?	X		X		X		
13	¿Conocía usted los requerimientos que necesitaba su siembra para que su cosecha sea considerada orgánica?	X		X		X		

14	¿Considera usted que la siembra minifundista puede realizarse con abonos y cuidados naturales, libres de agroquímicos?	X		X		X		
15	¿Qué factores respecto a la certificación de la semilla considera usted debió mejorar el sector?	X		X		X		
16	¿Qué factores respecto a la agrobiodiversidad considera usted debió mejorar el sector?	X		X		X		

Elaboración: Propia

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad:    **Aplicable [ X ]**            **Aplicable después de corregir [ ]**            **No aplicable [ ]**

Lima 11 de Mayo del

2020 Apellidos y nombres del juez evaluador: Doris Rosario Yaya Castañeda

DNI: 42501813

Especialidad del evaluador: Magister en Supply Chain Management y Licenciada en Negocios Internacionales



**DORIS ROSARIO YAYA CASTAÑEDA**

<sup>1</sup> **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup> **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup> **Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

#### CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: BALANZA COMERCIAL

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	SUBCATEGORIA 1: EXPORTACIÓN DE PAPA							

1	¿Consideraba usted, que su cosecha tenía la calidad necesaria para poder exportarla en materia prima o derivados?	X		X		X	
2	¿Cuáles fueron los factores respecto a la producción que tuvieron un impacto negativo en el potencial exportador de la papa peruana?	X		X		X	
3	¿Tenía conocimiento de los requisitos que debía cumplir su cultivo para tener potencial exportador?	X		X		X	
4	¿Cuáles considera que fueron las principales desventajas que afectaban a las empresas agroexportadoras?	X		X		X	
	<b>SUBCATEGORIA 2: IMPORTACIÓN DE PAPA</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>
5	¿Por qué importar papa y no comprar la producción nacional?	X		X		X	

6	¿Considera usted que el nivel de su importación afectaba al sector nacional?	X		X		X	
7	¿Considera usted que la importación de papa perjudicaba al agricultor?, ¿En qué sentido?	X		X		X	
8	¿Por qué cree, usted como agricultor, que se da la importación de papa?	X		X		X	



**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: OFERTA EXPORTABLE**

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	<b>SUBCATEGORIA 1: ASISTENCIA TECNICA</b>							
1	¿Contaba usted con asistencia técnica orientada a la agro exportación?	<b>X</b>		<b>X</b>		<b>X</b>		
2	¿Contaba usted con asistencia técnica sobre la planeación tecnificada y ordenada de sus cultivos de papa?	<b>X</b>		<b>X</b>		<b>X</b>		
3	¿Contaba usted con algún respaldo económico por parte de algún programa del estado?	<b>X</b>		<b>X</b>		<b>X</b>		
4	¿Eran accesibles los requisitos que solicitaba el Agrobanco para otorgar créditos?	<b>X</b>		<b>X</b>		<b>X</b>		
	<b>SUBCATEGORIA 2: INDUSTRIALIZACIÓN</b>							
4	¿Contaba usted con tecnología eficaz para su producción de papa?	<b>X</b>		<b>X</b>		<b>X</b>		
5	¿Cuáles son las limitaciones que enfrenta el sector para poder industrializar la papa?	<b>X</b>		<b>X</b>		<b>X</b>		
6	¿Cuáles son las limitaciones que enfrenta una industria agro exportadora de papa?	<b>X</b>		<b>X</b>		<b>X</b>		
7	¿Qué mejoras considera usted respecto a la tecnología, que debería promover el estado?	<b>X</b>		<b>X</b>		<b>X</b>		

Elaboración: Propia

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

---

Opinión de aplicabilidad:    Aplicable [ X ]            Aplicable después de corregir [ ]            No aplicable [ ]

Lima 11 de Mayo del 2020

Apellidos y nombres del juez evaluador: Doris Rosario Yaya Castañeda

DNI: 42501813

Especialidad del evaluador: Magister en Supply Chain Management y Licenciada en Negocios Internacionales



**DORIS ROSARIO YAYA CASTAÑEDA**

<sup>1</sup> **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup> **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup> **Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión