



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**LA INFLUENCIA DE LA PRODUCCIÓN SOSTENIBLE DE  
LA COOPERATIVA APT DEL NORTE Y LA  
COMERCIALIZACIÓN DEL POLVO DE TARA PARA EL  
INGRESO AL MERCADO EUROPEO, 2020**

**PRESENTADA POR  
GEORGE JERZY FIGUEROA PAJARES**

**ASESORA  
CLAUDIA AMPARO TORRES LINARES**

**TESIS**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN  
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**LIMA – PERÚ**

**2022**



**CC BY-NC**

**Reconocimiento – No comercial**

El autor permite transformar (traducir, adaptar o compilar) a partir de esta obra con fines no comerciales, y aunque en las nuevas creaciones deban reconocerse la autoría y no puedan ser utilizadas de manera comercial, no tienen que estar bajo una licencia con los mismos términos.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS  
INTERNACIONALES**

**TESIS**

**LA INFLUENCIA DE LA PRODUCCIÓN SOSTENIBLE DE LA  
COOPERATIVA APT DEL NORTE Y LA COMERCIALIZACIÓN DEL  
POLVO DE TARA PARA EL INGRESO AL MERCADO EUROPEO,  
2020.**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN  
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**PRESENTADO POR:**

**GEORGE JERZY FIGUEROA PAJARES**

**ASESORA:**

**MG. CLAUDIA AMPARO TORRES LINARES**

**LIMA – PERÚ**

**2022**

## **Dedicatoria**

A mi madre por impulsarme a seguir adelante en todos mis proyectos y siempre ser un soporte emocional, a Dios por darme a mí y familia salud.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

RESUMEN.....	vii
ABSTRACT.....	viii
INTRODUCCIÓN .....	ix
CAPITULO I: MARCO TEÓRICO.....	1
1.1 Antecedentes de la investigación.....	1
1.2 Bases Teóricas .....	7
1.3 Definición de términos básicos.....	12
CAPÍTULO II: HIPÓTESIS Y VARIABLES.....	14
2.1 Formulación de hipótesis general y específica.....	14
2.2 Variables y Definición Operacional.....	14
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA.....	17
3.1 Diseño metodológico.....	17
3.2. Diseño muestral .....	19
3.3 Técnicas de recolección de datos .....	24
3.4 Técnicas estadísticas para el procesamiento de la información.....	25
3.5 Aspectos éticos.....	25
CAPÍTULO IV: RESULTADOS .....	27
4.1 Resultados de la investigación.....	27
4.1.1 Descripción de la muestra .....	27
4.1.2 Confiabilidad y validez del constructo del instrumento .....	27
4.1.3 Influencia de la producción ecológica en la tendencia de mercado para el ingreso al mercado europeo.....	39
4.1.3.1 Nivel de impacto ambiental en el acopio de la tara.....	40
4.1.3.2 Porcentaje de recuperación de las áreas de cultivo.....	42
4.1.3.3 Porcentaje de proveedores ambientalmente responsables.....	45
4.1.3.4 Tamaño de mercado.....	48
4.1.3.5 Estacionalidad y tendencia del sector.....	51
4.1.3.6 Número de competidores.....	54
4.1.4 Influencia de la responsabilidad social empresarial en el producto polvo de tara para su ingreso al mercado europeo.....	57
4.1.4.1 Nivel de apoyo por parte del gobierno.....	57
4.1.4.2 Nivel de contratación local.....	60
4.1.4.3 Nivel de mejora en términos de responsabilidad social.....	63
4.1.4.4 Características del empaque.....	66
4.1.4.5 Nivel de seguridad.....	69
4.1.4.6 Cantidad.....	72
4.1.5 Influencia de la producción económica en el precio del polvo de tara para su ingreso al mercado europeo.....	75
4.1.5.1 Nivel de cumplimiento sobre las metas anuales.....	75
4.1.5.2 Principales fuentes de ingreso según destino.....	78

4.1.5.3 Total de clientes recurrentes según destino.....	82
4.1.5.4 Términos de Incoterm.....	85
4.1.5.5 Políticas de precio por temporada.....	88
4.1.5.6 Márgenes de ganancia.....	91
CAPITULO V: DISCUSIÓN.....	94
5.1. Discusión de resultados .....	94
5.1.1 Influencia de la producción sostenible de la cooperativa APT del Norte en la comercialización del polvo de tara para el ingreso al mercado europeo, 2020.....	94
5.1.2 Influencia de la producción ecológica de la cooperativa APT del norte sobre la tendencia de mercado del polvo de tara para el ingreso al mercado europeo, 2020.....	95
5.1.3 Influencia de la Responsabilidad Social Empresarial de la cooperativa APT del norte en el Producto Polvo de Tara Para su Ingreso al Mercado Europeo, 2020.....	96
5.1.4 Influencia de la Producción Económica de la cooperativa APT del norte en el Precio del Polvo de Tara Para su Ingreso al Mercado Europeo, 2020.....	97
CNCLUSIONES .....	99
RECOMENDACIONES .....	101
FUENTES DE INFORMACIÓN .....	103
ANEXOS.....	108

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: <i>Artículos científicos utilizados para la elaboración de la investigación</i> ...	18
Tabla 2: <i>Tesis universitarias para la elaboración de la Investigación</i> .....	19
Tabla 3: <i>Principales destinos del polvo de tara enero - diciembre 2019</i> .....	20
Tabla 4: <i>Principales destinos del polvo de tara enero - diciembre 2020</i> .....	21
Tabla 5: <i>Precio por kg de polvo de tara según destino de exportación enero - diciembre 2020</i> .....	22
Tabla 6: <i>Acuerdos comerciales y tratamiento arancelario para el polvo de tara según destino</i> .....	23
Tabla 7: <i>Análisis de confiabilidad general</i> .....	28
Tabla 8: <i>Baremos de variables y dimensiones</i> .....	29
Tabla 9: <i>Pruebas de normalidad de variables</i> .....	39
Tabla 10: <i>Correlación de rho spearman para las variables producción sostenible y comercialización</i> .....	39

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: <i>Baremos de la variable producción sostenible</i> .....	31
Figura 2: <i>Baremos de la dimensión producción ecológica</i> .....	32
Figura 3: <i>Baremos de la dimensión responsabilidad social empresarial</i> .....	33
Figura 4: <i>Baremos de la dimensión producción económica</i> .....	34
Figura 5: <i>Baremos de la variable comercialización</i> .....	35
Figura 6: <i>Baremos de la dimensión tendencia de mercado</i> .....	36
Figura 7: <i>Baremos de la dimensión precio</i> .....	37
Figura 8: <i>Baremos de la dimensión producto</i> .....	38
Figura 9: <i>Pregunta 1 del indicador nivel de impacto ambiental en el acopio de la tara</i> .....	40
Figura 10: <i>Pregunta 2 del indicador nivel de impacto ambiental en el acopio de la tara</i> .....	41
Figura 11: <i>Pregunta 3 del indicador nivel de impacto ambiental en el acopio de la tara</i> .....	42
Figura 12: <i>Pregunta 1 del indicador porcentaje de recuperación de las áreas de cultivo</i> .....	43
Figura 13: <i>Pregunta 2 del indicador porcentaje de recuperación de las áreas de cultivo</i> .....	44
Figura 14: <i>Pregunta 3 del indicador porcentaje de recuperación de las áreas de cultivo</i> .....	45
Figura 15: <i>Pregunta 1 del indicador porcentaje de proveedores ambientalmente responsables</i> .....	46
Figura 16: <i>Pregunta 2 del indicador porcentaje de proveedores ambientalmente responsables</i> .....	47
Figura 17: <i>Pregunta 3 del indicador porcentaje de proveedores ambientalmente responsables</i> .....	48
Figura 18: <i>Pregunta 1 del indicador tamaño del mercado</i> .....	49
Figura 19: <i>Pregunta 2 del indicador tamaño del mercado</i> .....	50
Figura 20: <i>Pregunta 3 del indicador tamaño del mercado</i> .....	51
Figura 21: <i>Pregunta 1 del indicador estacionalidad y tendencia del sector</i> .....	52
Figura 22: <i>Pregunta 2 del indicador estacionalidad y tendencia del sector</i> .....	53
Figura 23: <i>Pregunta 3 del indicador estacionalidad y tendencia del sector</i> .....	54
Figura 24: <i>Pregunta 1 del indicador número de competidores</i> .....	55
Figura 25: <i>Pregunta 2 del indicador número de competidores</i> .....	56
Figura 26: <i>Pregunta 3 del indicador número de competidores</i> .....	57
Figura 27: <i>Pregunta 1 del indicador nivel de apoyo por parte del gobierno</i> .....	58
Figura 28: <i>Pregunta 2 del indicador nivel de apoyo por parte del gobierno</i> .....	59
Figura 29: <i>Pregunta 3 del indicador nivel de apoyo por parte del gobierno</i> .....	60
Figura 30: <i>Pregunta 1 del indicador nivel de contratación local</i> .....	61
Figura 31: <i>Pregunta 2 del indicador nivel de contratación local</i> .....	62
Figura 32: <i>Pregunta 3 del indicador nivel de contratación local</i> .....	63
Figura 33: <i>Pregunta 1 del indicador nivel de mejora en términos de responsabilidad social</i> .....	64

Figura 34: <i>Pregunta 2 del indicador nivel de mejora en términos de responsabilidad social</i> .....	65
Figura 35: <i>Pregunta 3 del indicador nivel de mejora en términos de responsabilidad social</i> .....	66
Figura 36: <i>Pregunta 1 del indicador características del empaque</i> .....	67
Figura 37: <i>Pregunta 2 del indicador características del empaque</i> .....	68
Figura 38: <i>Pregunta 3 del indicador características del empaque</i> .....	69
Figura 39: <i>Pregunta 1 del indicador nivel de seguridad</i> .....	70
Figura 40: <i>Pregunta 2 del indicador nivel de seguridad</i> .....	71
Figura 41: <i>Pregunta 3 del indicador nivel de seguridad</i> .....	72
Figura 42: <i>Pregunta 1 del indicador cantidad</i> .....	73
Figura 43: <i>Pregunta 2 del indicador cantidad</i> .....	74
Figura 44: <i>Pregunta 3 del indicador cantidad</i> .....	75
Figura 45: <i>Pregunta 1 del indicador nivel de cumplimiento sobre las metas anuales</i> .....	76
Figura 46: <i>Pregunta 2 del indicador nivel de cumplimiento sobre las metas anuales</i> .....	77
Figura 47: <i>Pregunta 3 del indicador nivel de cumplimiento sobre las metas anuales</i> .....	78
Figura 48: <i>Pregunta 1 del indicador nivel de cumplimiento sobre las metas anuales</i> .....	79
Figura 49: <i>Pregunta 2 del indicador nivel de cumplimiento sobre las metas anuales</i> .....	80
Figura 50: <i>Pregunta 2 del indicador nivel de cumplimiento sobre las metas anuales</i> .....	81
Figura 51: <i>Pregunta 1 del indicador total de clientes recurrentes según destino</i> .	82
Figura 52: <i>Pregunta 2 del indicador total de clientes recurrentes según destino</i> .	83
Figura 53: <i>Pregunta 2 del indicador total de clientes recurrentes según destino</i> .	84
Figura 54: <i>Pregunta 1 del indicador términos de incoterm</i> .....	85
Figura 55: <i>Pregunta 2 del indicador términos de incoterm</i> .....	86
Figura 56: <i>Pregunta 2 del indicador términos de incoterm</i> .....	87
Figura 57: <i>Pregunta 1 del indicador políticas de precio por temporada</i> .....	88
Figura 58: <i>Pregunta 2 del indicador políticas de precio por temporada</i> .....	89
Figura 59: <i>Pregunta 3 del indicador políticas de precio por temporada</i> .....	90
Figura 60: <i>Pregunta 1 del indicador márgenes de ganancia</i> .....	91
Figura 61: <i>Pregunta 2 del indicador márgenes de ganancia</i> .....	92
Figura 62: <i>Pregunta 3 del indicador márgenes de ganancia</i> .....	93

## RESUMEN

La investigación realizó el análisis de la influencia existente entre la producción sostenible del polvo de tara y su comercialización para el acceso al mercado europeo, siendo la relación de estas variables el principal objetivo de la investigación, el estudio se realizó en la ciudad de San Marcos, departamento de Cajamarca y en específico en la cooperativa APT del norte, se analizó los principales factores asociados a la producción sostenible como los aspectos ambientales, económicos y sociales referidos a la cadena productiva de la tara, se pudo recorrer gran parte de la zona dedicada al cultivo de la tara evidenciando ciertas falencias producto del tipo de cultivo de origen forestal natural, se apreció que existe un abandono por parte del gobierno, sin embargo, se aprecia que la cooperativa cumple un rol fundamental en esa carencia de apoyo del gobierno, también, la experiencia exportadora de la cooperativa hace que sea viable el ingreso al mercado europeo, para ello se analizó el precio de la tara a nivel internacional y las variantes del producto y sus presentaciones para conseguir el acceso, también se tuvo en cuenta la tendencia del mercado europeo para poder analizar las posibilidades con las que cuenta la cooperativa, es así que se logró determinar que la producción sostenible influye de forma positiva y es un factor determinante para poder acceder a nuevos mercados, en especial, el mercado europeo.

Palabras clave: Producción sostenible, comercialización, producción económica, producción ecológica, tendencia de mercado, comercialización.

## **ABSTRACT**

Within the present investigation, the analysis of the existing influence between the sustainable production of tara powder and its commercialization for access to the European market was carried out, being the relationship of these variables the main objective of the investigation, the study was carried out in the In the city of San Marcos, department of Cajamarca and specifically in the APT del Norte cooperative, the main factors associated with sustainable production were analyzed, such as the environmental, economic and social aspects related to the tara production chain. of the area dedicated to the cultivation of tara, evidencing certain shortcomings due to the type of cultivation of natural forest origin, it was observed that there is abandonment by the government, however, it was observed that the cooperative plays a fundamental role in that lack of support from the government, likewise, the export experience of the cooperative makes it viable to enter the market or European, for this, factors such as the price of the tare at an international level and the variants of the product and its presentations were analyzed to gain access, as well as the trend of the European market was taken into account to be able to analyze the possibilities with which The cooperative says, so it was possible to determine that sustainable production has a positive influence and is a determining factor to be able to access new markets and especially the European market.

Keywords: Sustainable production, commercialization, economic production, ecological production, market trend, commercialization.

## INTRODUCCIÓN

La investigación pretendió demostrar la influencia existente de la producción sostenible sobre la comercialización del polvo de tara en el mercado europeo, tomando en cuenta el aspecto económico, social y ambiental, así como los aspectos relevantes a la comercialización del polvo de tara en el mercado europeo, revisando aspectos referentes al producto, precio y tendencia de mercado.

Por ello se pudo destacar al Perú como el principal exportador de polvo de tara a nivel mundial, participe activo de la cadena productiva lo conforma la cooperativa APT del norte, ubicándose esta dentro de Cajamarca, una de las principales ciudades productoras a nivel nacional, todos estos factores formaran parte del análisis para tener en cuenta la posibilidad que tiene la cooperativa APT para acceder al mercado europeo, así también podemos resaltar lo mencionado por el Diario Gestión (2018), que con la participación de Herbert Telge por parte de ADEX, menciona que se requiere implementar estrategias de promoción, así como la mejora del cultivo de la tara para poder repotenciar este sector con nuevas técnicas agronómicas entre otras referentes a la tara es necesario aplicar nuevas técnicas de promoción para la tara, señalar que la tara crece de forma silvestre en el territorio cajamarquino, hecho que es un gran diferenciador al momento de analizar su capacidad para mantener un ritmo creciente de exportaciones.

La investigación es mixta, no experimental y aplicada, en tal sentido, se usan tanto cuestionarios como entrevistas para el análisis de la información, así también no se manipularon las variables de forma intencionada hecho que la hace no experimental y es de tipo aplicada por su diseño, en tal sentido, se toma en cuenta a los trabajadores de la cooperativa APT del norte y sus asociados, que debido a

la pandemia por la COVID-19 se abarca a un grupo pequeño de 12 asociados y trabajadores por lo que la muestra se toma de forma intencional.

El desarrollo de la investigación se basada en 5 capítulos, pasando desde los antecedentes en donde se citaran fuentes nacionales e internacionales basadas en las variables de estudio, respaldadas por las principales bases de datos, se definirán las hipótesis, objetivos y problemas relacionadas al estudio, se analiza la data obtenida mediante Alfa de Cronbach para medir la confiabilidad, se verificará los baremos para determinar los niveles, se verificó la data obtenida por cuestionario mediante el análisis gráfico.

Por último, se emiten los resultados y su contrastación con las principales fuentes citadas, se emitirán conclusiones que forman parte del análisis global de la información recabada, así también, se emitirán recomendaciones enfocados en la mejora de los aspectos que se evidenciaron cómo falencias, esto servirá para que la cooperativa tome en cuenta oportunidades e incrementar su capacidad exportadora con miras al ingreso al mercado europeo.

# **CAPÍTULO I**

## **MARCO TEÓRICO**

### **1.1 Antecedentes de la Investigación**

Para tener en cuenta los antecedentes de la presente investigación se precisa cuál es la problemática de la cual surge la motivación de investigar este tema, es así como tenemos la disyuntiva de conocer cómo es que la producción sostenible influye en la comercialización del polvo de tara para el ingreso al mercado europeo, para ello se toma en cuenta investigaciones relevantes del sector agrario entre otros aspectos que puedan marcar un antes y un después en la presente investigación.

#### **Antecedentes Nacionales**

Banco Mundial (2018, cómo se citó en Flores, 2018) menciona que un 80% de los pobres a nivel mundial, radican en zonas rurales y un 64% labora en el sector agrícola, siendo una de las principales referencias de un mundo empobrecido la dependencia de los pequeños productores y comerciantes formales e informales. (pp. 1-2)

En 2019, López manifiesta que:

La sostenibilidad es la habilidad de un proyecto para mantener un nivel aceptable de flujo de beneficios a través de su vida económica la cual se puede expresar en términos cualitativos y cuantitativos. Se desarrolla la aplicación de una encuesta en personas del área rural (Agricultores) de chilca para saber si el trabajo que realizan en sus tierras es rentable y sustentable en el tiempo.

En el resultado se encuentra que los pobladores obtienen un beneficio económico mínimo por debajo de lo sostenible, lo que a muchos de sus integrantes obligo a dejar la actividad y buscar otra fuente de ingreso económico. (p. 14)

Flores (2018) menciona que en los últimos años se ha tomado con mayor preocupación el cuidado por el medio ambiente ya no sólo visto cómo gasto sino como un factor relevante para generación de oportunidades y de valor económico, se toma como referencia a la cooperativa agraria COOPAIN “Naranjillo”, para demostrar cómo se realiza el manejo ambientalmente responsable de sus actividades sin perjuicio a sus intereses económicos.

Desde ese punto de vista hay que tener en consideración de que es posible y es factible que se pueda cuidar al medio ambiente sin dejar forados económicos irreversibles dentro de cualquier entidad con fines de lucro.

Como manifiesta Flores (2018), COOPAIN ha tomado un mayor énfasis en la mejora de la calidad del café y obtener una mayor sostenibilidad dentro del proceso productivo, sin embargo, evidencia que se carece de un análisis de las actividades diarias de los productores asociados, hecho que conlleva a que no se tenga un adecuado crecimiento y desarrollo en la producción sostenible del café.

Junta Nacional de Café (2015, cómo se citó en Flores, 2018) revelan un dato preocupante para las exportaciones de café de Huánuco, mostrando así una disminución del 45.1% entre los años 2011 a 2012 y sumado a esto al siguiente año 2013 hubo una caída del 83.6%, esto nos muestra una carencia de producción sostenible, entre otros factores externos que conllevan a estas alarmantes estadísticas.

Para la presente investigación se consideran tres dimensiones, económica, social y ambiental y esto es un factor común en el ámbito de estudio de la producción sostenible, es así como Flores (2018) toma en cuenta las dimensiones Social, Económica y Ambiental para fortalecer su investigación basada en la producción sostenible del café.

Es importante señalar que la presente investigación se concentra en la Tara y es ahí donde el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (MINAGRI, 2019) menciona que dentro de muchos aspectos claves en temas de producción y comercialización de la Tara y sus derivados, se remarca y se hace especial énfasis en que el Perú concentra el 80% de exportación de este producto natural a nivel mundial y se considera una tasa de crecimiento de 5.5% desde hace más de 11 años, no sólo se menciona la gran demanda de la tara y de la participación de Perú cómo principal exportador de este recurso natural sino que también se hace énfasis en el modelo de negocio y la producción sostenible que representa esta industria creciente, se enfatiza en la naturaleza de este arbusto que en un 60 % crece de forma silvestre.

Se hace especial énfasis en la producción y exportación de polvo de tara con un ritmo creciente entre 2008 a 2018, con destinos segregados en el mundo y como mercado principal el Chino, dentro de la investigación del MINAGRI (2019), se señala, entre muchos aspectos que la tara es una de las mejores oportunidades de eco negocio del país, esto se basa en su naturaleza y en los pocos recursos que se destinan para su cuidado, agregan a esto una serie de recomendaciones entre ellas una que tiene vital importancia para el desarrollo de la presente investigación y es que se implemente un plan de desarrollo sostenible de nuevas oportunidades de negocio para futuros productores de tara y derivados, así también se enfatiza en

rescatar e incentivar las buenas prácticas productivas que permitan manejar de forma más controlada su producción y explotación, ya que es un recurso agotable en el tiempo.

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura - FAO (2015, cómo se citó en Zea, 2017) indica que la agricultura sostenible es aquella capaz de satisfacer la demanda alimentaria mundial y en simultáneo promover ecosistemas saludables, conservación de los suelos y garantizando la rentabilidad, los tres elementos claves dentro de la sostenibilidad tomados en cuenta social, ambiental y económico.

Condiza (1998, cómo se citó en Zea, 2017) refiere que la agricultura sostenible es aquel proceso productivo capaz de conservar los recursos naturales donde la producción disminuye, pero garantiza la preservación del medio donde se desarrolla e implica la mitigación económica hacia el pequeño agricultor.

Cotes y Cotes (2005, cómo se citó en Zea, 2017) mencionan que la producción sostenible es aquel proceso que combina de forma eficiente el factor socioeconómico y biológico, para brindar bienestar y salud al ser humano, se comprende así que para lograr una producción sostenible se deben analizar muchos aspectos que conllevan a tal equilibrio y se buscan los recursos tecnológicos que garanticen una mejor productividad sin un daño irreversible al medio ambiente.

Proyecto Iniciativa para el Uso de la Tierra (2017, como se citó en Guizado, 2020) manifiesta que se busca convertir en un instrumento de gestión para reducir los cambios climáticos, sin perjudicar las metas económicas y sin dejar de conservar los recursos naturales, esto cómo parte del análisis realizado dentro de los principales agroexportadores forestales como Argentina, Brasil, Canadá, China,

Francia, Alemania y Estados Unidos y en busca de instrumentos existentes de protección y control.

La mitigación del daño ambiental, la conservación de los intereses económicos y la valoración al capital humano son puntos relevantes desde la perspectiva nacional y ello lleva a que la sostenibilidad tome una mayor importancia y junto a esta viene la producción sostenible, punto importante para conservar el recurso máspreciado y que permite la producción de múltiples productos esenciales para la vida humana entre otros, como la tara que como se pone de manifiesto en la tesis de maestría de Sangay (2018) entre el periodo 2015 a 2016, las exportaciones tuvieron un incremento del 11% y en el periodo 2017 a 2018 se mantuvo la tendencia y se incrementó en un 18%, siendo los principales destinos Argentina, Suiza y Estados Unidos.

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo - MINCETUR (2010), mediante la guía de biocomercio manifiesta que para el acceso al mercado europeo se debe tener en cuenta las condiciones que establecen las autoridades sanitarias tales como: La Oficina Alimentaria y Veterinaria (OAV), Comité Permanente de la Cadena Alimentaria y de Sanidad Animal y La Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (EFSA) Dirección General de la Salud y Protección de los Consumidores – SANCO, estas entidades establecen requisitos para los productos del reino vegetal que implican que el producto se encuentre inscrito en un registro del estado dónde será comercializado, a su vez, manifiesta que si las condiciones salen favorables sólo sería necesario un pasaporte y no el certificado fitosanitario, sin embargo, los controles a los que deben estar expuestos los productos vegetales deben ceñirse a lo indicado por reglamento 1881/2006 para el control de contaminantes, al reglamento 396/2005 para los límites máximos de residuos

plaguicidas, al reglamento 1332/2008 para controles referidos a aditivos, al reglamento 852/2004/CE para temas de higiene, al reglamento 1935/2004 para el envasado de alimentos y a la directiva 2008/5/CE para su etiquetado

### **Antecedentes Internacionales**

Desde una perspectiva internacional se puede ver que en Cuba se desarrollan ya análisis sobre la sostenibilidad de la producción, cómo por ejemplo la de la palma de corajo, que como manifiesta Hernández (2016) el mbokaja, derivado de la palma de corajo, representa para el pequeño agricultor un alto valor socioeconómico ya que su recolección les permite vender el fruto a las grandes empresas procesadoras a un precio justo y sin el uso de fuentes contaminantes para el medio ambiente.

Hernández (2016) menciona que este tipo de palma produce subproductos de alto valor cómo lo son el jabón, el palmito, etc. productos que son aptos para el consumo humano y que no producen un impacto en el ambiente ya que son totalmente biodegradables y naturales.

En Venezuela se puede apreciar así también que existe un interés por la producción sostenible, en este caso la producción de la papa, que como expresa Olivares y Hernández (2019) la sostenibilidad se expresa en el sector agroambiental por cómo se mantienen en el tiempo, y el impacto cómo menciona Paredes-Trejo y Olivares (2018, cómo se citó en Olivares y Hernández, 2019) se mide con la degradación del suelo y la carencia del recurso hídrico, esto conlleva a la pérdida de la capacidad productiva de las tierras y su rendimiento, por ende, en su producción económica.

Herrera *et al.* (2017) en su estudio realizado en el municipio de Perico provincia de Matanzas, indican que el recurso hídrico puede convertirse en un

limitador o potenciador de la capacidad productiva e inclusive de su sostenibilidad en el tiempo, esto visto desde la perspectiva que el agua es el factor que hace que las tierras se vuelvan fértiles y productivas, es por ello que en los resultado de su investigación hacen especial énfasis en los niveles productivos alcanzados en periodos de lluvias intensas y cómo es que se adaptó el cultivo a esos temporales, por ejemplo, del boniato cuya producción en el año 2016 represento un 103% de cumplimiento de la meta propuesta.

Así también Rodríguez (2018) expresa que “la necesidad de aumentar la producción agrícola en todo el mundo para la seguridad alimentaria pareciera estar en desacuerdo con la urgencia de reducir los impactos ambientales negativos de la agricultura.” (p. 2)

Chaaban *et al.* (2012, cómo se citó en Marulanda y Múnera, 2019) indica que las empresas están en una obligación de cambiar sus estrategias para el mejoramiento de sus procesos productivos sostenibles.

## **1.2 Bases Teóricas**

Dentro de la presente investigación se requiere demostrar el impacto de la producción sostenible, en toda su extensión, sobre la comercialización del polvo de tara para el ingreso al mercado europeo, es por ello por lo que se deberán tener en cuenta aquellas teorías que respalden cada una de las dimensiones de nuestra variable “producción sostenible”.

Se toma como base fundamental la Teoría de los Stakeholder o de los Grupos de Interés, una teoría que involucra entre otros aspectos a la responsabilidad social y a la sostenibilidad dentro del entorno empresarial, por otro lado, se toma en cuenta la teoría de recursos y capacidades, así como también las

teorías o enfoques basados en la sostenibilidad ambiental, ya que estas engloban el propósito de la presente investigación.

Freeman (2001, citado en Reyes, 2018) menciona que la teoría de los stakeholders considera que una organización es parte de un sistema social donde hay un impacto colateral entre ambos participantes. Así también Rao y Tilt (2016, citado en Reyes, 2018) indica que el factor social es trascendental en la toma de decisiones y principalmente en las referidas a la sustentabilidad y la Responsabilidad Social Empresarial. Es relevante señalar lo indicado por Freeman *et al.* (2004, cómo se citó en León, Benavides y Castán, 2017) que mencionan a los grupos de interés como “aquellos grupos que son vitales para la supervivencia y éxito de la corporación” (p. 263)

León *et al.* (2017) sostienen que la teoría de los stakeholders o grupos de interés tienen especial énfasis en el desarrollo sostenible, esto basado en la importancia de los nuevos talentos y la influencia de una comunidad sobre las metas de las empresas, por otro lado Campopiano *et al.* (2012, citado en León, Benavides y Castán, 2017) indican que “la implementación de la teoría de los Stakeholders como enfoque exploran el desarrollo de prácticas responsables en las MIPYMES ha sido sugerido por algunos estudios que destacan su utilidad en empresas más pequeñas” (p. 265)

Amoah-Mensah (2013, citado en Rodríguez, Ramírez y Restrepo, 2016) indica, en referencia a la teoría de recursos y capacidades, se evidencia que en las pequeñas y medianas empresas rurales existen tales recursos tangibles e intangibles, sin embargo, se consideró al recurso humano como el más relevante, seguido siempre por el recurso ambiental.

Rodríguez *et al.* (2016) consideran que el enfoque multidimensional de sostenibilidad de las empresas agrícolas rurales fundamenta su crecimiento en el fortalecimiento de su capital social, sin embargo, no sólo es importante el recurso económico y social, sino que también el ambiental y es por ello que dentro de su trabajo vemos que Lemus-Aguilar y Hidalgo (2016, citado en Rodríguez, Ramírez y Restrepo, 2016) refieren a que la capacidad de innovación de las empresas las vincula a su capacidad de mantenerse en el mercado contemplando criterios como la responsabilidad económica, social y ambiental.

Aimismo, menciona que los subcomponentes menos destacados fueron el productivo-tecnológico y el enfoque hacia el mercado, dentro del aspecto productivo-tecnológico se evidencio que existe un análisis sobre el impacto de las actividades de las empresas y sus planes para mitigar el daño ambiental.

Se toman así también las teorías del desarrollo sostenible, ya que el aspecto Social y económico no son la totalidad de la perspectiva de producción sostenible y cómo término básico a la sostenibilidad, es por ello que Gutiérrez (2007, citado en Iturralde, 2019) menciona que “A inicio de los setenta, las Naciones Unidas reconocieron al medio ambiente como una dimensión del desarrollo, situación que se complementó con la creación del «Club de Roma»” (p. 12), las evidencias sobre la mitigación del impacto ambiental fueron aumentando a razón de los cambios drásticos en el medio ambiente y esto data de la década de los cuarenta.

Latouche (2009, cómo se citó en Iturralde, 2019) desde la perspectiva de la teoría del decrecimiento, propuso la eliminación de la sobrevaloración del aspecto económico que, a su vez, omiten la reposición del recurso natural, que conlleva al deterioro socio-ambiental el propósito que se buscaba era mantener a las personas bajo unos límites que mitiguen los efectos socio-ambientales.

Basado en la teoría del decrecimiento y buscando nuevos aspectos se postuló la teoría del crecimiento a escala humana, es por ello que Max-Neef *et al.* (1986, cómo se citó en Iturralde, 2019) denominaron a su teoría la “Teoría de necesidades humanas fundamentales” en la cual se enfatizan tres aspectos relevantes cómo y desde todos los puntos complementarios entre sí, se habla de necesidades que conforman al ser humano y sus requerimientos básicos, los satisfactores que se considera el nexo entre las necesidades y los bienes, por último, los bienes que es todo aquel recurso limitado dentro de un territorio determinado.

Es así cómo se menciona en Iturralde (2019) el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) desarrollo una propuesta multidimensional donde el factor humano se divide en dimensiones económica y social y el factor natural se contempla desde la dimensión ambiental, esto para mitigar problemas latentes y para conservar al medio ambiente manteniendo el ritmo creciente de las exigencias humanas.

Fue una concepción que involucra muchos aspectos, pero que se fundamenta en el particular temor humano hacia el agotamiento de los recursos que satisfacen sus necesidades es por ello que Mihelcic y Zimmerman (2012, citado en Iturralde, 2019) menciona que luego de haber incluido el factor ambiental y su dimensión única, pero fundamental, debería desarrollarse un sistema que contemple el uso de los recursos naturales de la humanidad sin que la calidad de vida decaiga debido a la conservación de la salud y del medio ambiente.

Iturralde (2019) la teoría del desarrollo fue tomada desde un aspecto erróneo en sus principios, ya que solo contemplaba el factor económico y social y no el ambiental, sin embargo, la adición de la dimensión ambiental tuvo un impacto

mayor y logro mitigar de forma lenta, pero sostenida el daño hacia el medio ambiente, hoy en día se considera mucho más importante el factor ambiental sobre el social y económico, pero se mantiene vigente el énfasis en el beneficio económico y de alguna manera el factor social se ve olvidado en la realidad nacional.

Por último, se menciona a la cultura ambiental como parte de un creciente ritmo cambiante de las cosas como se puede evidenciar en lo dicho por el autor de Los paradigmas del desarrollo y su evolución: Del enfoque económico al multidisciplinario:

Aunque la «cultura ambiental» discursivamente es aceptada, fácticamente es poco aplicada haciendo necesario cultivar nuevos valores, y en otros casos retomar valores ancestrales, proveyendo de información que conciencie sobre la realidad social y ambiental latente, permitiendo reordenar los objetos-valor en una jerarquía que promueva la solidaridad y cuidado ambiental. (Iturralde, 2019, p. 21)

Esto lleva a evaluar muchos cambios desde el nivel personal hasta el ámbito empresarial, para no fatigar los suelos, erradicar especies silvestres nativas, hábitats animales, forestales, etc.; puntos fundamentales de una teoría basada en dimensiones que involucran a los grupos de interés y su principal fijación en la sostenibilidad y en el beneficio económico.

Crear en los cambios es relevante así cómo menciona Iturralde (2019) “Calificar la convivencia equilibrada del hombre con la naturaleza como una utopía, como un sueño inalcanzable por el que vale la pena luchar, es menospreciar la capacidad adaptativa y la racionalidad de la humanidad sentenciándola a su extinción.” (p. 21)

Como se puede apreciar todas las teorías y enfoques tiene relación directa sobre el campo de investigación al cual se dirige la presente investigación y así también a cada una de sus dimensiones, esto simplifica el entendimiento del propósito que se pretende alcanzar con la presente investigación.

### **1.3 Definición de Términos Básicos**

Producción Sostenible:

Se hace referencia a que “son todos aquellos procesos productivos que combinan eficientemente tanto lo factores socioeconómicos como los biológicos.” (Zea, 2017, p.53)

Exportaciones:

La Superintendencia Nacional de Administración Tributaria y Aduanas (SUNAT, 2019) menciona que “es el régimen aduanero que te permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior, no está afecta a tributo alguno.”

Producción Ecológica:

Como se indica:

La producción ecológica, también llamada biológica u orgánica, es un sistema de gestión y producción agroalimentaria que combina las mejores prácticas ambientales junto con un elevado nivel de biodiversidad y de preservación de los recursos naturales, así como la aplicación de normas exigentes sobre bienestar animal, con la finalidad de obtener una producción conforme a las preferencias de determinados consumidores por los productos obtenidos a partir de sustancias y procesos naturales. (Ministerio de Agricultura Pesca y Alimentación de España, 2019)

Responsabilidad Social Empresarial:

Como se menciona:

La Responsabilidad Social Empresarial (RSE) se considera un modo de actuación empresarial en función de tres dimensiones: económica, social y medioambiental, lo que condiciona el surgimiento de la contabilidad social y el sistema de indicadores que de ella se derivan, necesarios para cubrir las exigencias de información complementaria, tanto cuantitativa como cualitativa de los stakeholders (usuarios internos y externos). (Ruiz y Tamayo, 2019, p. 2)

Producción Económica:

Ministerio de Economía y Finanzas (MEF, 2016) Producción económica es aquel proceso mediante el cual el hombre genera riqueza, actividad destinada a producir ganancias dentro de una organización o empresa, el cual el beneficio monetario de una empresa u organización.

Impacto ambiental:

Se define impacto ambiental como la “Modificación del ambiente ocasionada por la acción del hombre o de la naturaleza” (Gobierno de México, 2019).

Comercialización:

La comercialización es el conjunto de acciones y procedimientos para introducir eficazmente los productos en el sistema de distribución. Considera planear y organizar las actividades necesarias para posicionar una mercancía o servicio logrando que los consumidores lo conozcan y lo consuman. (Secretaría de economía de México, 2006-2012)

## CAPÍTULO II

### HIPÓTESIS Y VARIABLES

#### 2.1 Formulación de Hipótesis Principal y Derivadas

##### Hipótesis Principal:

“La producción sostenible de la cooperativa APT del Norte influye directamente en la comercialización del polvo de tara para el ingreso al mercado europeo.”

##### Hipótesis Específicas:

**Hipótesis 1:** La producción ecológica de la cooperativa APT del norte influye directamente en la tendencia de mercado del polvo de tara para el acceso al mercado europeo, 2020.

**Hipótesis 2:** La responsabilidad social empresarial de la cooperativa APT del norte influye directamente en el producto polvo de tara para el ingreso al mercado europeo, 2020.

**Hipótesis 3:** La producción económica de la cooperativa APT del norte influye directamente en el precio del polvo de tara para el ingreso al mercado europeo, 2020.

#### 2.2 Variables y Definición Operacional

**Variable 1:** Producción Sostenible

**Dimensión 1:** Producción económica

**Indicadores:**

- Indicador 1: Nivel de cumplimiento sobre las metas anuales
- Indicador 2: Principales fuentes de ingreso según destino
- Indicador 3: Total de clientes recurrentes según destino

**Dimensión 2:** Producción ecológica

**Indicadores:**

- Indicador 1: Nivel de impacto ambiental en el acopio de la tara
- Indicador 2: Porcentaje de recuperación de las áreas de cultivo
- Indicador 3: Porcentaje de proveedores ambientalmente responsables

**Dimensión 3: Responsabilidad Social Empresarial.****Indicadores:**

- Indicador 1: Nivel de apoyo por parte del gobierno
- Indicador 2: Nivel de contratación local
- Indicador 3: Nivel de mejora en términos de responsabilidad social

Para obtener la información sobre esta variable, sus dimensiones e indicadores se utilizará el cuestionario y la entrevista estructurada.

**Variable 2: Comercialización****Dimensión 1: Tendencia de mercado****Indicadores:**

- Indicador 1: Tamaño del mercado
- Indicador 2: Estacionalidad y tendencia del sector
- Indicador 3: Número de competidores

**Dimensión 2: Producto****Indicadores:**

- Indicador 1: Características del empaque
- Indicador 2: Nivel de seguridad
- Indicador 3: Cantidad

**Dimensión 3: Precio****Indicadores:**

- Indicador 1: Términos de INCOTERM

- Indicador 2: Política de precios por temporada
- Indicador 3: Márgenes de ganancia

Para obtener la información sobre esta variable, sus dimensiones e indicadores se utiliza el cuestionario y la entrevista estructurada.

## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA**

#### **3.1 Diseño Metodológico**

- Enfoque: Cuantitativo
- Tipo: Aplicada
- Alcance: Correlacional Causal
- Diseño: No Experimental
- Unidad de investigación: Cooperativa APT del Norte

La presente investigación tiene un enfoque cuantitativo, ya que se recopilarán datos en bases a cuestionarios que tendrán preguntas cerradas y concretas medidas por la escala de Likert, esto se refuerza con una entrevista a especialistas en el sector, su diseño es no experimental debido a que se observará el comportamiento de las variables en el entorno sujeto de investigación, por último, la unidad de investigación viene a ser las empresas exportadoras de polvo de tara.

Se tomó en cuenta información relevante a la sostenibilidad y producción sostenible de fuentes internacionales y nacionales que brindan una base amplia a la presente investigación, las fuentes son fiables y los temas de suma importancia para la comprensión de la presente investigación y su fundamentación (véase Tabla 01 y 02).

Esta información sobre la literatura científica proviene de las bases de datos como: REDALYC, EBSCO, CONCYTEC y GOOGLE ACADÉMICO, en su mayoría están basadas en tesis de maestría de diversas universidades de prestigio, por lo que se garantiza la fiabilidad de la información.

**Tabla 1***Artículos científicos utilizados para la elaboración de la investigación*

Título del artículo	Fuente	País	Autor
Factores determinantes de la sostenibilidad de las Aeroempresas Asociativas Rurales	Universidad de Antioquia	COLOMBIA	Rodríguez H., Ramírez C. y Restrepo L., 2018
Los paradigmas del desarrollo y su evolución: Del enfoque económico al multidisciplinario	Revistas de Ciencias de la Administración y Economía	ECUADOR	Iturralde C., 2019.
Las mujeres en posiciones de liderazgo y la sustentabilidad empresarial: evidencia en empresas cotizadas de Colombia y Chile	Universidad ICESI	COLOMBIA	Reyes C. y Briano G., 2018.
Evaluation of the perception and application of social responsibility practices in micro, small and médium companies in Barranquilla. An análisis from the theory of Stakeholders	Universidad ICESI	COLOMBIA	León G., Benavides H. y Castán J., 2017.
Sectorización ecoterritorial para la producción agrícola sostenible del cultivo de papa ( <i>Solanum tuberosum</i> L.) en Carabobo, Venezuela	Revista Ciencia y Tecnología Agropecuaria	COLOMBIA	Olivares B. y Hernández R., 2019.
Producción agraria sostenible, un compromiso ético	Revista Facultad Nacional de Agronomía Medellín	COLOMBIA	Camargo D., 2018.
Los sistemas silvopastoriles como alternativa para la producción animal sostenible en el contexto actual de la ganadería tropical	Revista Pastos y Forrajes Matanzas	CUBA	López O., Sánchez T., Iglesias J., Lamela L., Soca M., Arece J. y Milera M., 2017.
La palma corajo, un recurso natural para la producción sostenible de aceite	Ministerio de Educación Superior, Instituto Nacional de Ciencias Agrícolas	CUBA	Hernández A., 2016.
Decisiones estratégicas de operaciones en la producción sostenible: análisis de tendencias en investigación	Revista Lasallista de investigación	COLOMBIA	Marulanda N. y Múnera R., 2019.
Diagnóstico del recurso agua para producción agrícola sostenible y compatible con el clima en el municipio de Perico	Revista Ingeniería Agrícola	CUBA	Herrera J., López T., Cisneros E. y Duarte C., 2017.
Aerogenerador instalado en edificio multifamiliar: ¿Rentable o no? ¿Sostenible o no?	Universidad Nacional de Trujillo	PERÚ	Linares G. y Siche R., 2016.

**Nota:** Artículos científicos usados para el desarrollo de la presente investigación, la elaboración es propia y se basa en todas las fuentes usadas.

**Tabla 2***Tesis universitarias para la elaboración de la Investigación*

Título del artículo	Fuente	País	Autor
Análisis de decisiones estratégicas para la producción sostenible de café ( <i>Coffea arábica</i> ) en la cooperativa agraria industrial "Naranjillo", Tingo María, 2015	Universidad Nacional Hermilio Valdizán	PERÚ	Flores T., 2018.
Influencia de la legislación forestal en la producción sostenible de la industria maderera en la provincia de coronel portillo del departamento de Ucayali, 2010-2017	Universidad Nacional de Ucayali	PERÚ	Guizado E., 2020.
Estudio de la simbiosis rizobiana y micorrízica en el mejoramiento de la producción de tara ( <i>Caesalpinia spinosa</i> (Molina) Kuntze)	Universidad Peruana Cayetano Heredia	PERÚ	Sangay S., 2018.
Producción de cultivos hidropónicos, <i>raphanus sativus</i> rabanito cv niger y <i>Lactuca sativa</i> lechuga cv s. anna para la sostenibilidad de familia en la urbanización ventura rosi del distrito del Rímac	Universidad Nacional Federico Villareal	PERÚ	López J., 2019.
Eficiencia de la aplicación de humus y fosfohumus de lombriz como alternativas para la producción sostenible del cultivo de maíz forrajero Zea mayo L. VAR. Opaco mal paso en el distrito de ITE, provincia Jorge Basadre, región Tacna. 2014	Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann	PERÚ	Zea Z., 2017.
Sustentabilidad de la producción de la papa en la región lima	Universidad Nacional Agraria La Molina	PERÚ	Contreras S., 2018.

**Nota:** Tesis universitarias usadas para el desarrollo de la presente investigación, la elaboración es propia y se basa en todas las fuentes usadas.

### 3.2 Diseño Muestral

#### Población

Lepkowski (2008, cómo se citó en Hernández-Sampieri y Mendoza, 2018) indica que ya conocida la unidad de análisis se debe delimitar la población que formara parte del estudio y en base a la cual se generalizaran los resultados, siendo la población una agrupación de casos que coinciden con una secuencia de especificaciones. Gracias a que se cuenta con el acceso total y se tienen los

permisos para llevar a cabo la investigación en la empresa Cooperativa APT del Norte, se logró que nuestra población se reduzca a una empresa debido a que las empresas con exportaciones del polvo de tara no se encuentran con la disposición para poder formar parte de la presente investigación.

Así también se toma énfasis en el mercado europeo, como se aprecia en la Tabla 03, una gran parte de los destinos del periodo exportador 2019 fueron los países europeos y si se toma el análisis del año 2020 la tendencia sigue siendo la misma, como se puede evidencia en la Tabla 04.

**Tabla 3**

*Principales destinos del polvo de tara enero - diciembre 2019*

Nº	DESTINO	FOB (USD)	PESO NETO (KG)
1	CHINA	\$11,847,468	8,388,000
2	ITALY	\$4,661,442	3,142,292
3	BRAZIL	\$4,217,828	2,811,000
4	MEXICO	\$2,099,211	1,448,000
5	UNITED STATES	\$1,779,129	1,184,700
6	ARGENTINA	\$1,583,305	1,094,500
7	GERMANY	\$887,330	608,000
8	BELGIUM	\$799,893	563,000
9	NETHERLANDS	\$772,414	536,000
10	INDIA	\$597,343	386,300
11	FRANCE	\$478,864	298,000
12	KOREA, REPUBLIC OF	\$413,907	216,000
13	TURKEY	\$379,920	260,000
14	UNITED KINGDOM	\$374,400	234,000
15	PAKISTAN	\$372,477	260,000
16	SOUTH AFRICA	\$369,800	260,000
17	SPAIN	\$368,879	234,400
18	URUGUAY	\$286,206	194,000
19	PANAMA	\$142,600	100,000
20	SINGAPORE	\$118,941	80,000
21	THAILAND	\$110,800	80,000
22	JAPAN	\$61,529	40,000
23	PORTUGAL	\$59,243	40,000
24	AUSTRALIA	\$53,820	36,000

**Nota:** Ranking de destinos del polvo de tara para el periodo enero a diciembre 2019, aquí se puede identificar a China, Brasil e Italia cómo principales destinos, información tomada de aduanet SUNAT.

**Tabla 4***Principales destinos del polvo de tara enero - diciembre 2020*

N°	DESTINO	FOB (USD)	PESO NETO (KG)
1	CHINA	\$2,755,051	2,320,000
2	BRAZIL	\$915,734	722,000
3	ITALY	\$767,086	565,600
4	MEXICO	\$346,811	270,000
5	GERMANY	\$257,527	199,200
6	ARGENTINA	\$176,620	140,000
7	TURKEY	\$144,777	100,000
8	SOUTH AFRICA	\$99,080	80,000
9	INDIA	\$86,925	60,000
10	PAKISTAN	\$80,450	60,000
11	FRANCE	\$75,457	38,000
12	NETHERLANDS	\$70,560	56,000
13	UNITED STATES	\$61,531	10,000
14	PANAMA	\$45,911	37,000
15	UNITED KINGDOM	\$40,300	26,000
16	KOREA, REPUBLIC OF	\$33,518	18,000
17	PORTUGAL	\$30,160	23,200
18	CHILE	\$30,000	20,000
19	BELGIUM	\$22,611	17,000
20	JAPAN	\$18,060	9,000
21	CANADA	\$926	200

**Nota:** Ranking de destinos del polvo de tara para el periodo enero a diciembre 2020, aquí se puede identificar a China, Brasil e Italia como principales destinos, información tomada de aduanet SUNAT.

Si se realiza un análisis en la Tabla 3 los países de Europa que fueron destino del polvo de tara son 10 de un total de 29 países hecho que representa un 34% de participación, así también vemos en la Tabla 4 que pese a la reducción de destinos por los estragos ocasionados por la pandemia COVID-19, el continente europeo cuenta con 7 países de un total de 21 lo que representa un 30% de participación, es en base a este análisis que la investigación se centra en el ingreso al mercado Europeo que así también cuenta con un mejor precio por tonelada como se puede apreciar en la Tabla 05, que cuenta con Holanda, Alemania y Portugal como los mercados con mejor precio.

**Tabla 5***Precio por kg de polvo de tara según destino de exportación enero - diciembre 2020*

<b>N°</b>	<b>DESTINO</b>	<b>PRECIO X KG</b>
1	CHINA	\$0.84
2	SOUTH AFRICA	\$0.81
3	PANAMA	\$0.81
4	BRAZIL	\$0.79
5	ARGENTINA	\$0.79
6	NETHERLANDS	\$0.79
7	MEXICO	\$0.78
8	GERMANY	\$0.77
9	PORTUGAL	\$0.77
10	PAKISTAN	\$0.75
11	BELGIUM	\$0.75
12	ITALY	\$0.74
13	TURKEY	\$0.69
14	INDIA	\$0.69
15	CHILE	\$0.67
16	UNITED KINGDOM	\$0.65
17	KOREA, REPUBLIC OF	\$0.54
18	FRANCE	\$0.50
19	JAPAN	\$0.50
20	CANADA	\$0.22
21	UNITED STATES	\$0.16

**Nota:** Precio por kilo de polvo de tara según país destino, donde se puede apreciar que los mercados que pagan más por kilo son China, Sudáfrica y Panamá, información tomada de SUNAT mediante operatividad aduanera

En la tabla 6 se puede observar que para los destinos Italia y Alemania, mercados a los cuales la cooperativa APT del Norte ha exportado en cooperación con otras empresas del rubro exportador, se tiene vigente el acuerdo comercial internacional entre Perú y la Unión Europea lo que brinda un arancel base del 9% y el 100% de AdValorem liberado este beneficio arancelario hace que existan muchas facilidades para la exportación hacia el mercado alemán e italiano.

**Tabla 6***Acuerdos comerciales y tratamiento arancelario para el polvo de tara según destino*

País	Convenio internacional	P.N alad isa	T.M arge n	Fecha de vigencia	Aplicación	Aranc el base	Porcentaje liberado de AdValorem
ALEMANIA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA	0		01/03/2013 - 31/12/9999	Tratado Libre Comercio	9%	100%
ITALIA	812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA	0		01/03/2013 - 31/12/9999	Tratado Libre Comercio	9%	100%

**Nota:** Los destinos señalados para la exportación del polvo de tara partida **1404.90.20.00** (Caesalpineia spinosa), se basan en el análisis de la experiencia exportadora de la cooperativa APT del Norte, tanto Alemania cómo Italia son mercados a los cuales podría acceder y cuentan con un arancel base de 9% y cuenta con el 100% del AdValorem liberado.

Teniendo en consideración la base normativa vigente indicada por La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria – SUNAT (2022), dónde pone de conocimiento al Decreto legislativo N°1059, referido a la ley general de la sanidad agraria, Decreto Supremos 018-2008-AG referido Al reglamento de la ley general de sanidad agraria, así como también, de la Resolución de Jefatura 0162-2017-MINAGRI-SENASA referida a la lista de mercancías agrarias, categorías de riesgo, en base a toda la información referida se considera que la partida 1404.90.20.00 perteneciente a la tara en polvo (Caesalpineia spinosa), recalca que no existe restricciones de inspección, no existen prohibiciones de salida de la mercancía y no existen prohibiciones del ingreso de la mercancía, por lo tanto, no existe ninguna barrera de salida o entrada desde el país.

## **Muestra**

La muestra será de tipo no probabilística, pues la población es pequeña, es por ello por lo que la muestra está basada en el gerente general, los productores asociados a la empresa y así también parte del personal administrativo de la empresa Cooperativa APT del Norte de la ciudad de San Marcos – Cajamarca.

### **3.3 Técnicas de Recolección de Datos**

Cómo menciona Hernández-Sampieri *et al.* (2014) entre los tipos de instrumentos de recolección de datos se encuentra el cuestionario que está bajo la técnica de la encuesta, como indica Chasteauneuf (2009, citado por Hernández-Sampieri *et al.*, 2014) el cuestionario está conformado por interrogantes que guardan estricta relación con las variables dentro de un proceso de investigación, por tal motivo, se utiliza la técnica de la encuesta y su instrumento el cuestionario, así como también la técnica de la entrevista y su instrumento de entrevista estructurada, con ellos se pretende recopilar información en base a los cuestionarios y corroborar esta data con las entrevistas, buscando darle un mayor soporte a la data.

Se aplicó el cuestionario estructurado y la escala de Likert, en principio dentro del cuestionario estructurado se realizarán preguntas cerradas a fin de obtener información clara y precisa, se usa la escala de Likert, ya que permite medir dentro de ciertos parámetros el desempeño y otros aspectos clave dentro del marco de la investigación, por último, se elabora una entrevista estructura para poder obtener información más detallada. Estos instrumentos tendrán como apoyo el uso de Google forms para poder recabar información de las empresas debido a los estragos ocasionados por la pandemia COVID-19.

### **3.4 Técnicas Estadísticas Para el Procesamiento de la Información**

Para la presente investigación se utilizó el programa estadístico SPSS versión 26 para el análisis e interpretación de los datos obtenidos en el trabajo de campo, así como de herramientas de MS EXCEL para preparar los datos previos a su trabajo en SPSS, por otro lado, en vista a la pandemia COVID-19 se toman herramientas digitales como GOOGLE FORMS para recabar las opiniones de los participantes de las encuestas, se hará uso del consentimiento informado.

### **3.5 Aspectos Éticos**

#### **El Respeto a la Persona Humana**

- Se respeta el pluralismo ideológico académico de los miembros de la Universidad en el marco de la Constitución y de las leyes.
- Se evita todo tipo de discriminación u hostigamiento por motivo de género, color, religión, creencia, nacionalidad, discapacidad o cualquier otro factor.
- La violencia física, psicológica y acosos sexuales serán sancionadas de acuerdo con las normas de la Universidad y a las leyes vigentes.
- Los investigadores realizan su función con pleno respeto a los derechos de las personas.

#### **Búsqueda de la Verdad**

- Se debe buscar la verdad como valor implícito a la función de la Universidad, es una pauta de conducta que debe guiar los actos de todos sus integrantes, es su suprema aspiración: veritas liberabit vos. (La verdad nos hará libres).
- El acceso a la verdad requiere una severa preparación, valores compartidos y autodisciplina, lo mismos que el recto ejercicio de la libertad, al que está estrechamente vinculada.

## **Honestidad, Integridad y Cumplimiento de Compromiso**

### **La Responsabilidad**

- ✓ Es un deber de todos los que integran la comunidad universitaria, realizar su labor con responsabilidad, dedicación, cumplimiento y un alto sentido de compromiso con los objetivos institucionales.
- ✓ El docente ejerce su labor, asegurando una oportuna y adecuada preparación, que contribuya a la formación de competencias y valores en correspondencia con el desarrollo más avanzado de la cultura, la ciencia y la tecnología.
- ✓ Se debe emplear un lenguaje apropiado y evitar el uso de términos y frases no adecuadas al ámbito académico.
- ✓ Los profesores y alumnos realizarán una evaluación permanente e integral de los procesos educativos.
- ✓ Se debe respetar a las autoridades y a los demás miembros de la comunidad universitaria; evitar la desobediencia o el enfrentamiento a las personas o a las normas.

### **Honestidad Intelectual**

- ✓ Los profesores y alumnos actúan con honestidad intelectual al respetar la autoría, diseños e ideas de las fuentes de información consultadas o utilizadas para la elaboración de trabajos de investigación, monografías, ayudas audiovisuales u otros. Es inaceptable el plagio, en todas sus manifestaciones y en todos los ámbitos de la Institución.
- ✓ Se evita y sanciona severamente cualquier tipo de plagio.

## **CAPÍTULO IV**

### **RESULTADOS**

#### **4.1 Resultados de la Investigación**

En la presente investigación se aplicó la técnica de estadística descriptiva a través de la elaboración de Figuras en barras y circulares, los cuales contienen los resúmenes de resultados del análisis de cada una de las dimensiones y variables.

##### **4.1.1 Descripción de la Muestra**

Para el proceso cuantitativo, la muestra es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse y delimitarse de antemano con precisión, además de que debe ser representativo de la población. (Hernández-Sampieri *et al.*, 2014, p.173), por ello se debe tener en cuenta que el trabajo de campo se realizó en la ciudad de San Marcos, departamento de Cajamarca y está basada en la empresa Cooperativa APT del Norte y sus socios productores de la tara, en el trabajo de campo se observó un equilibrio entre hombres y mujeres que participan en la cadena productiva que está inmersa en la exportación del polvo de tara, siendo estos socios de la cooperativa APT del Norte los que representan la fuerza laboral y gozan de múltiples beneficios proveídos por la empresa, en su totalidad se pudo aplicar el cuestionario a 12 trabajadores y asociados a la cooperativa.

##### **4.1.2 Confiabilidad y Validez del Constructo del Instrumento**

La confiabilidad de un instrumento de medición se refiere al grado en que su aplicación repetida al mismo individuo u objeto produce resultados iguales (Hernández-Sampieri *et al.*, 2014; Kellstedt y Whitten, 2013; y Ward y Street, 2009). La validez, en términos generales, se refiere al grado en que un instrumento mide realmente la variable que pretende medir (Hernández-Sampieri *et al.*, 2014, p. 200).

Es importante para el desarrollo de la presente investigación conocer que es la confiabilidad de un instrumento, cómo menciona Kerlinger & Howard (2002, citado en Campos, 2021), la confiabilidad permite despejar diversas interrogantes y dudas respecto a un estudio, esto permite determinar el grado de confianza referido al instrumento de evaluación de las variables.

Reidl (2013, citado en Campos, 2021):

La prueba alfa es la estadística preferida para obtener una estimación de la confiabilidad de consistencia interna, y se usa como una medida de confiabilidad, en parte, debido a que se requiere de una sola aplicación al grupo de sujetos. (Campos, 2021, p.49)

Para la presente investigación se utilizó el Software IBM SPSS v.26 en el cual se evaluaron 54, obteniendo un Alfa de Cronbach igual a 0.930

En la tabla 07 el nivel de confiabilidad del instrumento está en un nivel excelente, ya que su valor se encuentra en 0.930 y está dentro del rango de 0.9 a 1, cabe señalar que esta información fue trabajada en una muestra de 12 trabajadores y socios, la técnica utilizada fue la del cuestionario y su instrumento la encuesta, elaborada con la escala de Likert.

**Tabla 7**  
*Análisis de confiabilidad general*

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
0,930	0,911	54

**Fuente:** Elaboración propia, software IBM SPSS v.26

Para la presente investigación se realizaron los baremos para conocer el nivel alcanzado tanto por las dimensiones y en las variables, estos se ven reflejados en la tabla 08, ahí se podrá apreciar los niveles y rangos para la variable producción sostenible y sus dimensiones, así como para la variable comercialización y sus dimensiones.

**Tabla 8**

*Baremos de variables y dimensiones*

<b>Niveles y rangos:</b>	<b>Inicio</b>	<b>Proceso</b>	<b>Logrado</b>
Producción Sostenible	[ 27 - 63 ]	[ 64 - 100 ]	[ 101 - 135 ]
Producción Ecológica	[ 9 - 21 ]	[ 22 - 34 ]	[ 35 - 45 ]
Responsabilidad Social Empresarial	[ 9 - 21 ]	[ 22 - 34 ]	[ 35 - 45 ]
Producción Económica	[ 9 - 21 ]	[ 22 - 34 ]	[ 35 - 45 ]
Comercialización	[ 27 - 63 ]	[ 64 - 100 ]	[ 101 - 135 ]
Tendencia de mercado	[ 9 - 21 ]	[ 22 - 34 ]	[ 35 - 45 ]
Producto	[ 9 - 21 ]	[ 22 - 34 ]	[ 35 - 45 ]
Precio	[ 9 - 21 ]	[ 22 - 34 ]	[ 35 - 45 ]

**Fuente:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

Como se aprecia en el análisis de los baremos, cada dimensión tiene 3 indicadores, a su vez, estos están compuestos de 3 preguntas cada uno, arrojando un total de 9 preguntas por dimensión y 27 preguntas por variable, así también, se debe tener en cuenta que se trabajó con la escala de Likert, siendo 5 = Totalmente de Acuerdo, 4 = De Acuerdo, 3 = Indiferente, 2 = En Desacuerdo, 1 = Totalmente en desacuerdo.

Es por ello que los niveles inicio, proceso y logrado tiene la misma puntuación para las dimensiones, en el análisis, se debe tener en cuenta que bajo el supuesto de que todos los participantes respondieran con el valor más bajo se obtendría el puntaje de 9, este puntaje es el más bajo dentro del rango del nivel inicio, para obtener el valor más alto del nivel inicio se debe tener en cuenta la amplitud de la muestra, para ello se obtiene una amplitud de 12, esto sumado al

puntaje mínimo da el valor 21 que en este caso sería el nivel máximo dentro del rango del nivel inicio, esto se mantiene para las 6 dimensiones.

Para el nivel proceso de todas las dimensiones, el rango se calcula de forma más sencilla, ya que su valor más bajo inicia un punto arriba del obtenido el nivel inicio, en este caso sería el valor de 22 para su nivel más bajo y su valor más alto sería este valor sumado a la amplitud 12, que arroja un total de 34 como puntaje más alto para el nivel proceso.

Para el nivel logrado de todas las dimensiones, el rango se calcula de forma sencilla, ya que su valor más bajo inicia un punto arriba del obtenido el nivel proceso, en este caso sería el valor de 35 para su nivel más bajo y su valor más alto sería el supuesto en el que todos los participantes responde con el puntaje más alto que es 5, por consiguiente, se obtendría un puntaje de 45 siendo este el más alto para el nivel logrado.

Ahora bien, las variables están compuestas por 3 dimensiones cada una, para tal hecho se tienen un total de 27 preguntas que puntuadas con el valor más bajo igual a 1, se obtiene el rango más bajo que es 27 para el nivel inicio, para hallar el valor más alto del nivel inicio se debe tener en cuenta la amplitud, siendo en este caso una amplitud de 36, que sumado al valor mínimo nos da 63, siendo este el valor más alto para el nivel inicio.

Para el nivel proceso de todas las variables, el rango se calcula de forma más sencilla, ya que su valor más bajo inicia un punto arriba del obtenido el nivel inicio, en este caso sería el valor de 64 para su nivel más bajo y su valor más alto sería este valor sumado a la amplitud 36, que arroja un total de 100 como puntaje más alto para el nivel proceso.

Para el nivel logrado de todas las dimensiones, el rango se calcula de forma sencilla, ya que su valor más bajo inicia un punto arriba del obtenido el nivel proceso, en este caso sería el valor de 101 para su nivel más bajo y su valor más alto sería el supuesto en el que todos los participantes responde con el puntaje más alto que es 5, por consiguiente, se obtendría un puntaje de 135 siendo este el más alto para el nivel logrado.

Teniendo en cuenta los rangos y niveles, se evidencia que el análisis de las variables y dimensiones es así como para el caso de la variable producción sostenible, como se parecía en la Figura 01, un 16.67% la variable se encuentra en un nivel proceso y un 83.33% considera que la variable producción sostenible se encuentra en un nivel logrado.

**Figura 1**  
*Baremos de la variable producción sostenible*

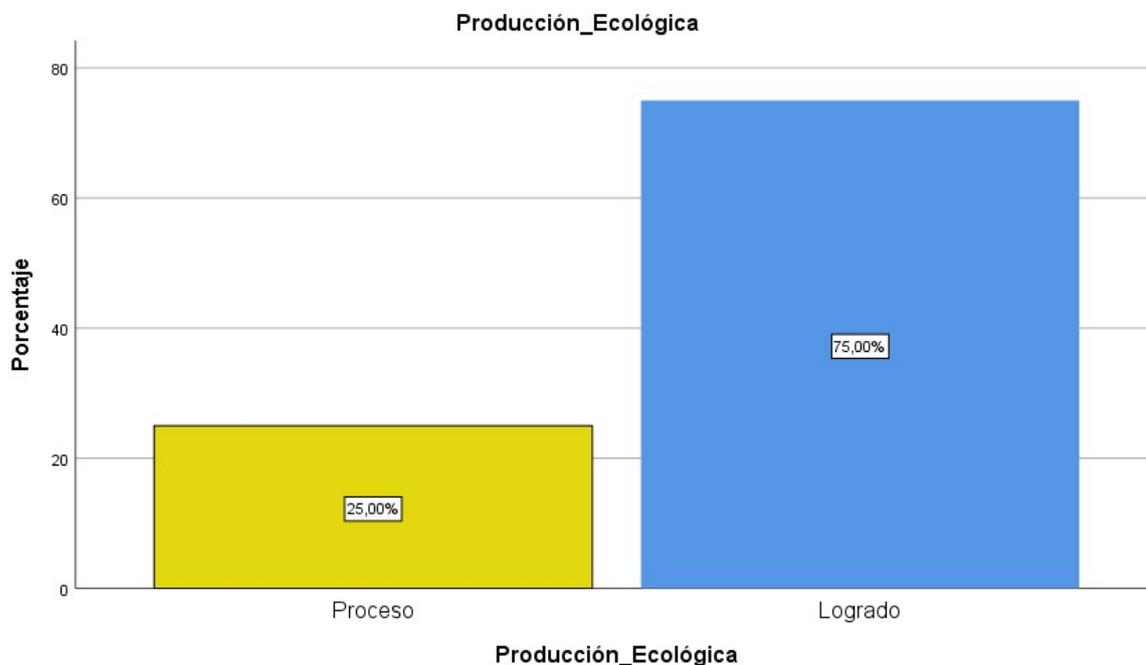


Como se aprecia en la Figura 2, en referencia a el análisis de la dimensión producción ecológica, de la variable producción sostenible tenemos que un 25.00%

la dimensión se encuentra en un nivel proceso y un 75.00% considera que la variable producción sostenible se encuentra en un nivel logrado.

**Figura 2**

*Baremos de la dimensión producción ecológica*



**Nota:** Elaboración propia, software IBM SPSS v.26

Como se aprecia en la Figura 03, en referencia a el análisis de la dimensión responsabilidad social empresarial un 16.67% se encuentra en un nivel proceso y un 83.33% considera que la variable producción sostenible se encuentra en un nivel logrado

**Figura 3**

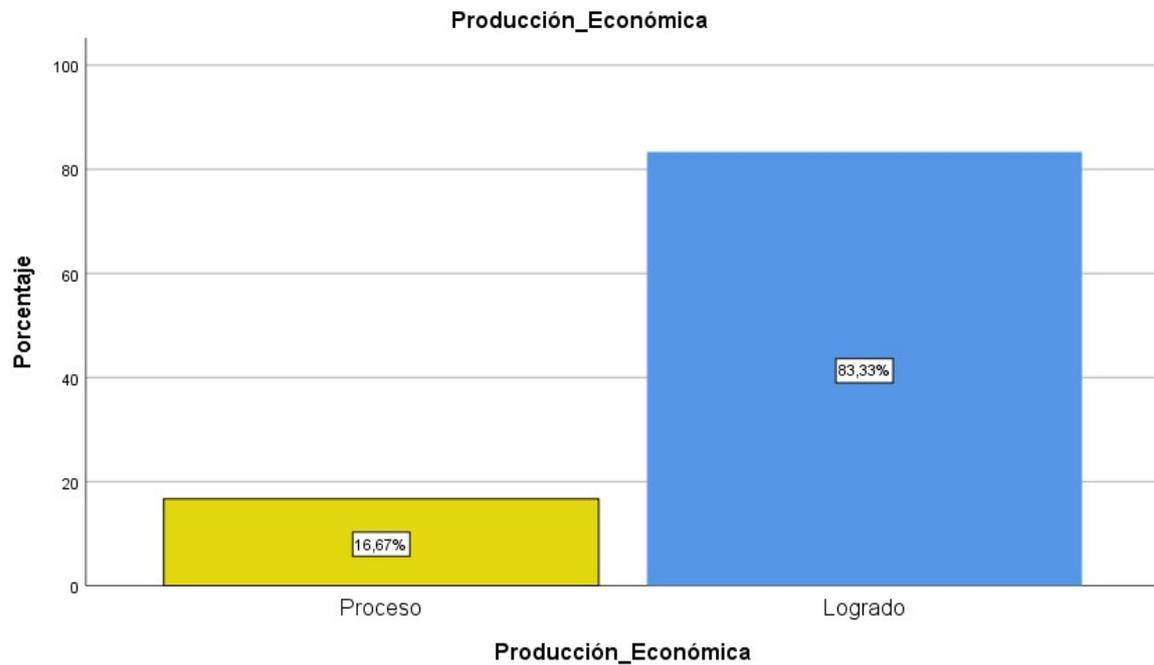
*Baremos de la dimensión responsabilidad social empresarial*



**Nota:** Elaboración propia, software IBM SPSS v.26

Como se aprecia en la Figura 04, en referencia a el análisis de la dimensión producción económica, de la variable producción sostenible un 16.67% la dimensión se encuentra en un nivel proceso y un 83.33% considera que la variable producción sostenible se encuentra en un nivel logrado.

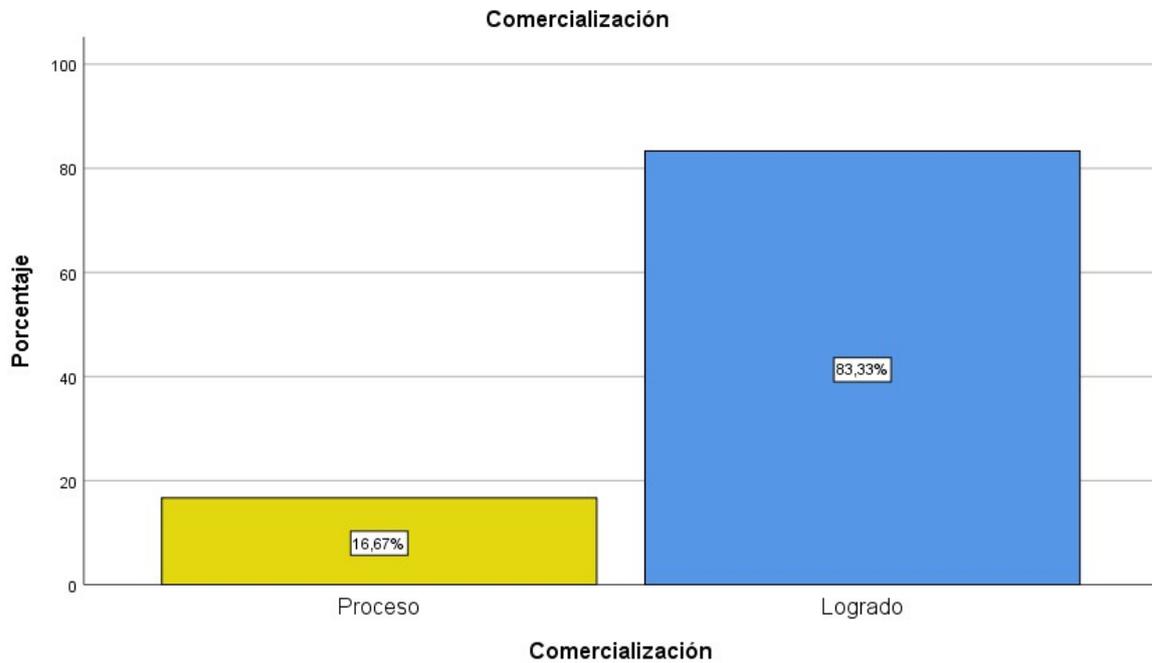
**Figura 4**  
*Baremos de la dimensión producción económica*



**Nota:** Elaboración propia, software IBM SPSS v.26

Teniendo en cuenta los rangos y niveles, podemos evidenciar lo siguiente dentro del análisis de las variables y dimensiones, es así como para el caso de la variable comercialización, como se parecía en la Figura 05, un 16.67% considera que se encuentra en un nivel proceso y un 83.33% considera que la variable comercialización se encuentra en un nivel logrado.

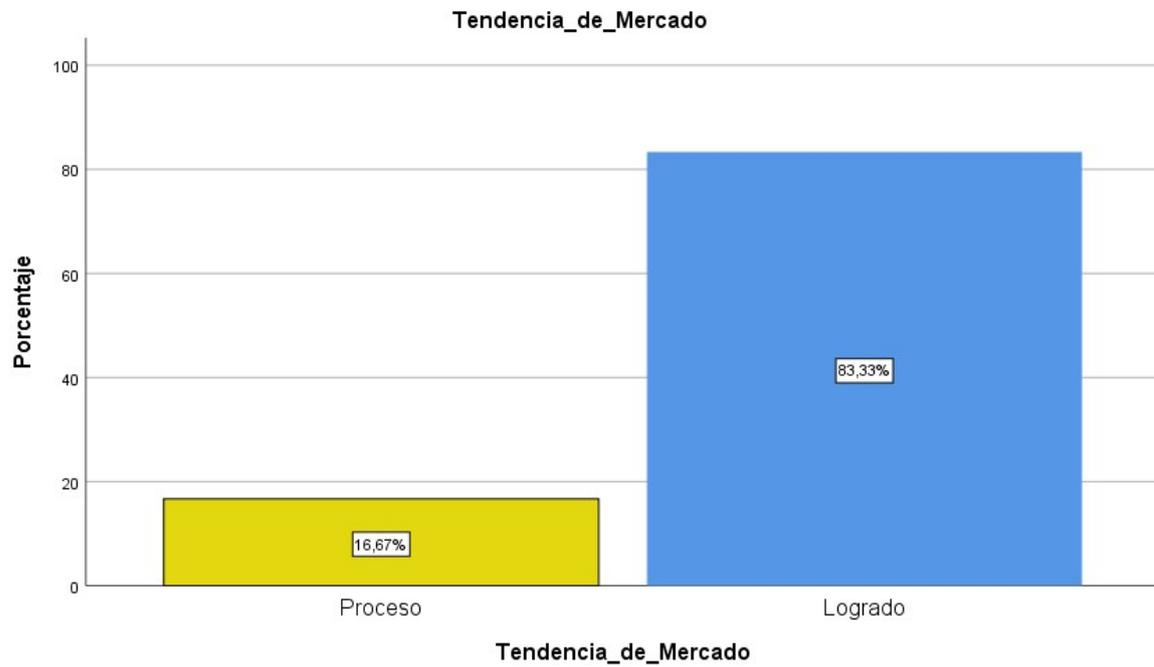
**Figura 5**  
*Baremos de la variable comercialización*



**Nota:** Elaboración propia, software IBM SPSS v.26

Como se aprecia en la Figura 06, en referencia al análisis de la dimensión tendencia de mercado, de la variable comercialización un 16.67% considera que se encuentra en un nivel proceso y un 83.33% considera que la dimensión tendencia de mercado se encuentra en un nivel logrado.

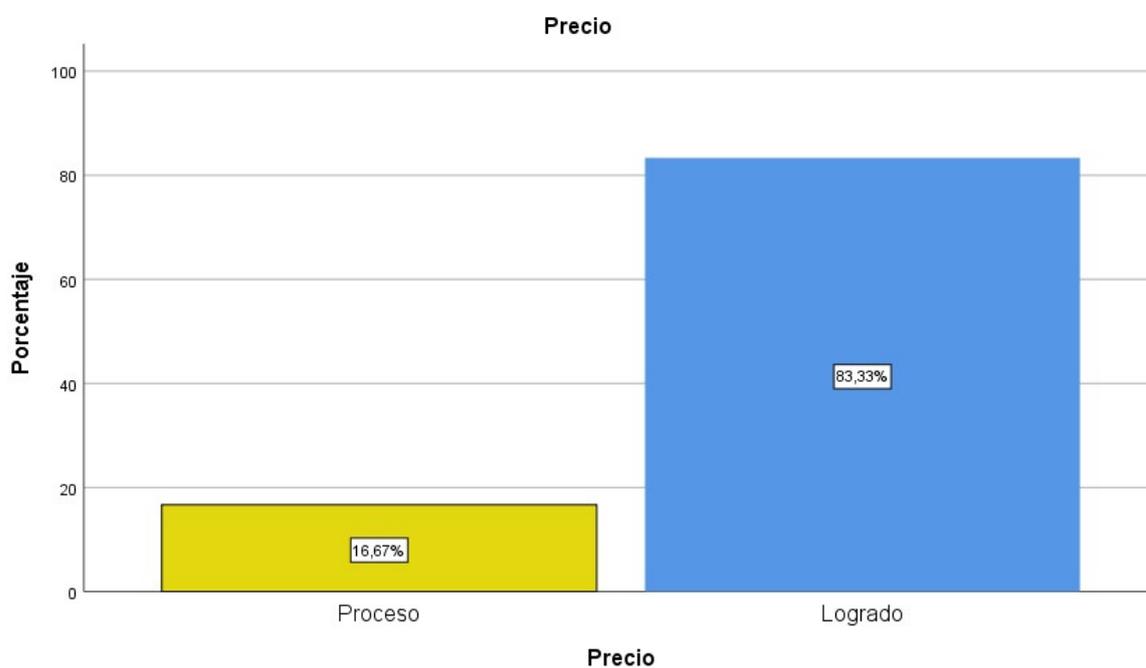
**Figura 6**  
*Baremos de la dimensión tendencia de mercado*



**Nota:** Elaboración propia, software IBM SPSS v.26

Como se aprecia en la Figura 07, en referencia a el análisis de la dimensión precio, de la variable comercialización un 16.67% considera que se encuentra en un nivel proceso y un 83.33% considera que la dimensión precio se encuentra en un nivel logrado.

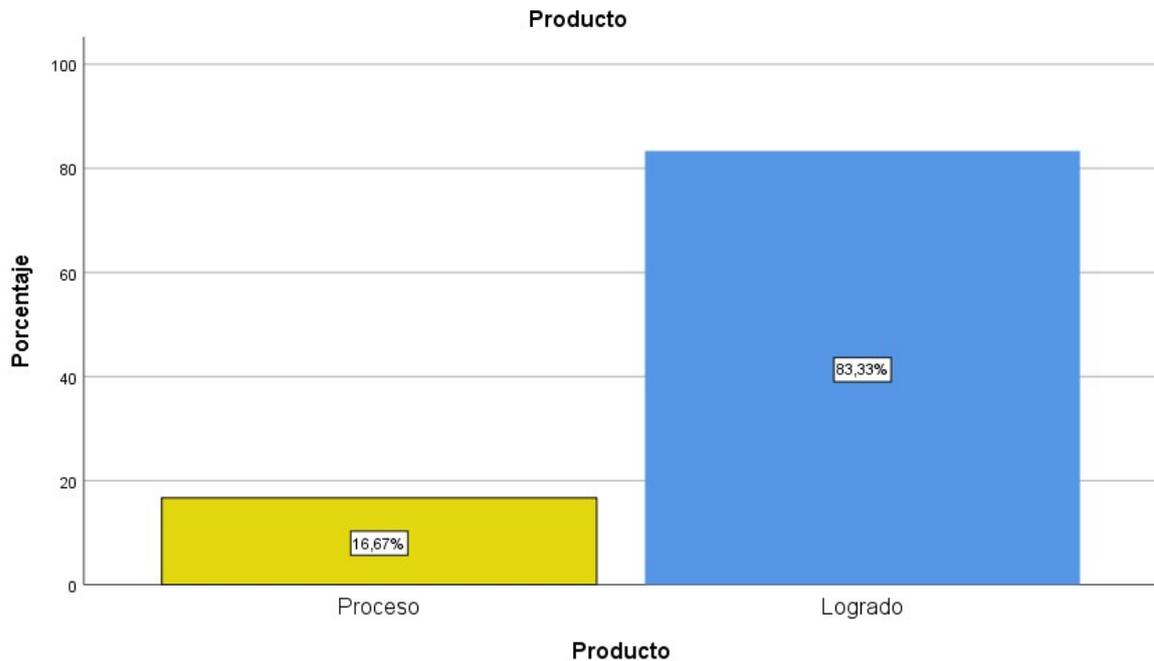
**Figura 7**  
*Baremos de la dimensión precio*



**Nota:** Elaboración propia, software IBM SPSS v.26

Como se aprecia en la Figura 08, en referencia a el análisis de la dimensión producto, de la variable comercialización un 16.67% considera que se encuentra en un nivel proceso y un 83.33% considera que la dimensión producto se encuentra en un nivel logrado.

**Figura 8**  
*Baremos de la dimensión producto*



**Nota:** Elaboración propia, software IBM SPSS v.26

Se debe tener en consideración que para la presente investigación se cuenta con una hipótesis alternativa (H1) y una hipótesis nula (Ho), para determinar la normalidad se empleó la prueba de Shapiro Wilk, que permitió evaluar si se rechaza o no la hipótesis nula.

Como se puede apreciar en la tabla 08 se presentan tanto la prueba de normalidad de Kolmogorov Smirnov y Shapiro Wilk, para este caso, al tener menos de 50 participantes se tomará en cuenta la prueba de Shapiro Wilk, por lo tanto, la significancia de la variable producción sostenible es de 0.034 y la de la variable comercialización es de 0.040, esto indica que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa o del investigador, esto debido a que el valor de la significancia es menor a 0.05.

**Tabla 9***Pruebas de normalidad de variables*

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Comercialización	0,269	12	0,017	0,848	12	0,034
Producción Sostenible	0,228	12	0,087	0,853	12	0,040

\*. Esto es un límite inferior de la significación verdadera.

a. Corrección de significación de Lilliefors

**Nota:** Elaborado mediante el software IBM SPSS v.26

Así también, se aplicó la prueba del coeficiente de correlación de Rho Spearman, esto debido a que nuestras variables no presentan una normalidad, de tal forma que se pueda determinar la relación positiva o negativa entre las variables, por consiguiente, como se puede apreciar en la tabla 09 la significancia es de 0.697, esto indica que existe una correlación positiva moderada entre las variables Producción Sostenible y Comercialización.

**Tabla 10***Correlación de rho spearman para las variables producción sostenible y comercialización*

			Producción Sostenible	Comercialización
Rho de Spearman	Producción_Sostenible	Coefficiente de correlación	1,000	0,697*
		Sig. (bilateral)	.	0,012
	Comercialización	N	12	12
		Coefficiente de correlación	0,697*	1,000
		Sig. (bilateral)	0,012	.
		N	12	12

\*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

**Nota:** Elaborado mediante el software IBM SPSS v.26.

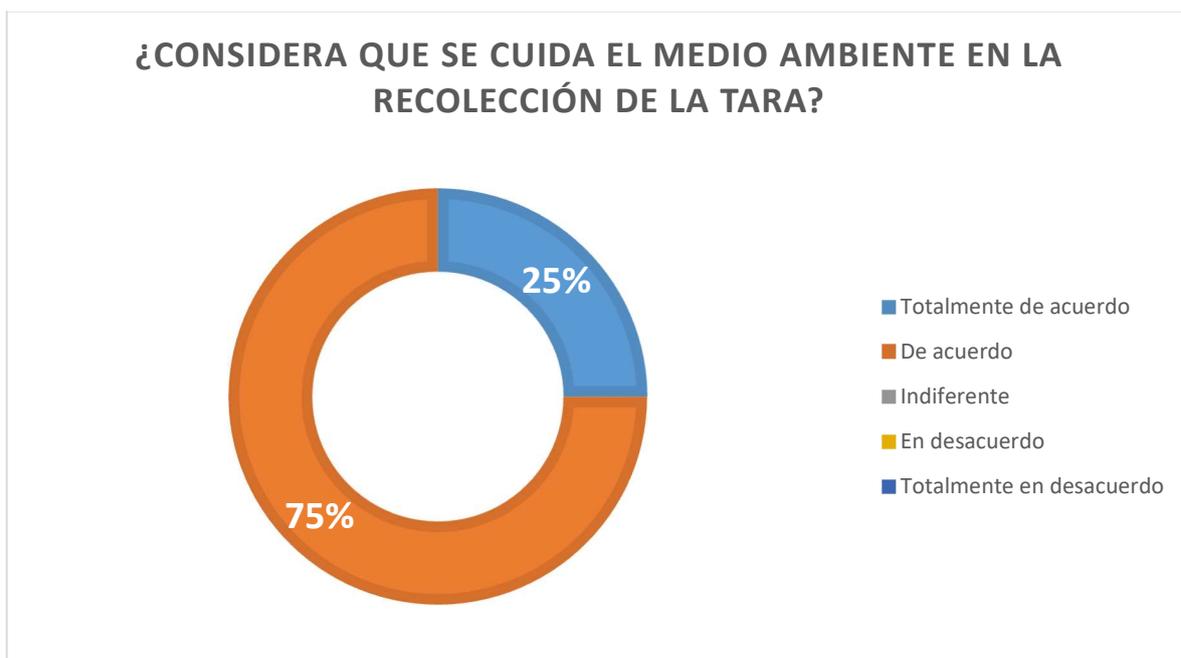
#### **4.1.3 Influencia de la Producción Ecológica en la Tendencia de Mercado para el Ingreso al Mercado Europeo.**

Se analizó la dimensión Producción ecológica de la variable Producción sostenible, arrojando un total de 3 indicadores, con un total de 9 preguntas, se analizó la dimensión tendencia de mercado de la variable comercialización, arrojando un total de 3 indicadores, con un total de 9 preguntas, que fueron aplicadas a un total de 12 trabajadores y asociados.

**4.1.3.1 Nivel de Impacto Ambiental en el Acopio de la Tara:** Cómo se aprecia en la Figura 09, sobre la pregunta planteada de ¿considera que se cuida el medio ambiente en la recolección de la tara?, un 25% que están totalmente de acuerdo y un 75% que están de acuerdo.

**Figura 9**

*Pregunta 1 del indicador nivel de impacto ambiental en el acopio de la tara*

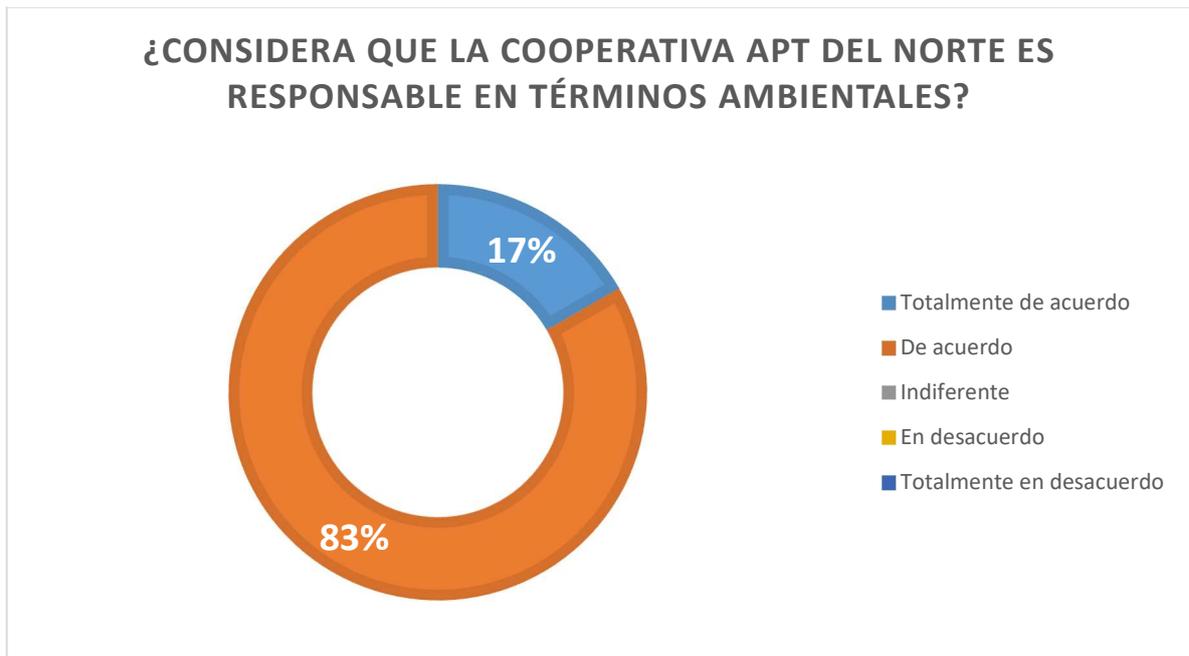


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

Como se aprecia en la Figura 10, sobre la pregunta planteada ¿considera que la cooperativa APT del norte es responsable en términos ambientales?, un 17% totalmente de acuerdo y un 83% de acuerdo.

**Figura 10**

*Pregunta 2 del indicador nivel de impacto ambiental en el acopio de la tara*

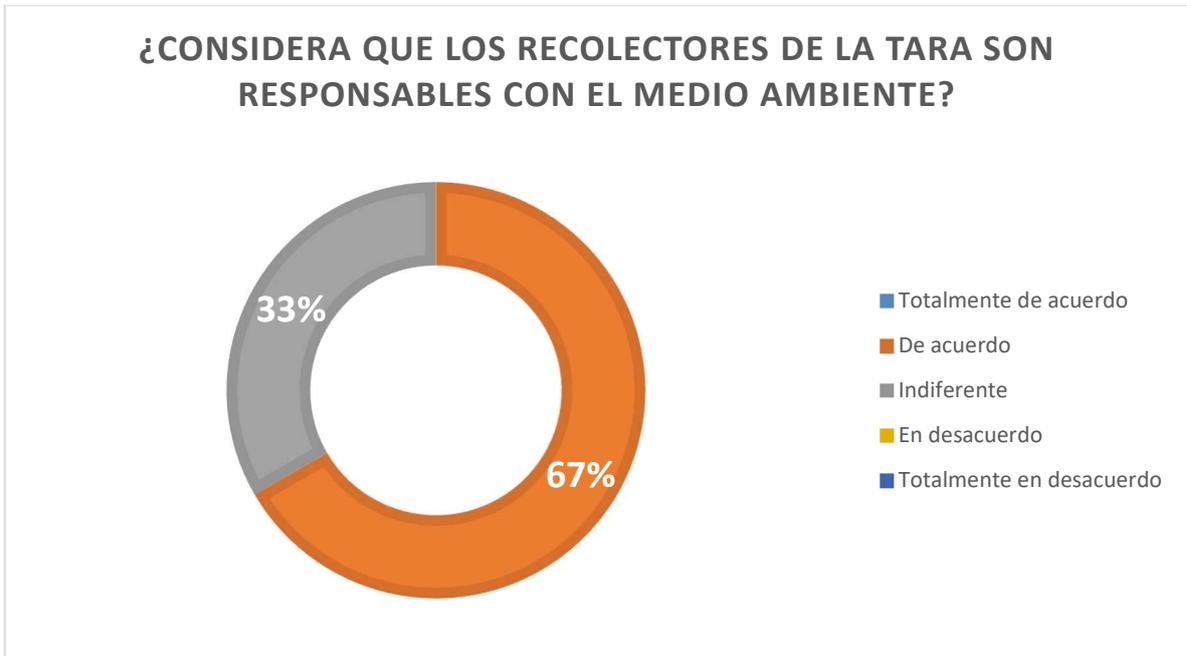


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

Como se aprecia en la Figura 11, sobre la pregunta planteada ¿considera que todos los recolectores de la tara son responsables con el medio ambiente?, un 67% de totalmente de acuerdo y un 33% indiferente.

**Figura 11**

*Pregunta 3 del indicador nivel de impacto ambiental en el acopio de la tara*

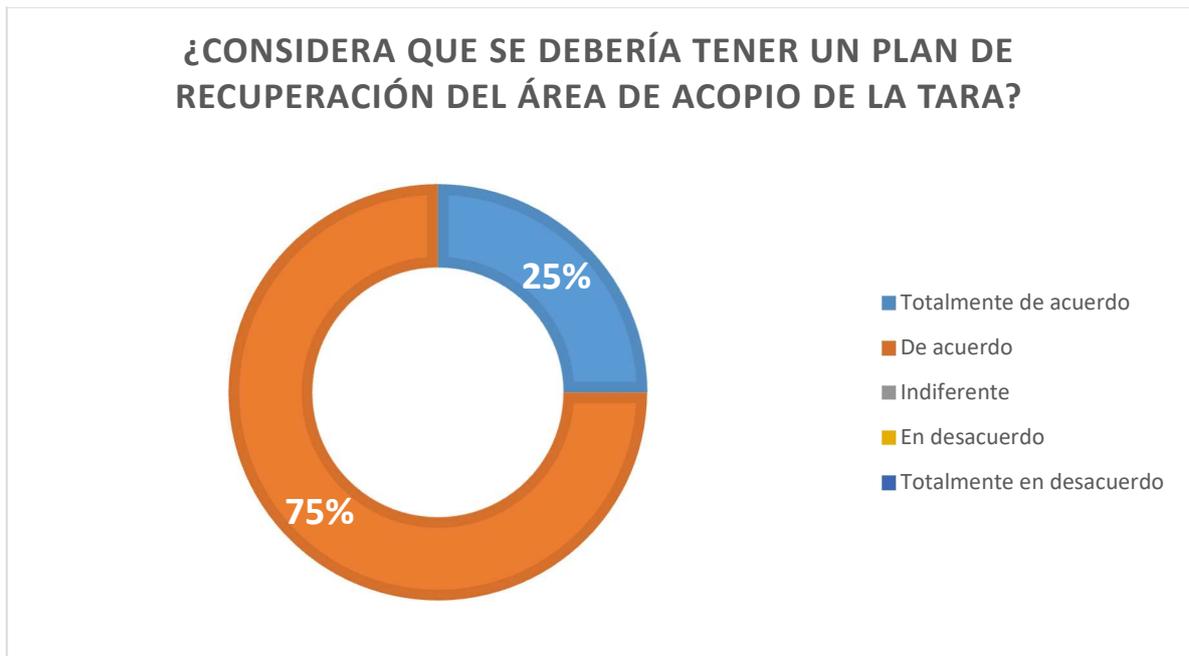


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

**4.1.3.2 Porcentaje de Recuperación de las Áreas de Cultivo:** Como se aprecia en la Figura 12, sobre la pregunta planteada ¿considera que se debería tener un plan de recuperación del área de acopio de la tara?, un 25% totalmente de acuerdo y un 75% de acuerdo.

**Figura 12**

*Pregunta 1 del indicador porcentaje de recuperación de las áreas de cultivo*

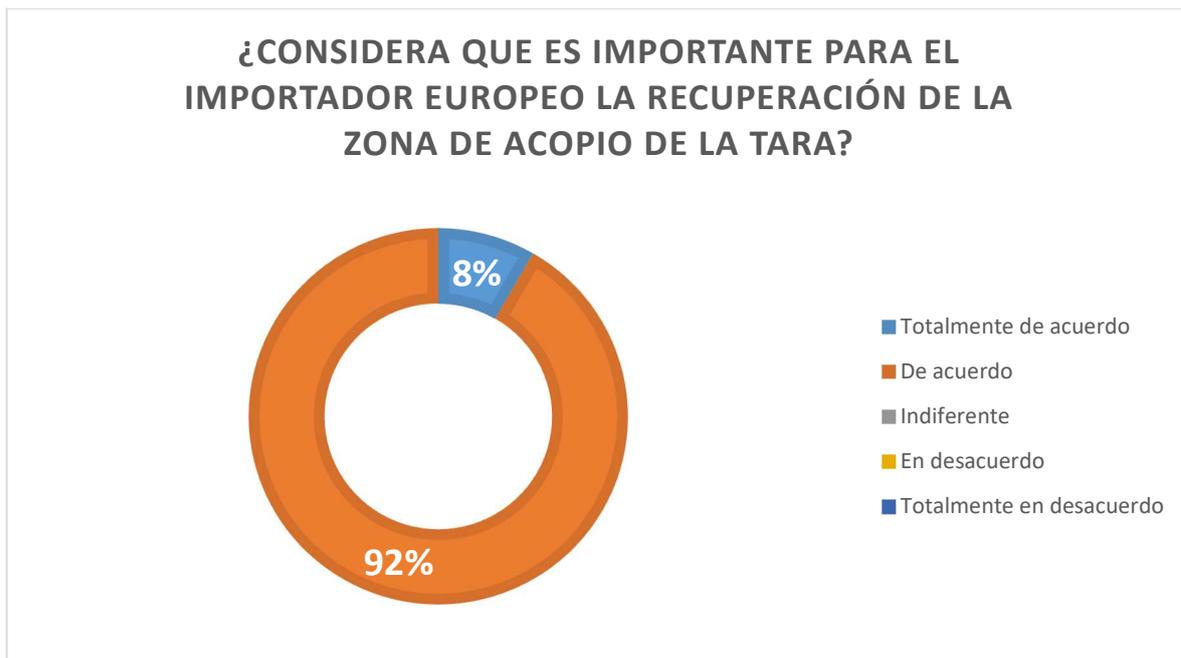


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

Como se aprecia en la Figura 13, sobre la pregunta planteada ¿considera que es importante para el importador europeo la recuperación de la zona de acopio de la tara?, un 8% totalmente de acuerdo y un 92% de acuerdo.

**Figura 13**

*Pregunta 2 del indicador porcentaje de recuperación de las áreas de cultivo*

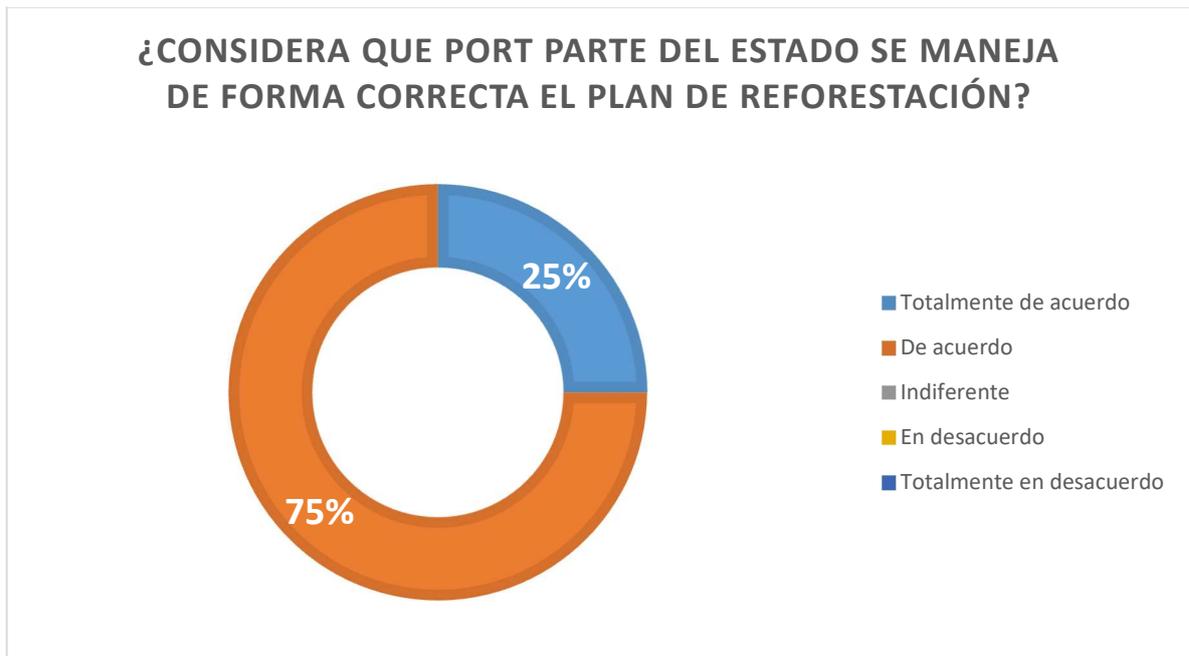


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

Como se aprecia en la Figura 14, sobre la consulta planteada de ¿considera que por parte del Estado se maneja de forma correcta el plan de reforestación?, un 25% que están totalmente de acuerdo y 75% de acuerdo.

**Figura 14**

*Pregunta 3 del indicador porcentaje de recuperación de las áreas de cultivo*



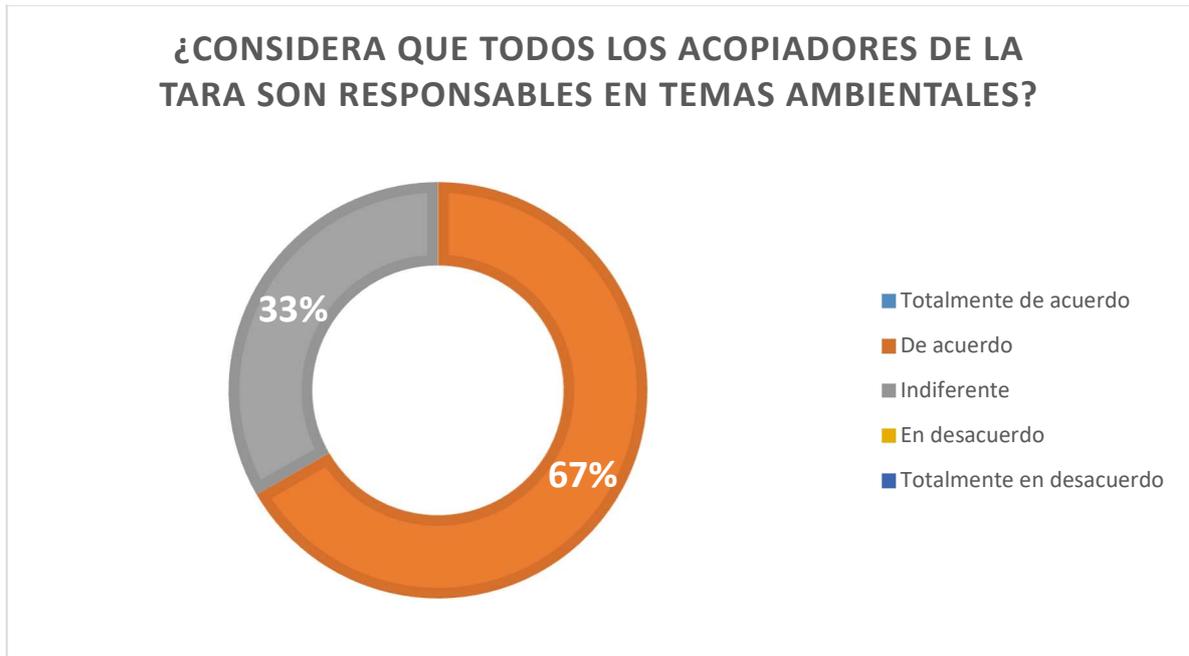
**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

#### 4.1.3.3 Porcentaje de Proveedores Ambientalmente

**Responsables:** Como se aprecia en la Figura 15, sobre la pregunta planteada ¿considera que todos los acopiadores de la tara son responsables en temas ambientales?, un 67% de acuerdo y un 33% indiferente.

**Figura 15**

*Pregunta 1 del indicador porcentaje de proveedores ambientalmente responsables*

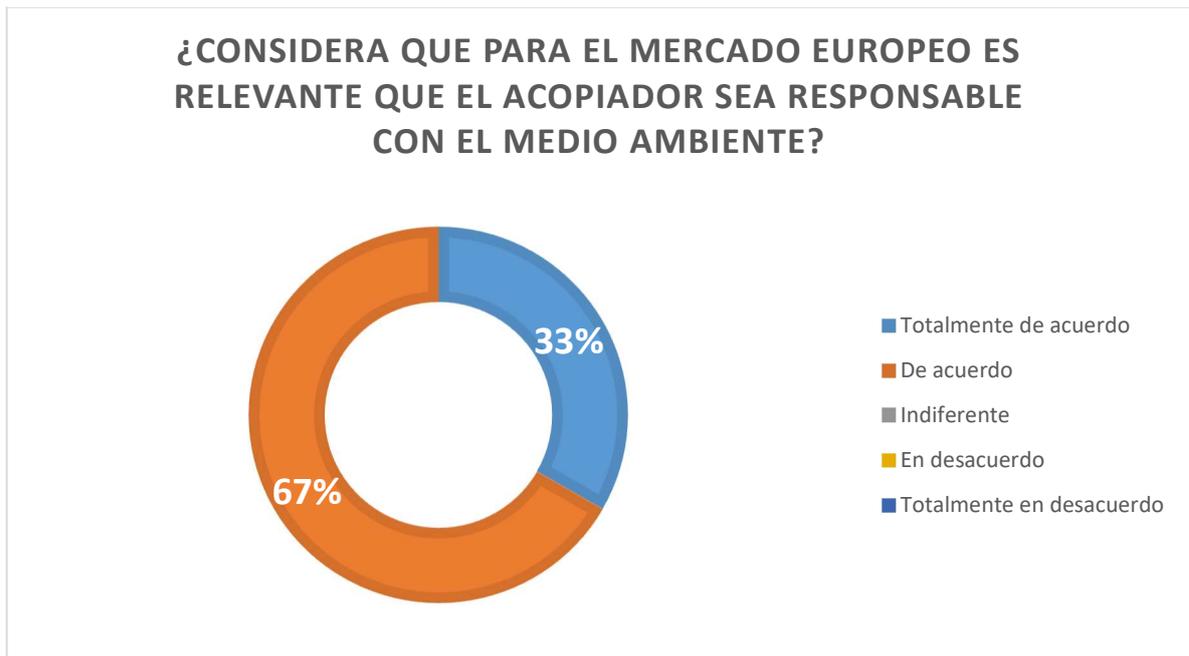


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

Como se aprecia en la Figura 16, sobre la pregunta planteada ¿considera que para el mercado europeo es relevante que el acopiador sea responsable con el medio ambiente?, a un 33% totalmente de acuerdo y un 67% de acuerdo.

**Figura 16**

*Pregunta 2 del indicador porcentaje de proveedores ambientalmente responsables*

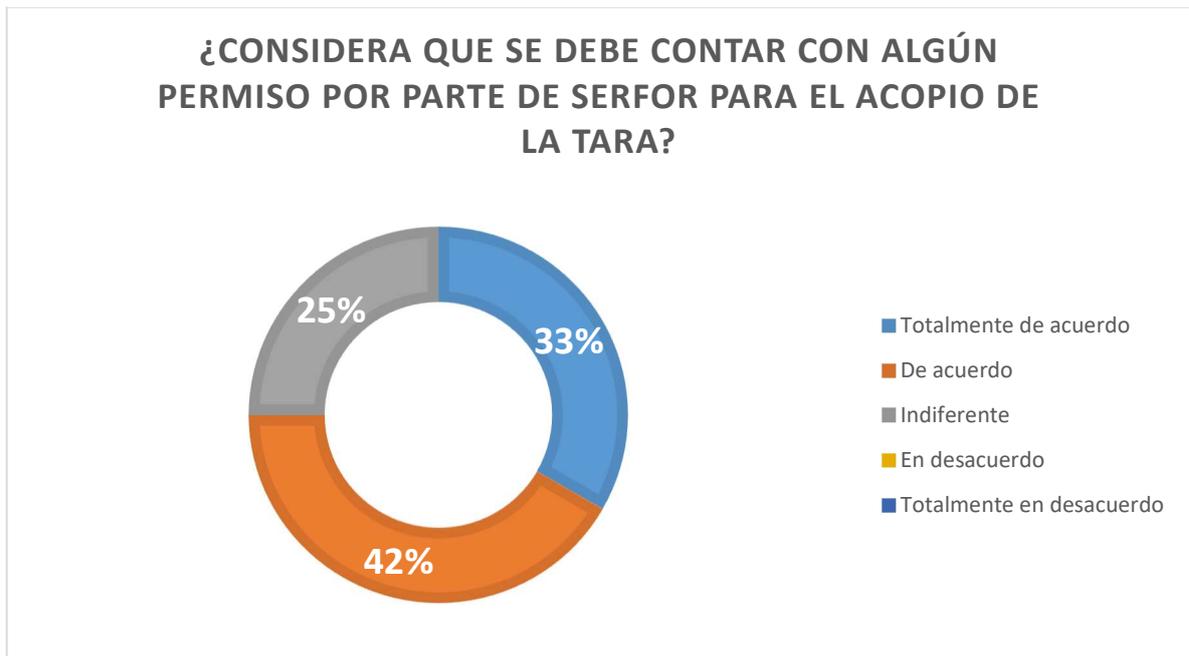


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

Como se aprecia en la Figura 17, sobre la pregunta planteada ¿considera que se debe contar con algún permiso por parte de SERFOR para el acopio de la tara?, un 33% totalmente de acuerdo, un 42% de acuerdo y un 25% indiferente.

**Figura 17**

*Pregunta 3 del indicador porcentaje de proveedores ambientalmente responsables*

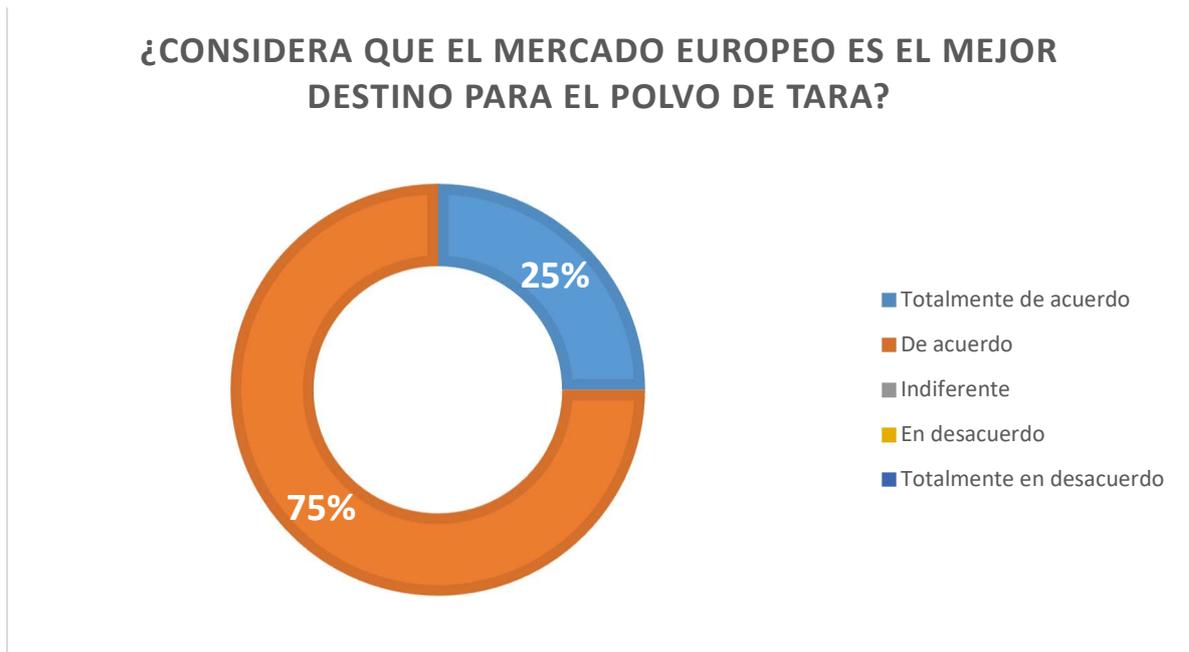


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

**4.1.3.4 Tamaño de Mercado:** Como se aprecia en la Figura 18, sobre la pregunta planteada ¿Considera que el mercado europeo es el mejor destino para el polvo de tara?, un 25% totalmente de acuerdo y un 75% de acuerdo.

**Figura 18**

*Pregunta 1 del indicador tamaño del mercado*

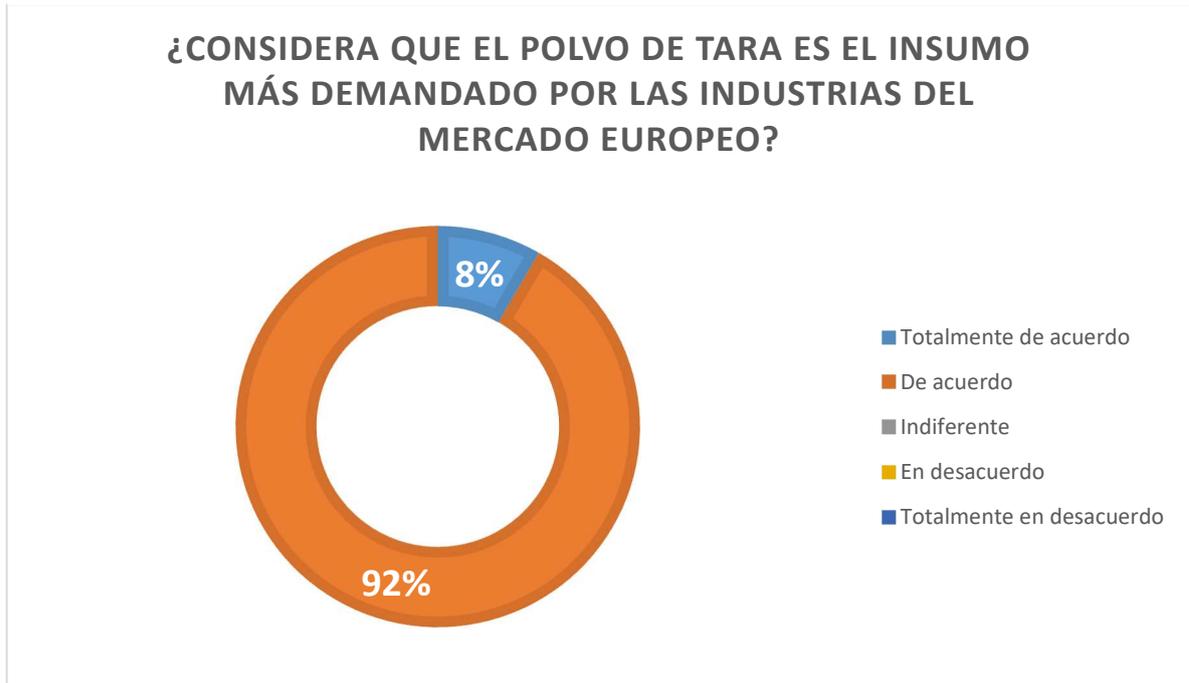


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

Como se aprecia en la Figura 19, sobre la pregunta planteada ¿Considera que el polvo de tara es el insumo más demandado por las industrias del mercado europeo?, un 8% totalmente de acuerdo y un 92% en de acuerdo.

**Figura 19**

*Pregunta 2 del indicador tamaño del mercado*

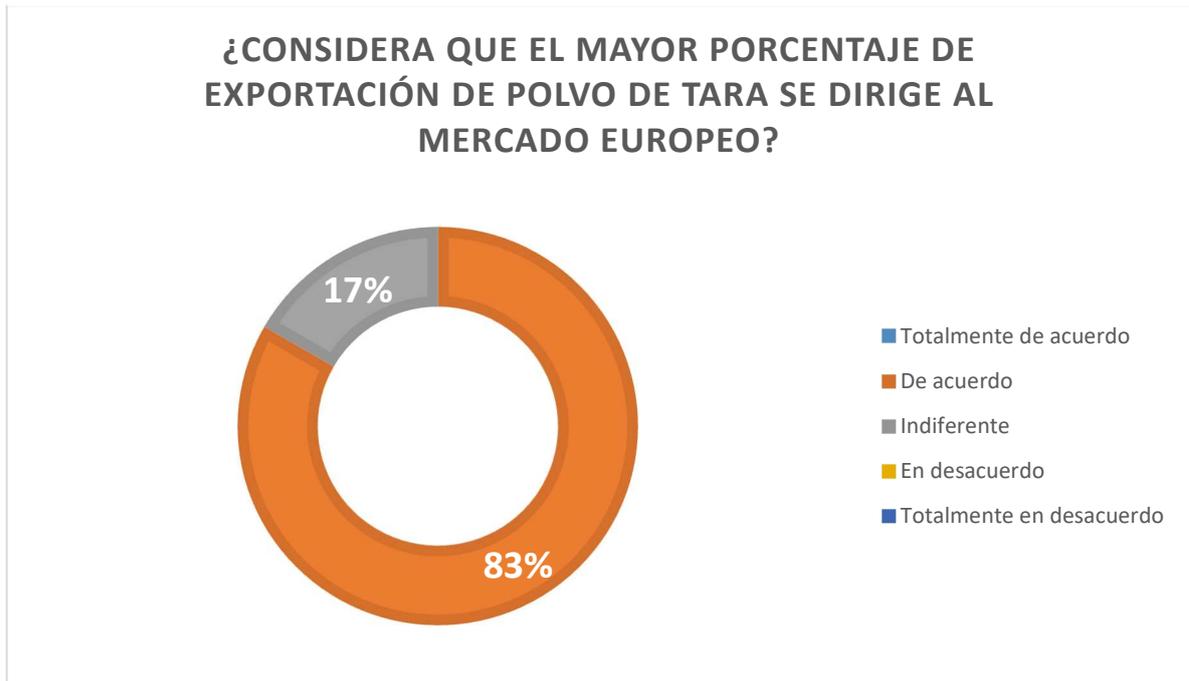


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

Como se aprecia en la Figura 20, sobre la pregunta planteada ¿Considera que el mayor porcentaje de exportación de polvo de tara se dirige al mercado europeo?, un 83% de acuerdo y un 17% indiferente.

**Figura 20**

*Pregunta 3 del indicador tamaño del mercado*

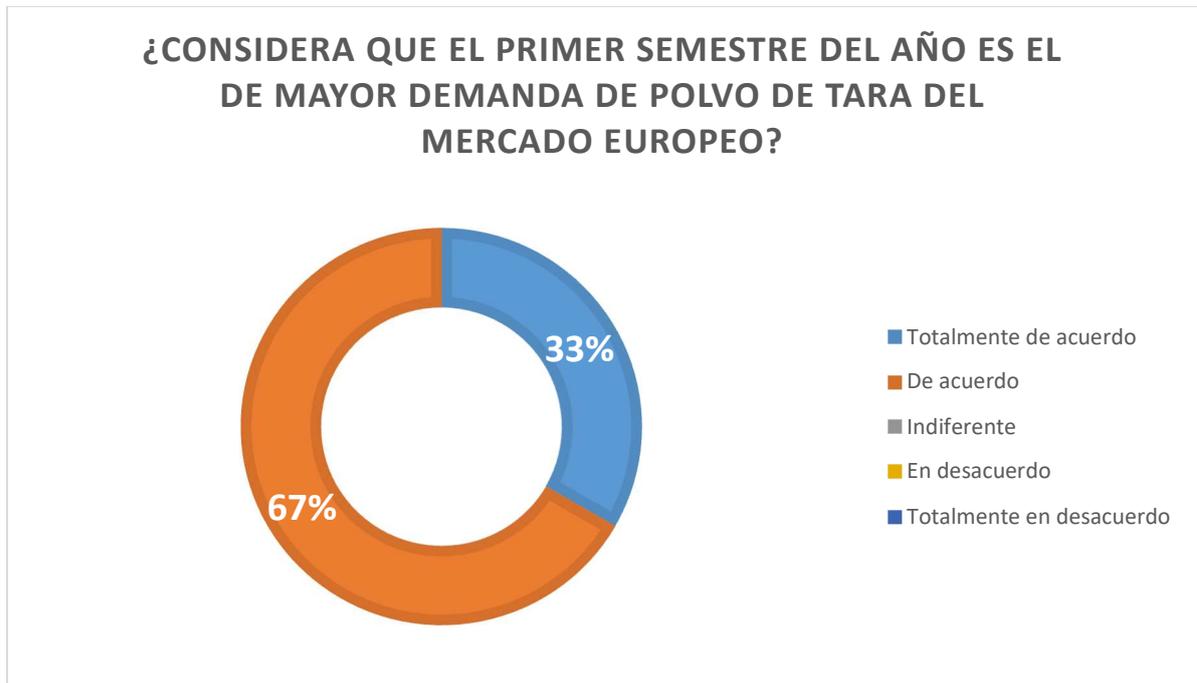


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

**4.1.3.5 Estacionalidad y Tendencia del Sector:** Como se aprecia en la Figura 21, sobre la pregunta planteada ¿Considera que el primer semestre del año es el de mayor demanda de polvo de tara del mercado europeo?, un 33% totalmente de acuerdo y un 67% de acuerdo.

**Figura 21**

*Pregunta 1 del indicador estacionalidad y tendencia del sector*

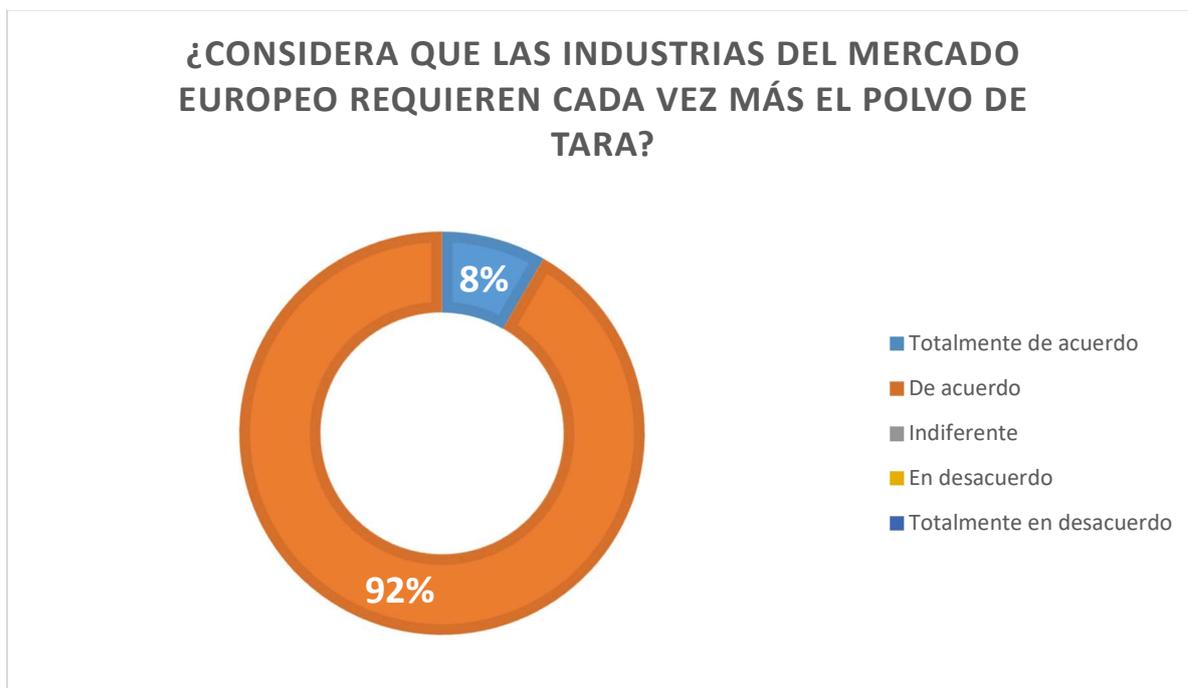


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

Como se aprecia en la Figura 22, sobre la pregunta planteada ¿Considera que las industrias del mercado europeo requieren cada vez más el polvo de tara?, un 8% totalmente de acuerdo y un 92% de acuerdo.

**Figura 22**

*Pregunta 2 del indicador estacionalidad y tendencia del sector*

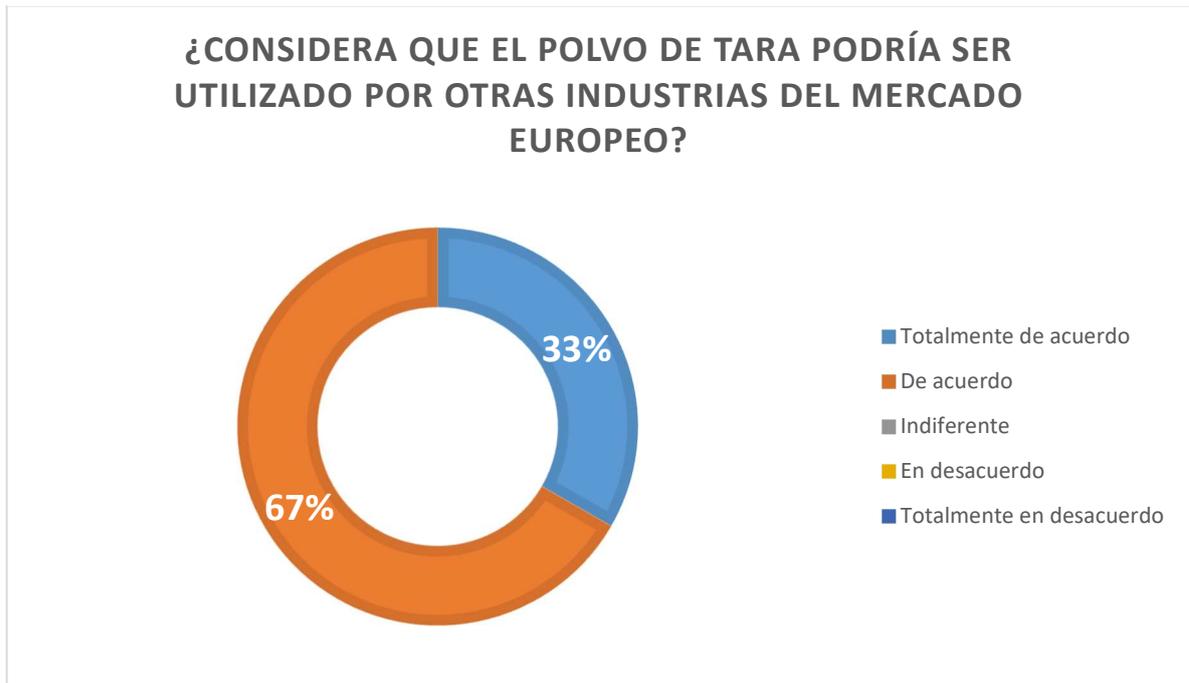


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

Como se aprecia en la Figura 23, sobre la pregunta planteada ¿Considera que el polvo de tara podría ser utilizado por otras industrias del mercado europeo?, un 33% totalmente de acuerdo y un 67% de acuerdo.

**Figura 23**

*Pregunta 3 del indicador estacionalidad y tendencia del sector*

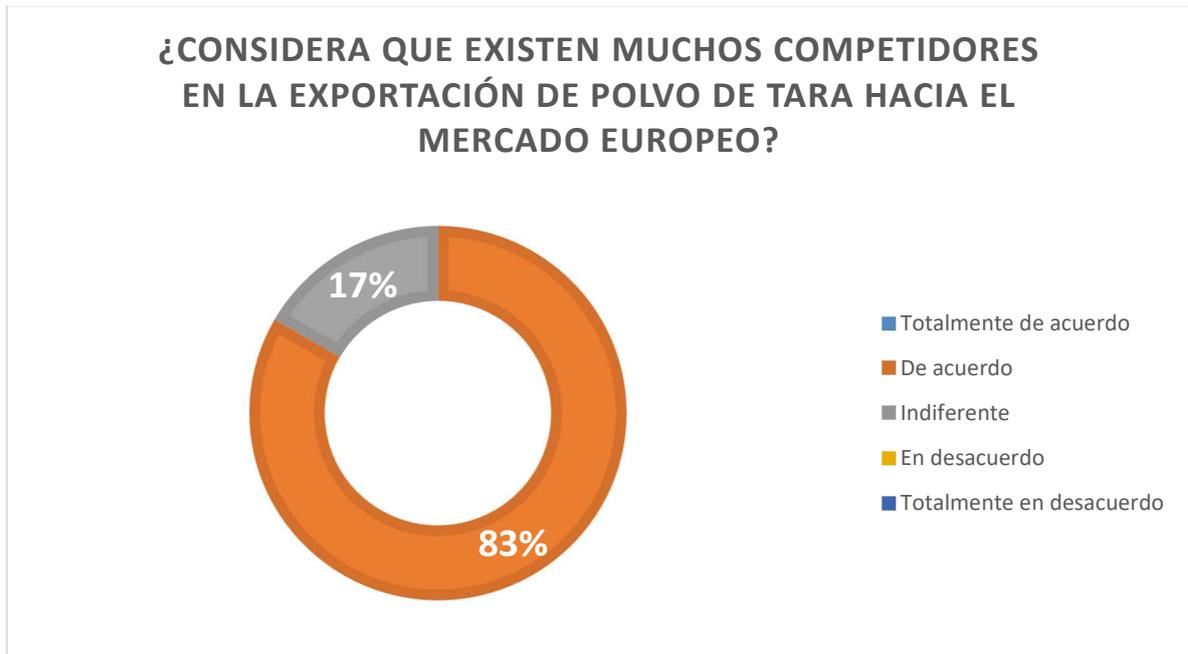


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

**4.1.3.6 Número de Competidores:** Como se aprecia en la Figura 24, sobre la pregunta planteada ¿considera que existen muchos competidores en la exportación de polvo de tara hacia el mercado europeo?, un 83% de acuerdo y un 17% indiferente.

**Figura 24**

*Pregunta 1 del indicador número de competidores*

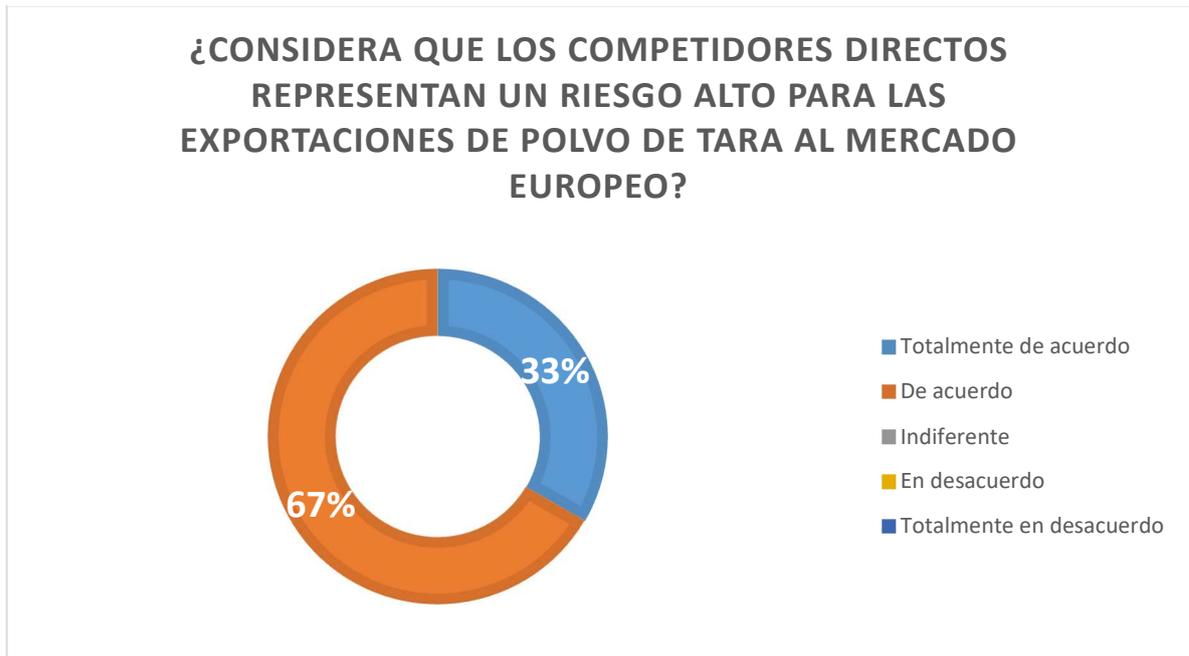


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

Como se aprecia en la Figura 25, sobre la pregunta planteada ¿Considera que los competidores directos representan un riesgo alto para las exportaciones de polvo de tara al mercado europeo?, un 33% totalmente de acuerdo y un 67% de acuerdo.

**Figura 25**

*Pregunta 2 del indicador número de competidores*

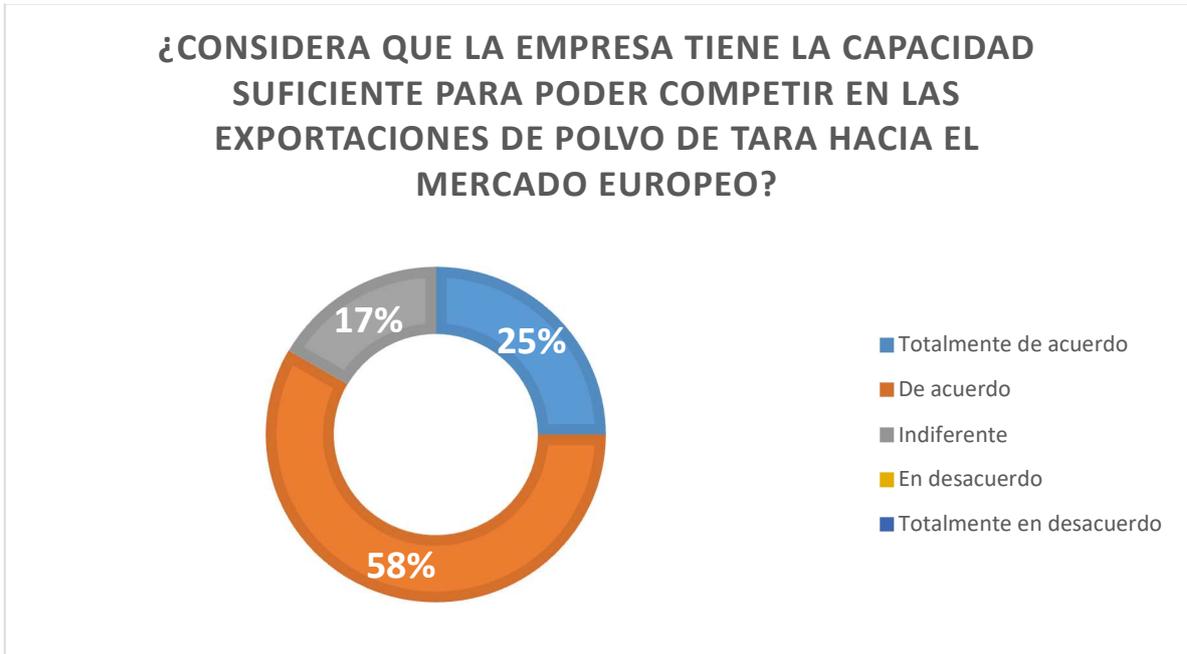


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

Cómo se aprecia en la Figura 26, sobre la pregunta planteada ¿Considera que la empresa tiene la capacidad suficiente para poder competir en las exportaciones de polvo de tara hacia el mercado europeo?, tenemos a un 25% totalmente de acuerdo, un 58% de acuerdo y un 17% indiferente.

**Figura 26**

*Pregunta 3 del indicador número de competidores*



**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

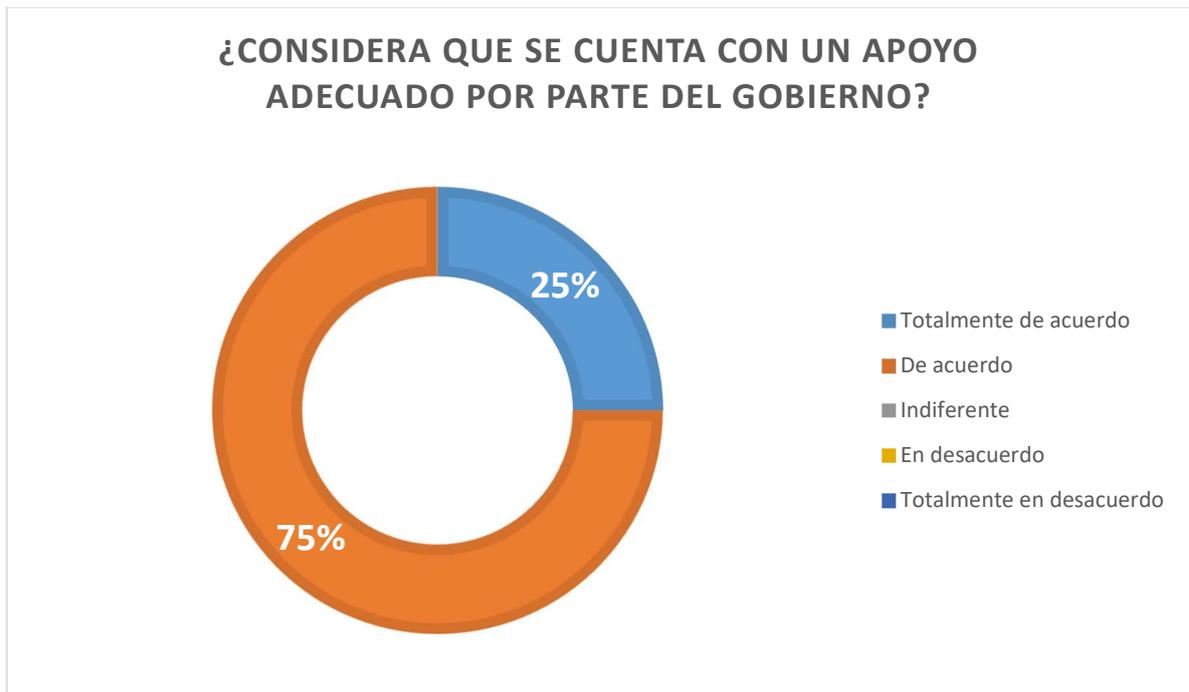
#### **4.1.4 Influencia de la Responsabilidad Social Empresarial en el Producto Polvo de Tara Para su Ingreso al Mercado Europeo.**

Se analizó la dimensión responsabilidad social empresarial de la variable Producción sostenible, arrojando un total de 3 indicadores, con un total de 9 preguntas, así como la dimensión producto de la variable comercialización, arrojando un total de 3 indicadores, con un total de 9 preguntas que fueron aplicadas a un total de 12 trabajadores y asociados.

**4.1.4.1 Nivel de Apoyo por Parte del Gobierno:** Como se aprecia en la Figura 27, sobre la pregunta planteada ¿considera que se cuenta con un apoyo adecuado por parte del gobierno?, un 25% totalmente de acuerdo y un 75% de acuerdo.

**Figura 27**

*Pregunta 1 del indicador nivel de apoyo por parte del gobierno*

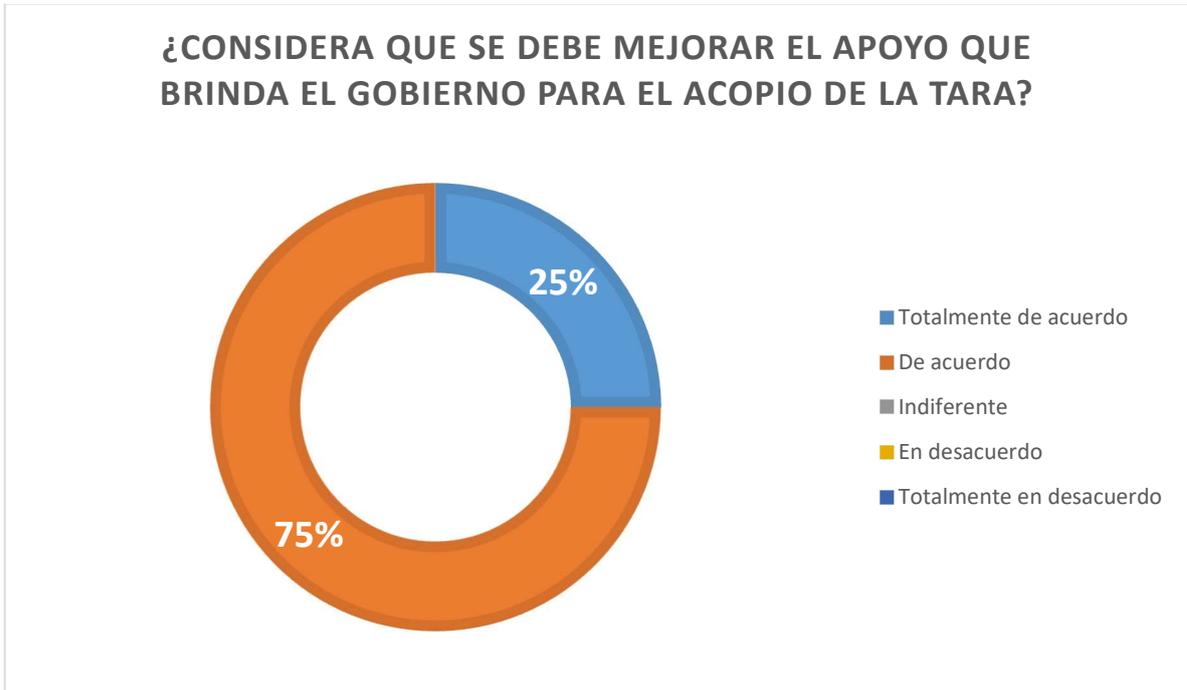


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

Como se aprecia en la Figura 28, sobre la pregunta planteada ¿considera que se debe mejorar el apoyo que brinda el gobierno para el acopio de la tara?, un 25% totalmente de acuerdo y un 75 de acuerdo.

**Figura 28**

*Pregunta 2 del indicador nivel de apoyo por parte del gobierno*

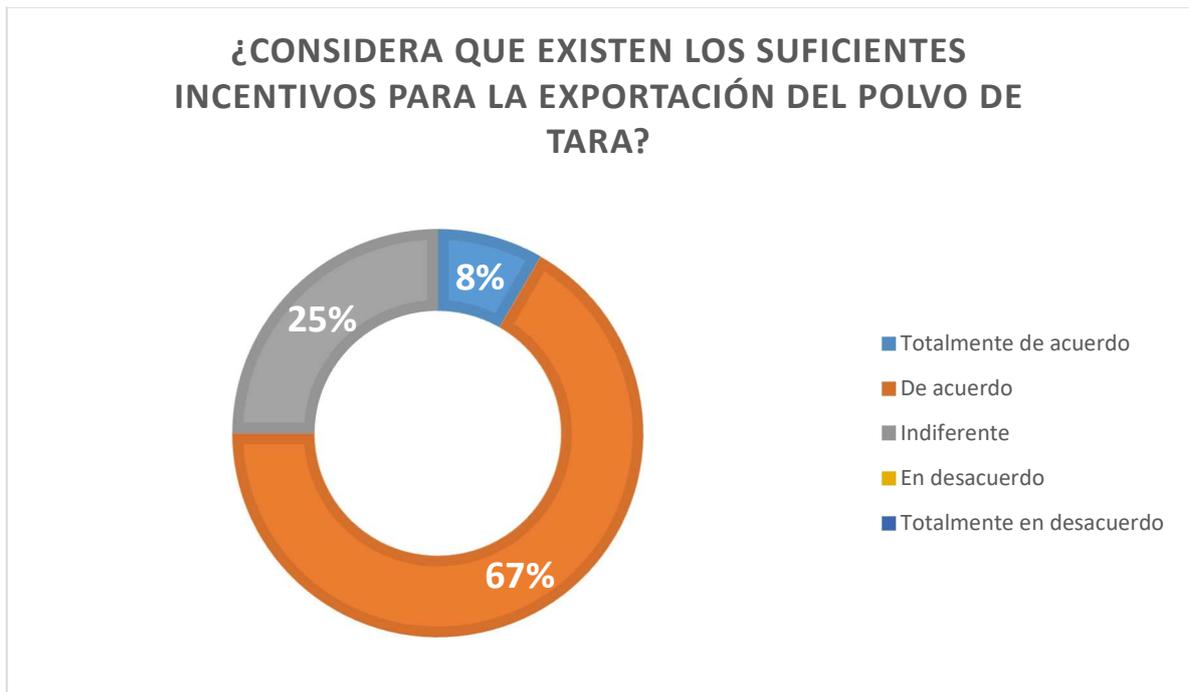


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

Como se aprecia en la Figura 29, sobre la pregunta planteada ¿considera que existen los suficientes incentivos para la exportación del polvo de tara?, un 8% totalmente de acuerdo, un 67% de acuerdo y un 25% indiferente.

**Figura 29**

*Pregunta 3 del indicador nivel de apoyo por parte del gobierno*

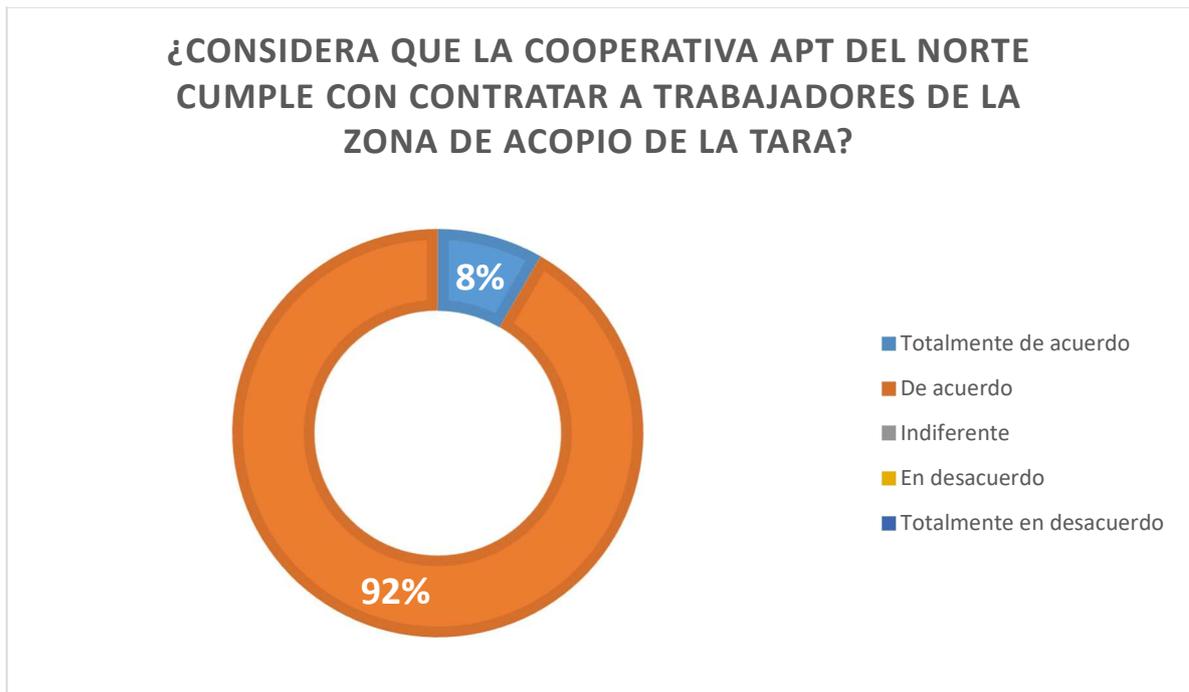


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

**4.1.4.2 Nivel de Contratación Local:** Como se aprecia en la Figura 30, sobre la pregunta planteada ¿considera que la cooperativa APT del norte cumple con contratar a trabajadores de la zona de acopio de la tara?, un 8% totalmente de acuerdo y a un 92% de acuerdo.

**Figura 30**

*Pregunta 1 del indicador nivel de contratación local*

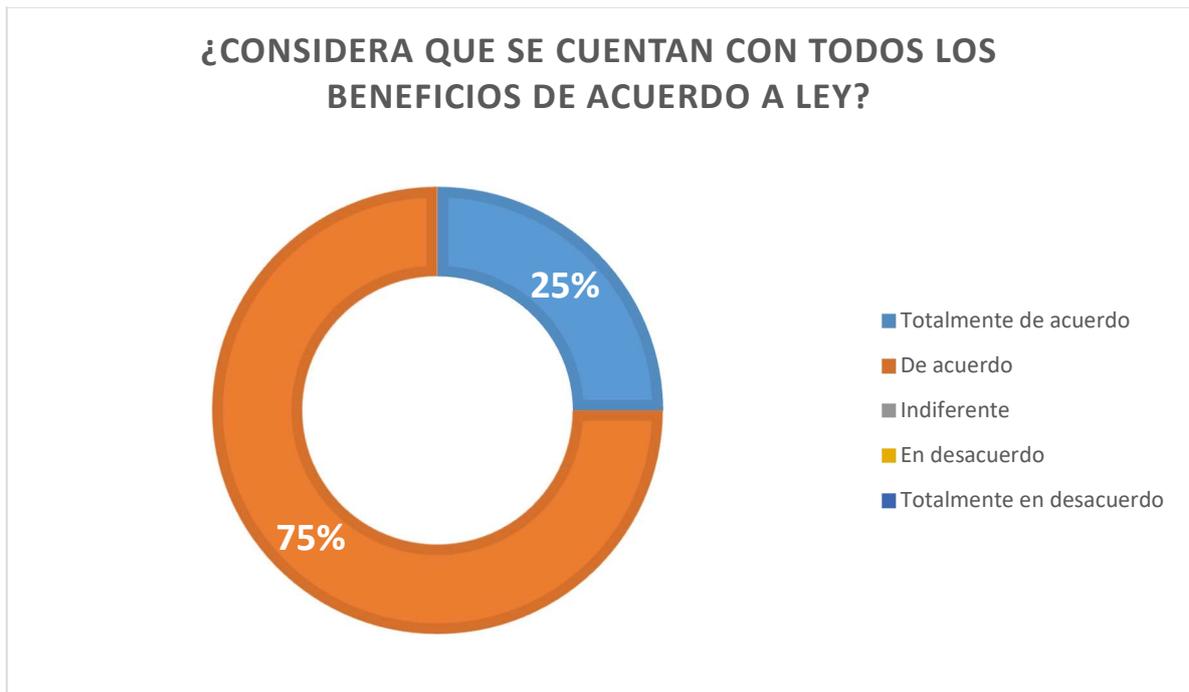


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

Como se aprecia en la Figura 31, sobre la pregunta planteada ¿considera que cuenta con todos los beneficios de acuerdo a ley?, un 25% totalmente de acuerdo y un 75% de acuerdo.

**Figura 31**

*Pregunta 2 del indicador nivel de contratación local*

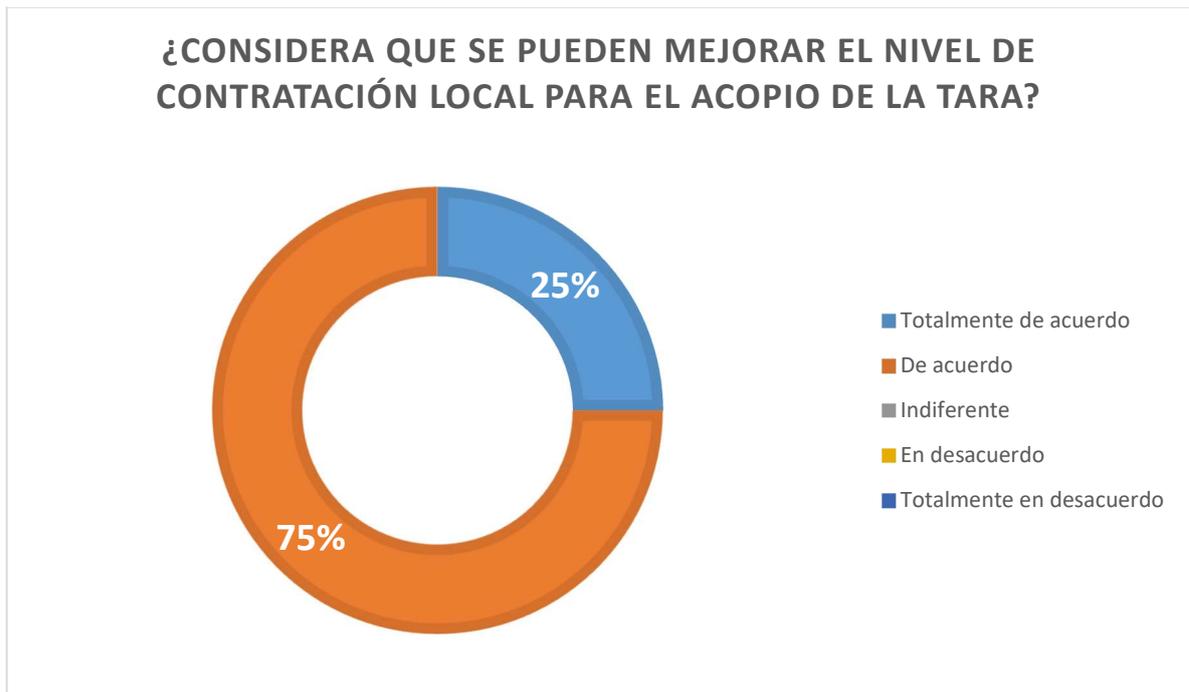


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

Como se aprecia en la Figura 32, sobre la pregunta planteada ¿considera que se puede mejorar el nivel de contratación local para el acopio de la tara?, un 25% totalmente de acuerdo y un 75% de acuerdo.

**Figura 32**

*Pregunta 3 del indicador nivel de contratación local*



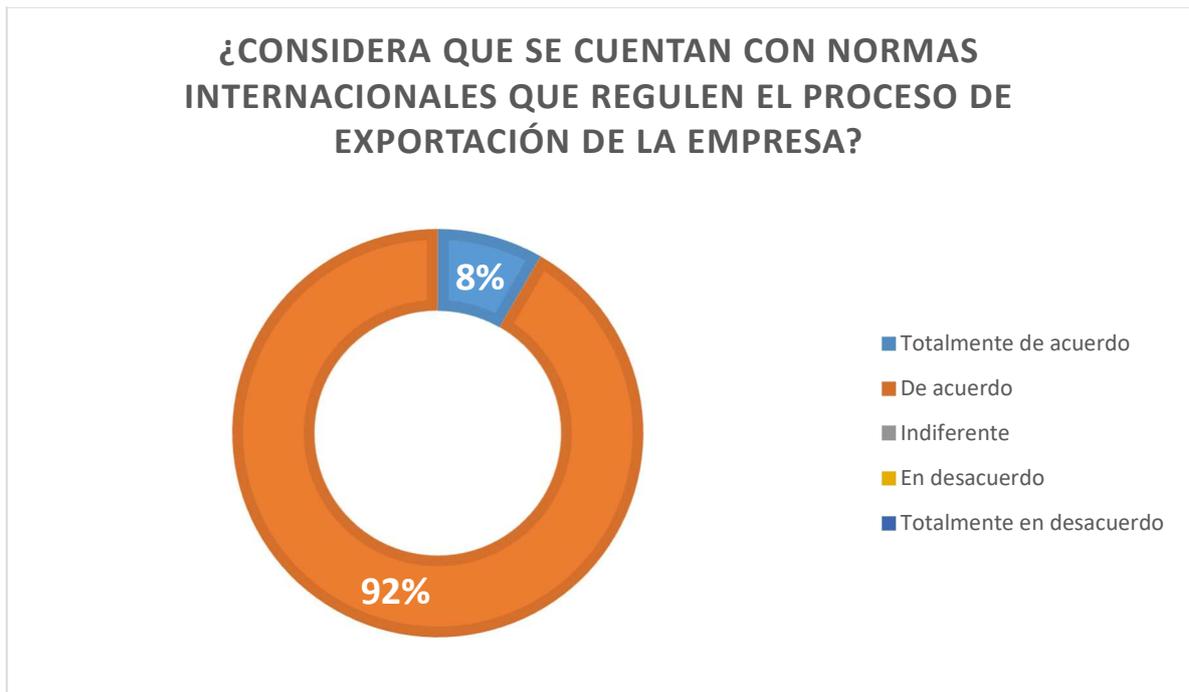
**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

#### **4.1.4.3 Nivel de Mejora en Términos de Responsabilidad Social:**

Como se aprecia en la Figura 33, sobre la pregunta planteada ¿considera que se cuenta con normas internacionales que regulen el proceso de exportación de la empresa?, un 8% totalmente de acuerdo y un 92% de acuerdo.

**Figura 33**

*Pregunta 1 del indicador nivel de mejora en términos de responsabilidad social*

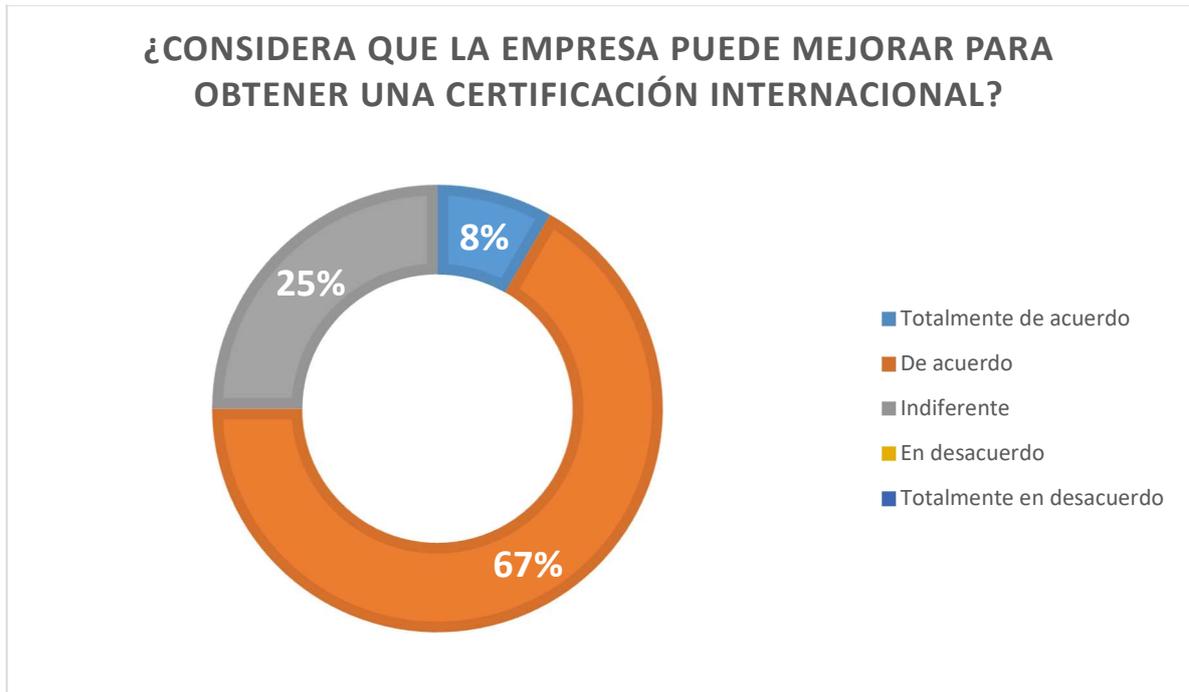


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

Como se aprecia en la Figura 34, sobre la pregunta planteada ¿considera que la empresa puede mejorar para obtener una certificación internacional?, un 8% totalmente de acuerdo, un 67% de acuerdo y un 25% indiferente.

**Figura 34**

*Pregunta 2 del indicador nivel de mejora en términos de responsabilidad social*

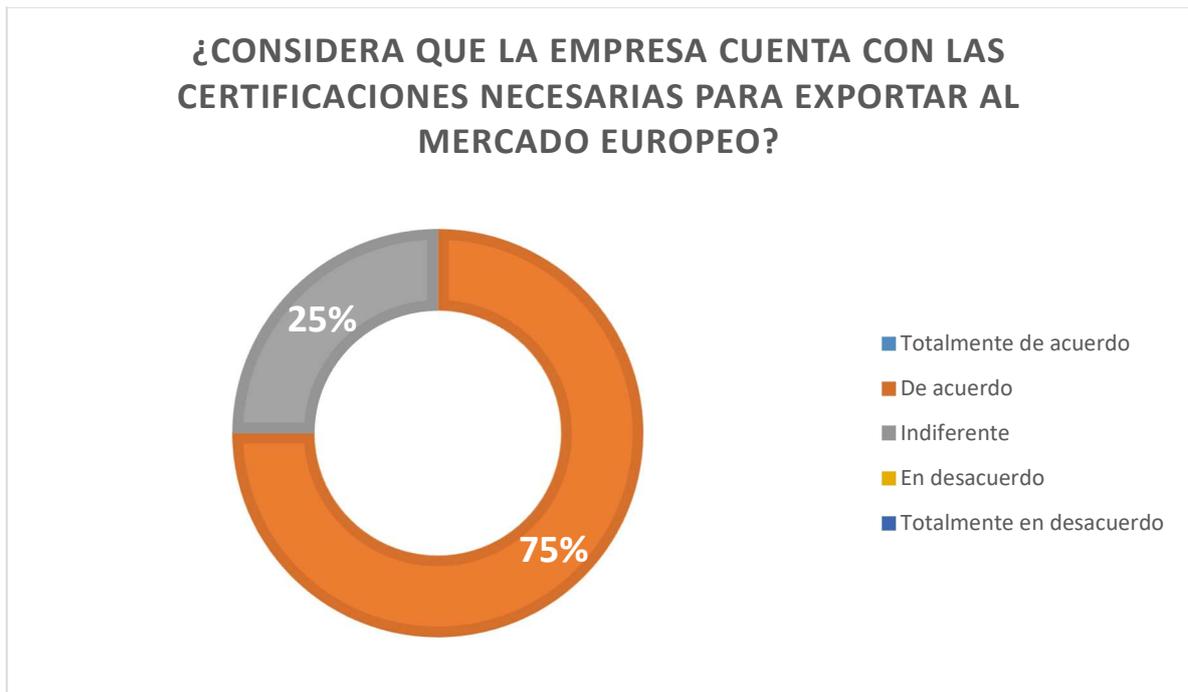


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

Como se aprecia en la Figura 35, sobre la pregunta planteada ¿considera que la empresa cuenta con las certificaciones necesarias para exportar al mercado europeo?, un 75% totalmente de acuerdo y un 25% indiferente.

**Figura 35**

*Pregunta 3 del indicador nivel de mejora en términos de responsabilidad social*

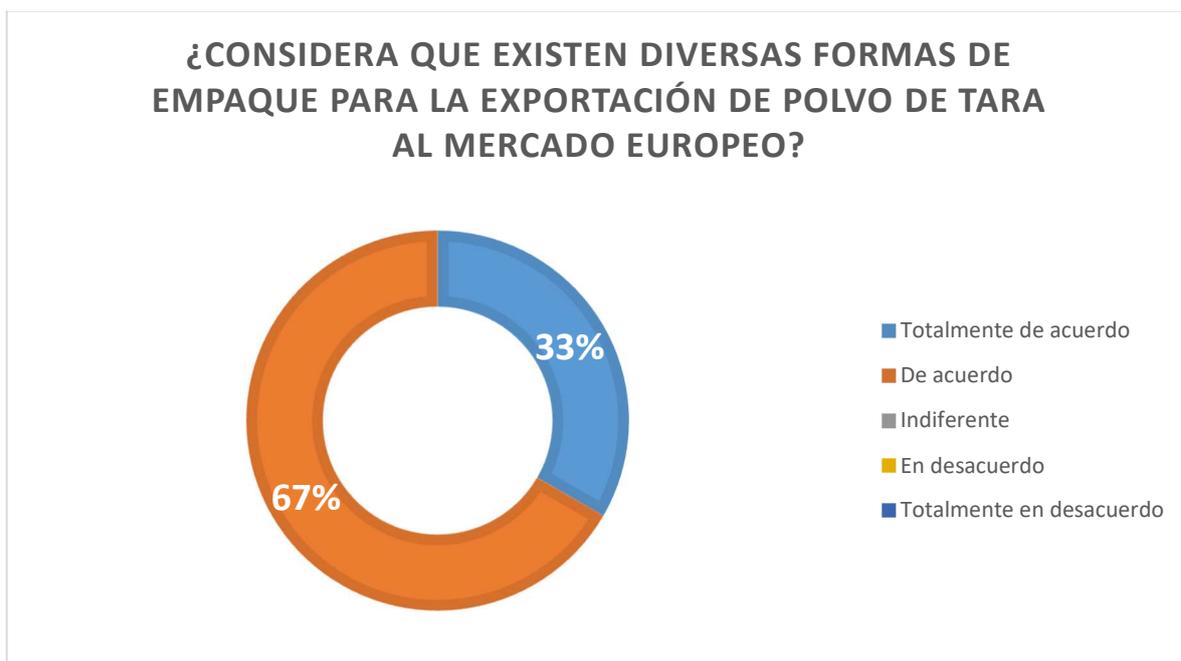


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

**4.1.4.4 Características del Empaque:** Como se aprecia en la Figura 36, sobre la pregunta planteada ¿Considera que existen diversas formas de empaque para la exportación de polvo de tara al mercado europeo?, tenemos a un 33% totalmente de acuerdo y un 67% de acuerdo.

**Figura 36**

*Pregunta 1 del indicador características del empaque*

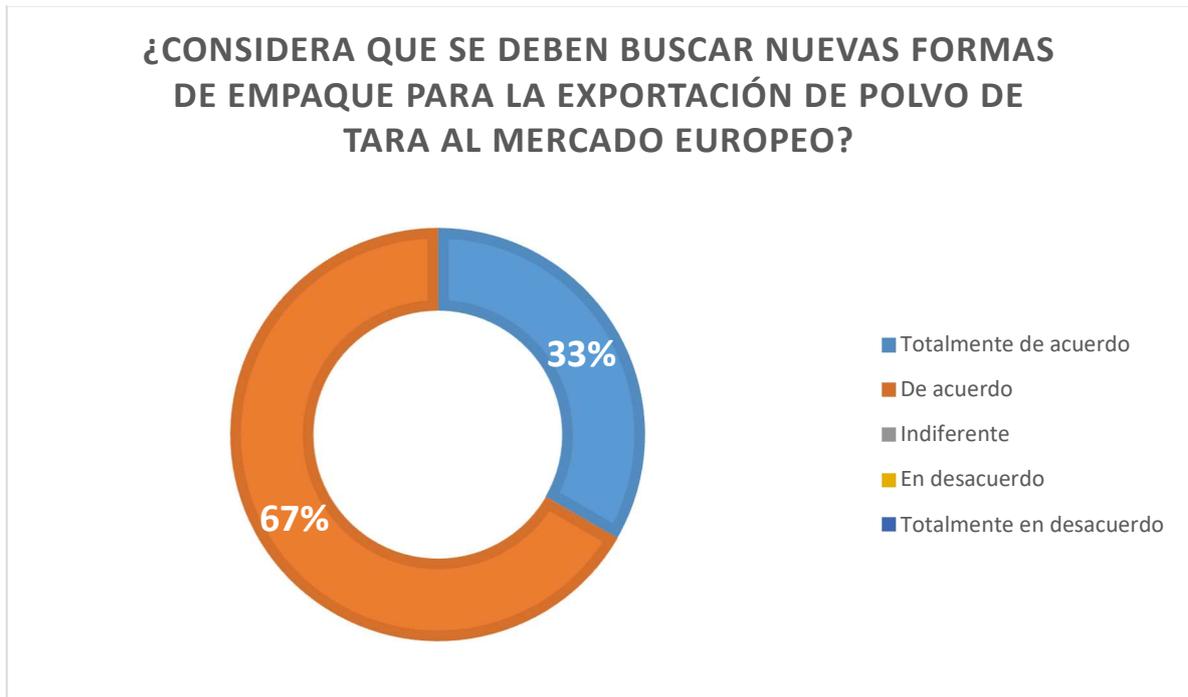


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

Cómo se aprecia en la Figura 37, sobre la pregunta planteada ¿Considera que se deben buscar nuevas formas de empaque para la exportación de polvo de tara al mercado europeo?, un 33% totalmente de acuerdo y un 67% de acuerdo.

**Figura 37**

*Pregunta 2 del indicador características del empaque*

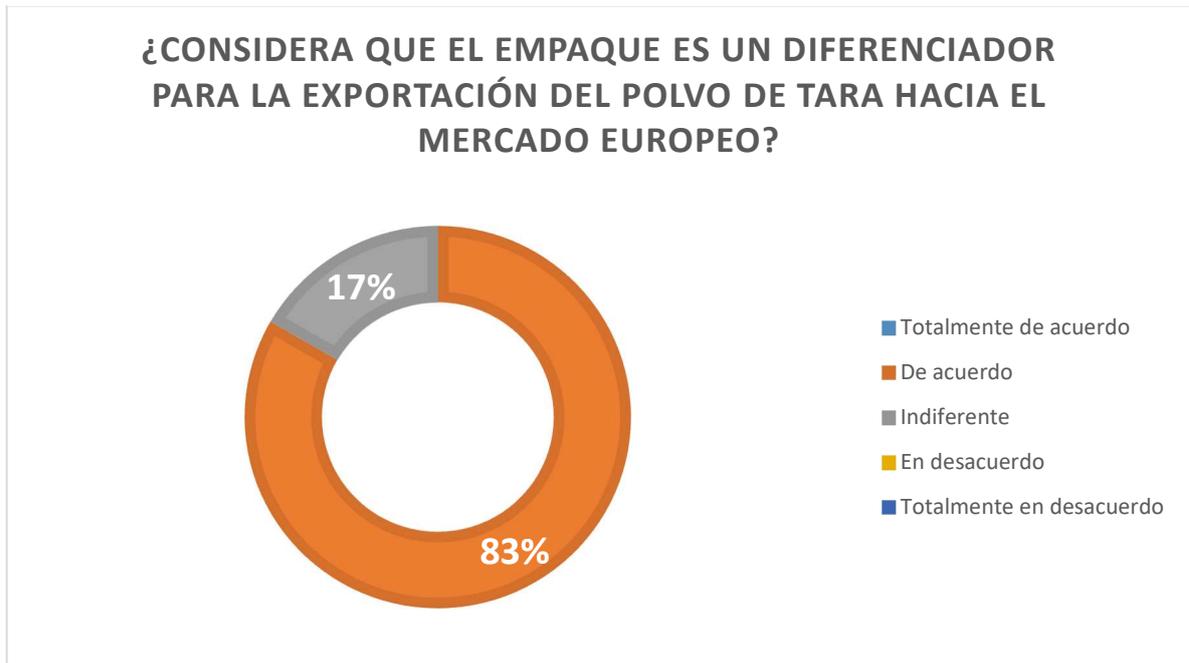


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

Cómo se aprecia en la Figura 38, sobre la pregunta planteada ¿Considera que el empaque es un diferenciador para la exportación del polvo de tara hacia el mercado europeo?, un 83% de acuerdo y un 17% indiferente.

**Figura 38**

*Pregunta 3 del indicador características del empaque*

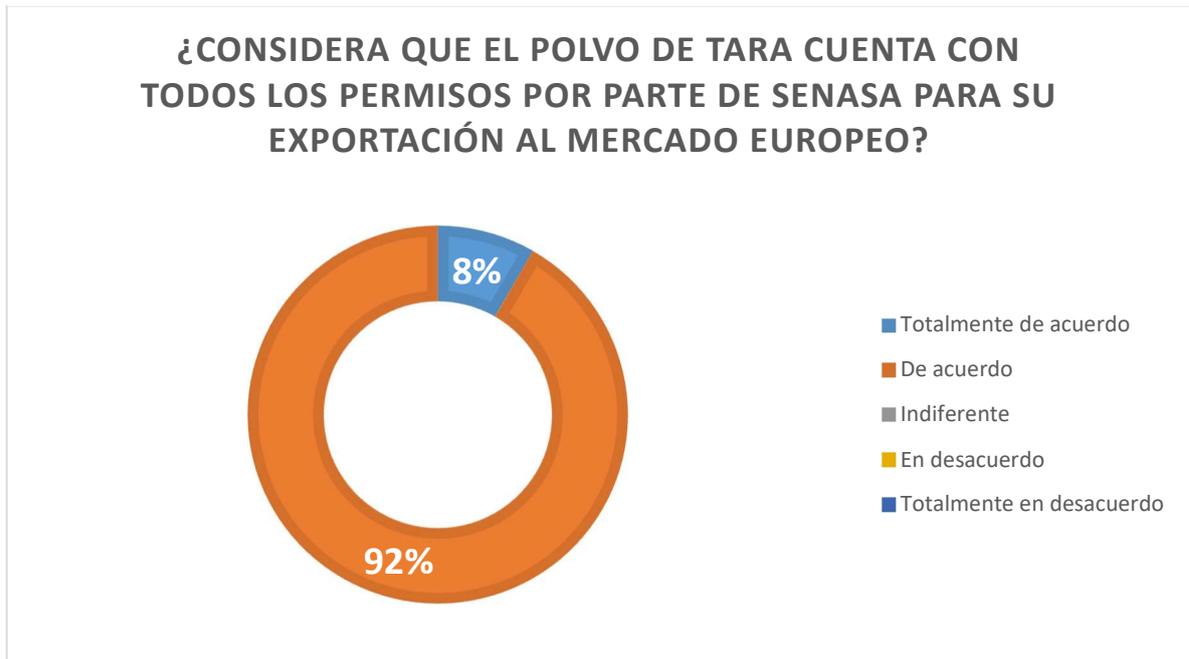


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

**4.1.4.5 Nivel de Seguridad:** Como se aprecia en la Figura 39, sobre la pregunta planteada ¿Considera que el polvo de tara cuenta con todos los permisos por parte de SENASA para su exportación al mercado europeo?, un 8% totalmente de acuerdo y un 92% de acuerdo.

**Figura 39**

*Pregunta 1 del indicador nivel de seguridad*

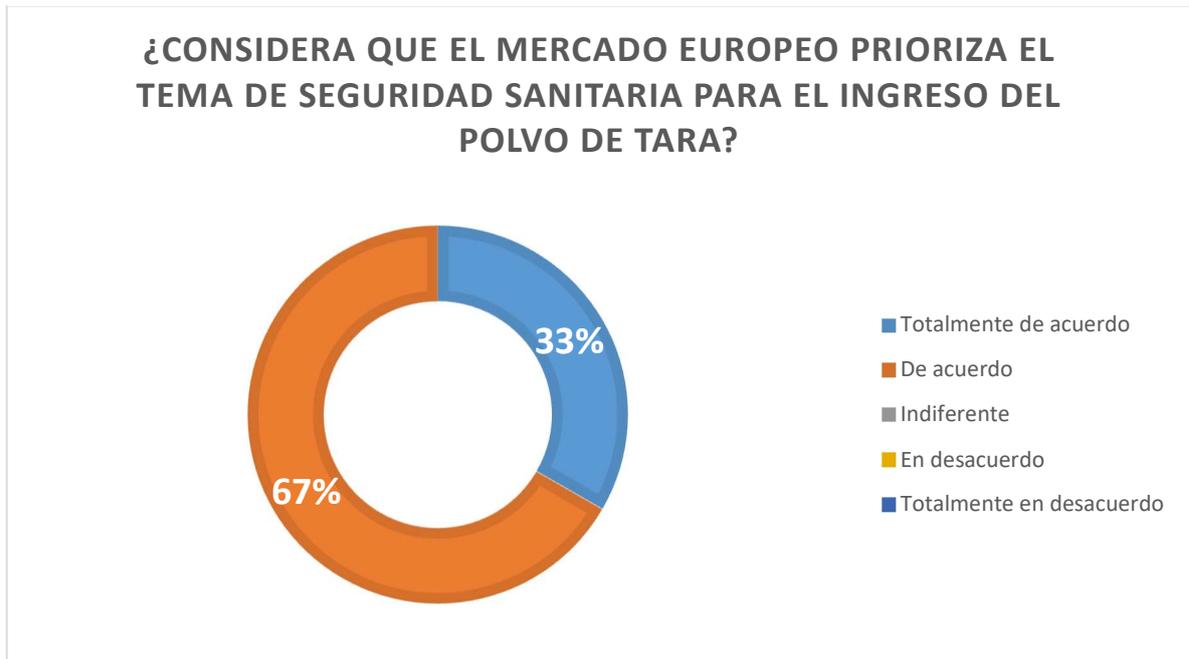


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

Como se aprecia en la Figura 40, sobre la pregunta planteada ¿Considera que el mercado europeo prioriza el tema de seguridad sanitaria para el ingreso del polvo de tara?, un 33% totalmente de acuerdo y un 67% de acuerdo.

**Figura 40**

*Pregunta 2 del indicador nivel de seguridad*

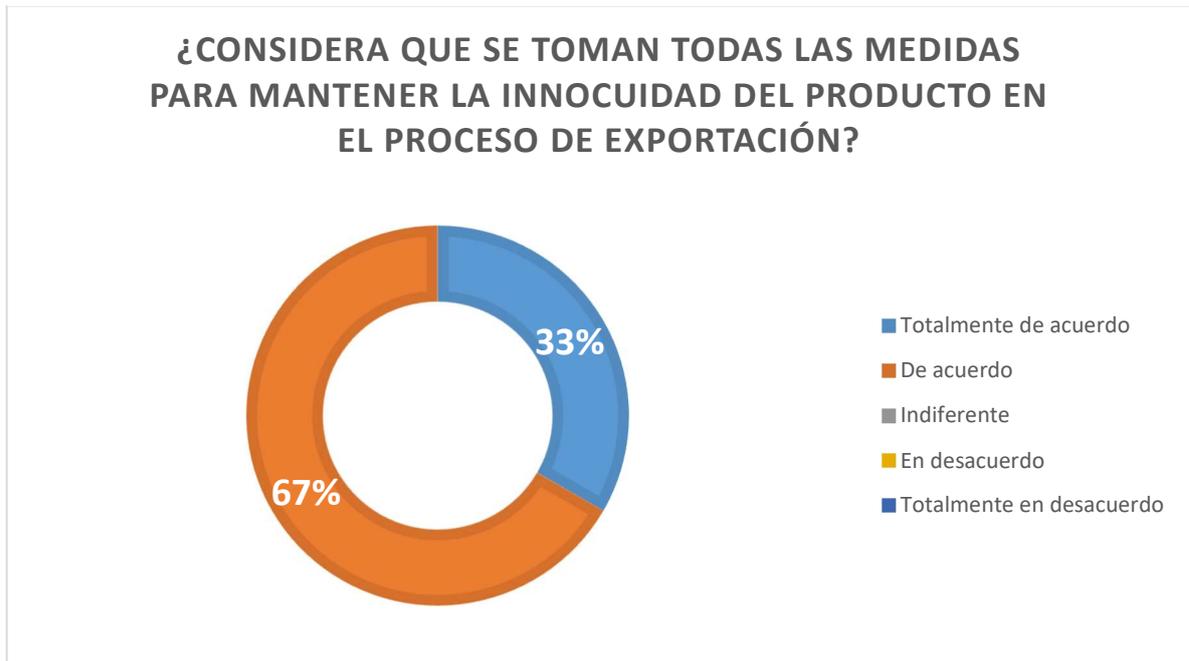


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

Cómo se aprecia en la Figura 41, sobre la pregunta planteada ¿Considera que se toman todas las medidas para mantener la inocuidad del producto en el proceso de exportación?, un 33% totalmente de acuerdo y un 67% de acuerdo.

**Figura 41**

*Pregunta 3 del indicador nivel de seguridad*

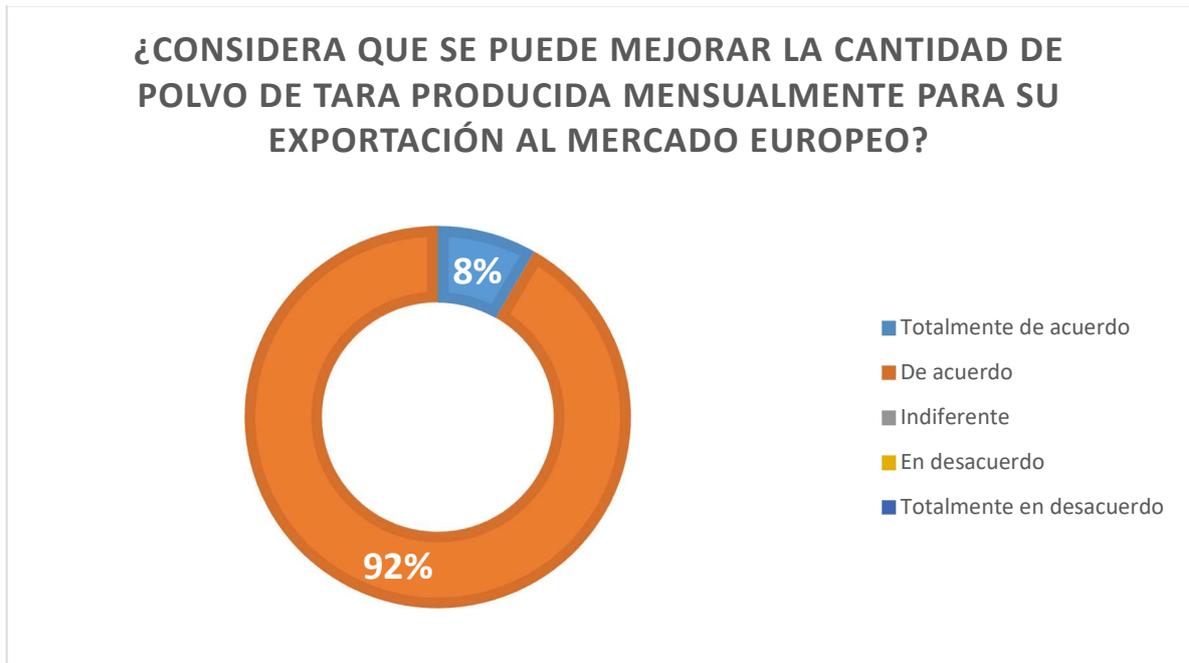


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

**4.1.4.6 Cantidad:** Cómo se aprecia en la Figura 42, sobre la pregunta planteada ¿Considera que se puede mejorar la cantidad de polvo de tara producida mensualmente para su exportación al mercado europeo?, tenemos a un 8% totalmente de acuerdo y un 92% de acuerdo.

**Figura 42**

*Pregunta 1 del indicador cantidad*

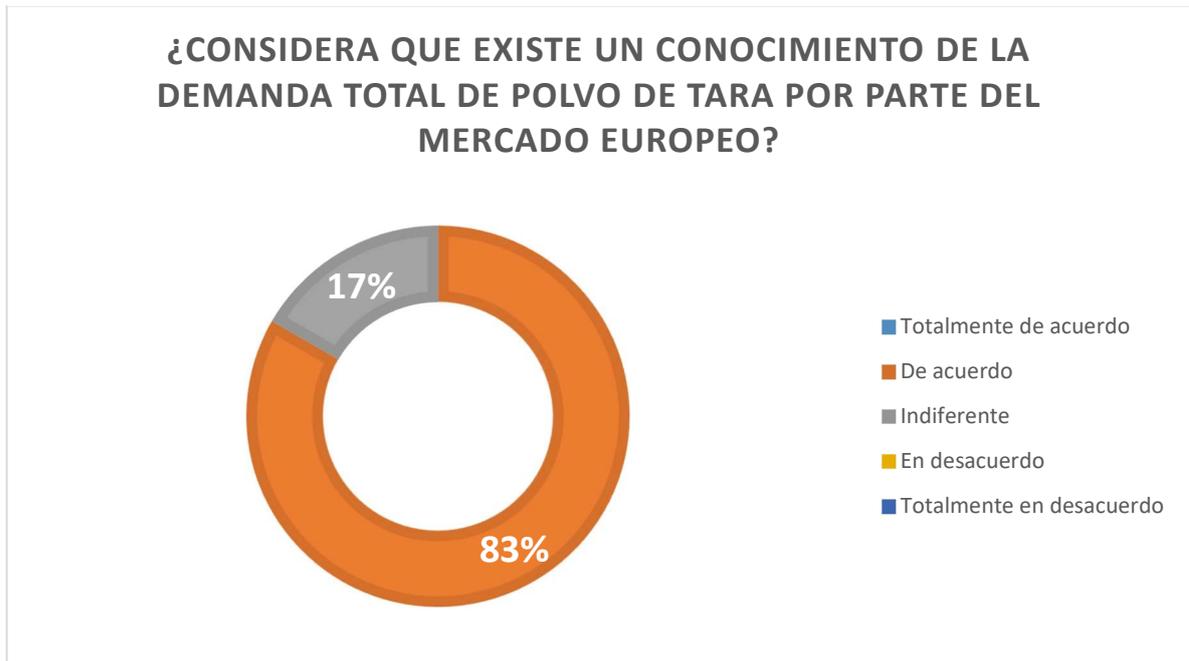


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

Como se aprecia en la Figura 43, sobre la pregunta planteada ¿Considera que existe un conocimiento de la demanda total de polvo de tara por parte del mercado europeo?, un 83% de acuerdo y un 17% indiferente.

**Figura 43**

*Pregunta 2 del indicador cantidad*

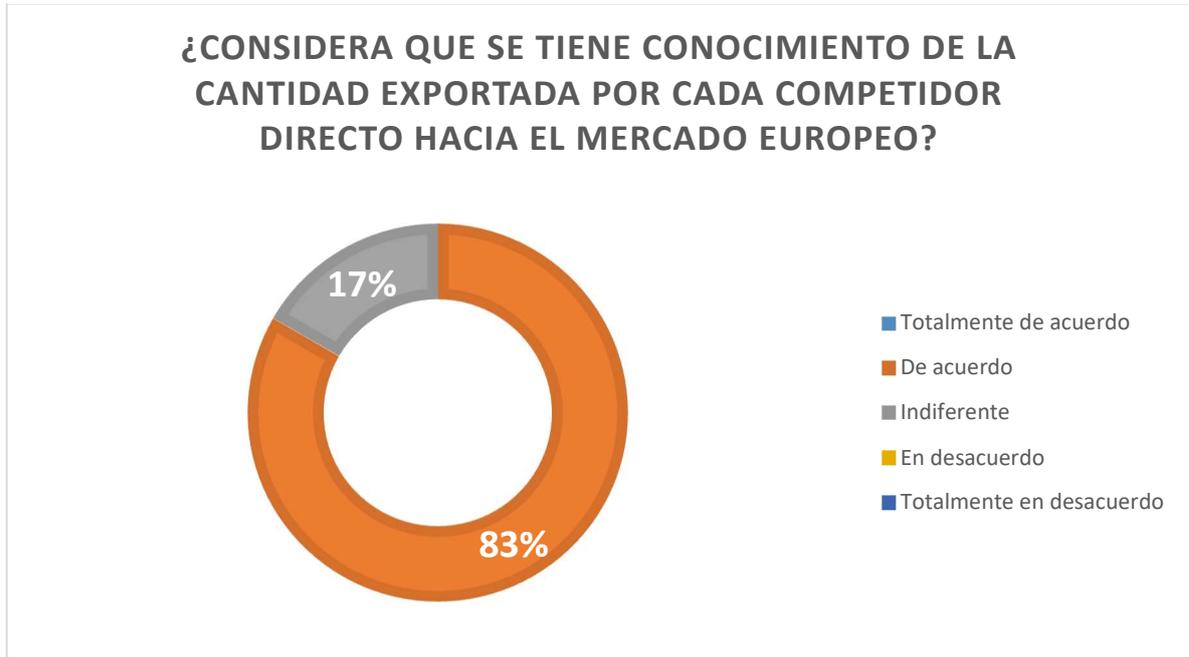


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

Como se aprecia en la Figura 44, sobre la pregunta planteada ¿Considera que se tiene conocimiento de la cantidad exportada por cada competidor directo hacia el mercado europeo?, un 83% de acuerdo y un 17% indiferente.

**Figura 44**

*Pregunta 3 del indicador cantidad*



**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

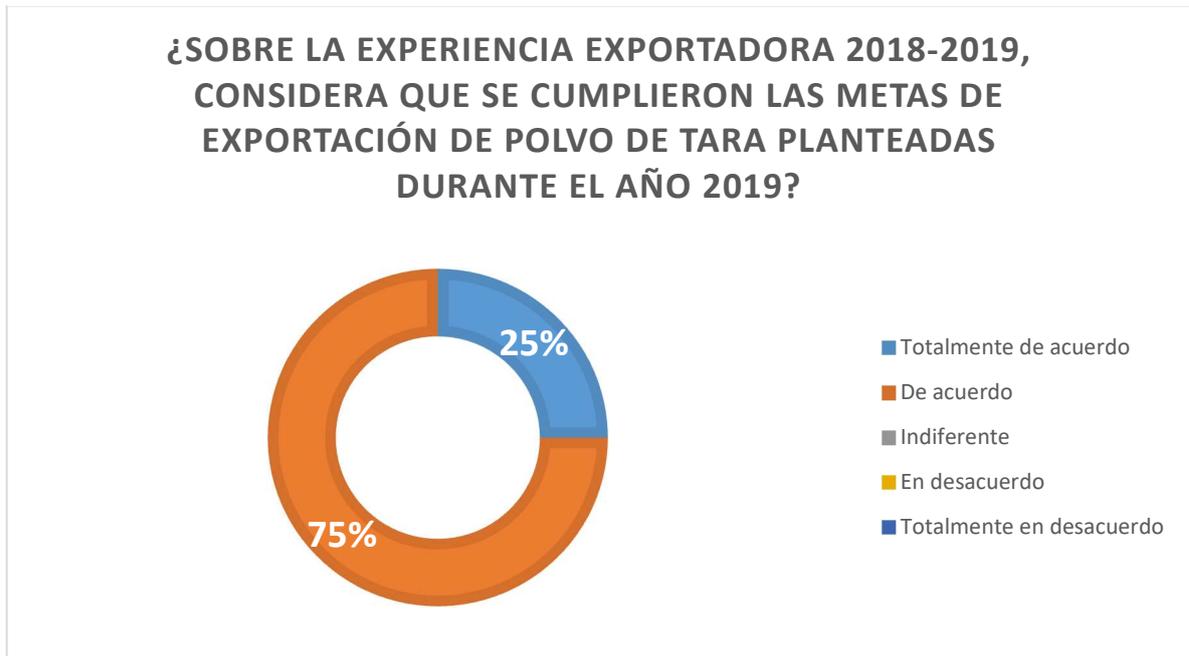
#### **4.1.5 Influencia de la Producción Económica en el Precio del Polvo de Tara Para su Ingreso al Mercado Europeo.**

Se analizó la dimensión producción económica de la variable producción sostenible, arrojando un total de 3 indicadores, con un total de 9 preguntas, también se analizó la dimensión producto de la variable comercialización, arrojando un total de 3 indicadores, con un total de 9 preguntas que fueron aplicadas a un total de 12 trabajadores y asociados.

**4.1.5.2 Nivel de Cumplimiento Sobre las Metas Anuales** Como se aprecia en la Figura 45, sobre la pregunta planteada ¿Sobre la experiencia exportadora 2018-2019, considera que se cumplieron las metas de exportación de polvo de tara planteadas durante el año 2019?, un 25% totalmente de acuerdo y un 75% de acuerdo.

**Figura 45**

*Pregunta 1 del indicador nivel de cumplimiento sobre las metas anuales*

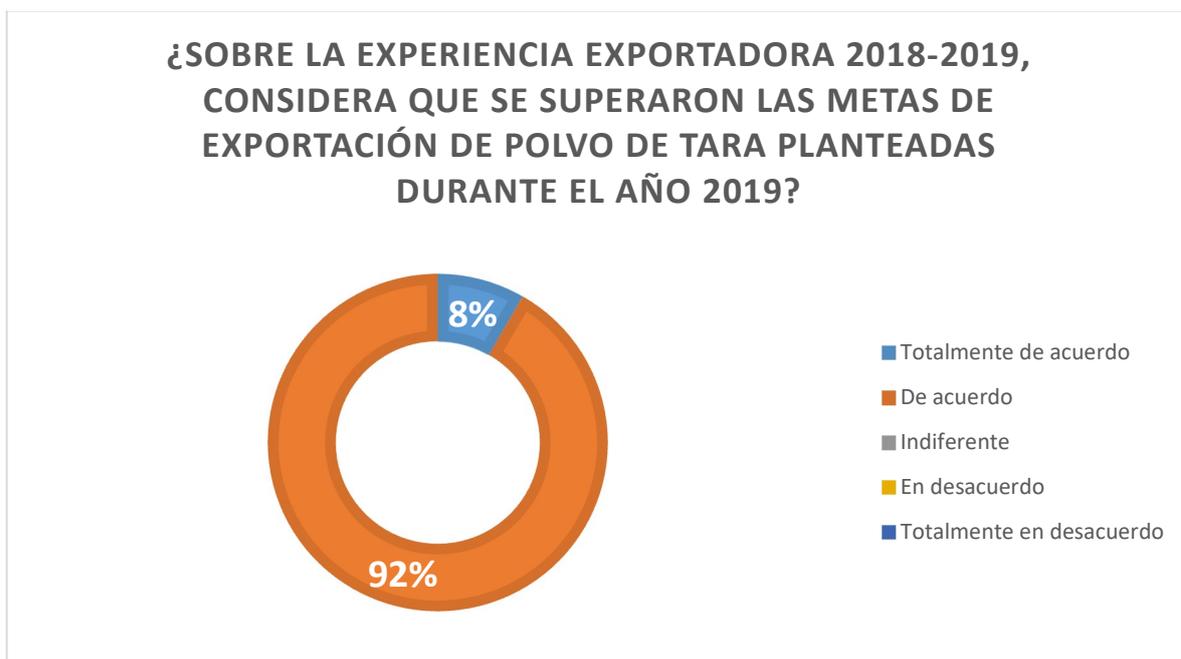


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

Como se aprecia en la Figura 46, sobre la pregunta planteada ¿Sobre la experiencia exportadora 2018-2019, considera que se superaron las metas de exportación de polvo de tara planteadas durante el año 2019?, un 8% totalmente de acuerdo y un 92% de acuerdo.

**Figura 46**

*Pregunta 2 del indicador nivel de cumplimiento sobre las metas anuales*

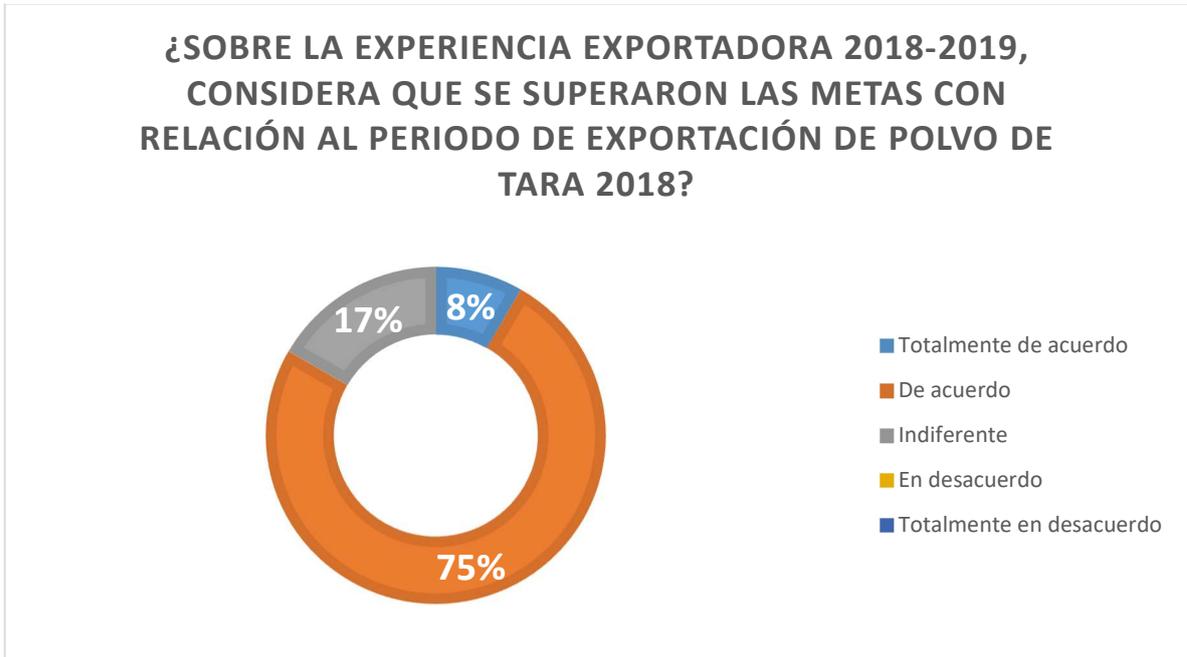


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

Como se aprecia en la Figura 47, sobre la pregunta planteada ¿Sobre la experiencia exportadora 2018-2019, considera que se superaron las metas con relación al periodo de exportación de polvo de tara 2018?, un 8% totalmente de acuerdo, un 75% de acuerdo y un 17% indiferente.

**Figura 47**

*Pregunta 3 del indicador nivel de cumplimiento sobre las metas anuales*



**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

**4.1.5.3 Principales Fuentes de Ingreso Según Destino:** Cómo se aprecia en la Figura 48, sobre la pregunta planteada ¿Sobre la experiencia exportadora 2018-2019, considera que el mercado europeo fue la principal fuente de ingresos?, un 8% totalmente de acuerdo y un 92% de acuerdo.

**Figura 48**

*Pregunta 1 del indicador nivel de cumplimiento sobre las metas anuales*

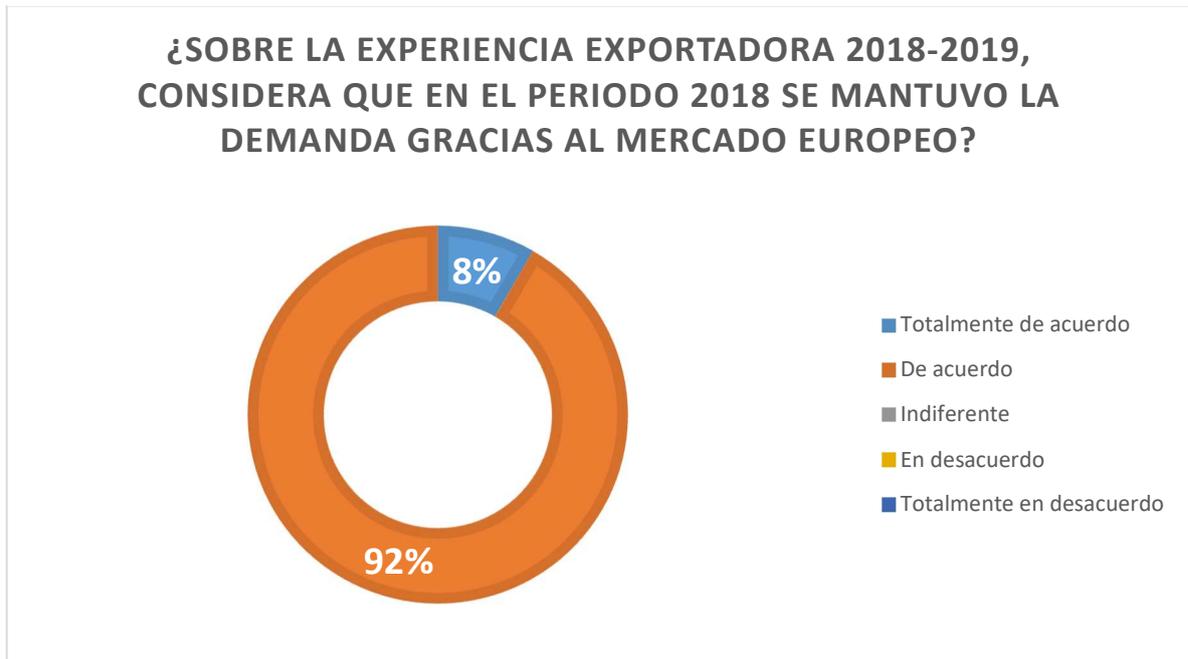


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

Como se aprecia en la Figura 49, sobre la pregunta planteada ¿Sobre la experiencia exportadora 2018-2019, considera que en el periodo 2018 se mantuvo la demanda gracias al mercado europeo?, un 8% totalmente de acuerdo y un 92% de acuerdo.

**Figura 49**

*Pregunta 2 del indicador nivel de cumplimiento sobre las metas anuales*

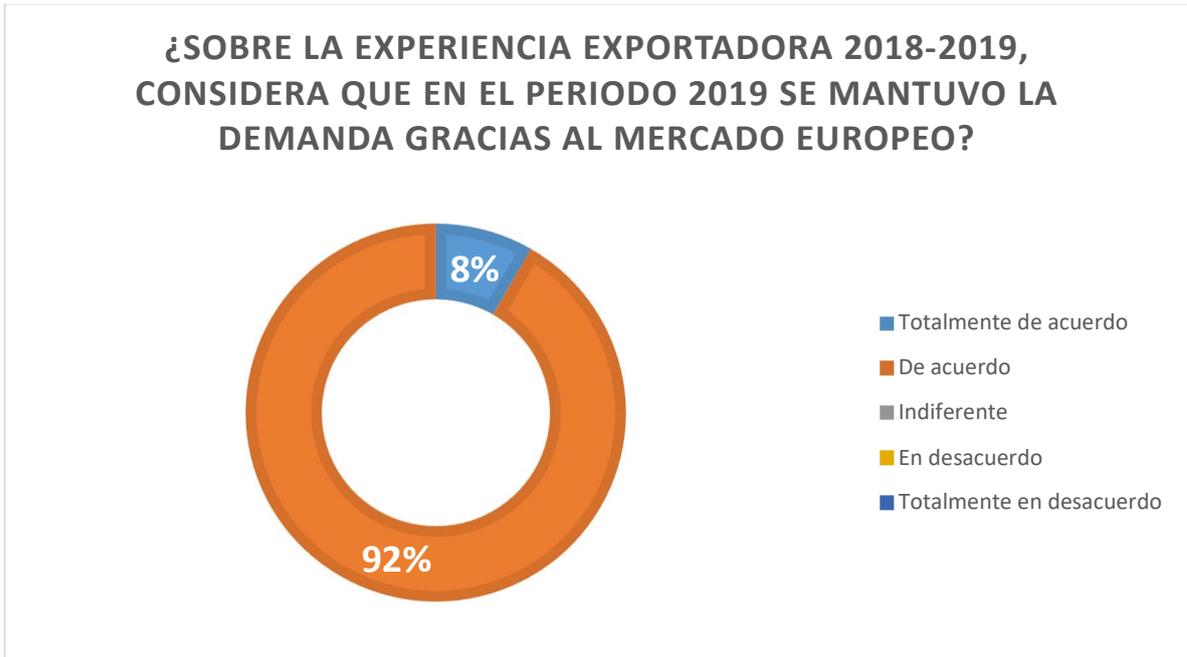


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

Como se aprecia en la Figura 50, sobre la pregunta planteada ¿Sobre la experiencia exportadora 2018-2019, considera que en el periodo 2019 se mantuvo la demanda gracias al mercado europeo?, un 8% totalmente de acuerdo y un 92% de acuerdo.

**Figura 50**

*Pregunta 2 del indicador nivel de cumplimiento sobre las metas anuales*

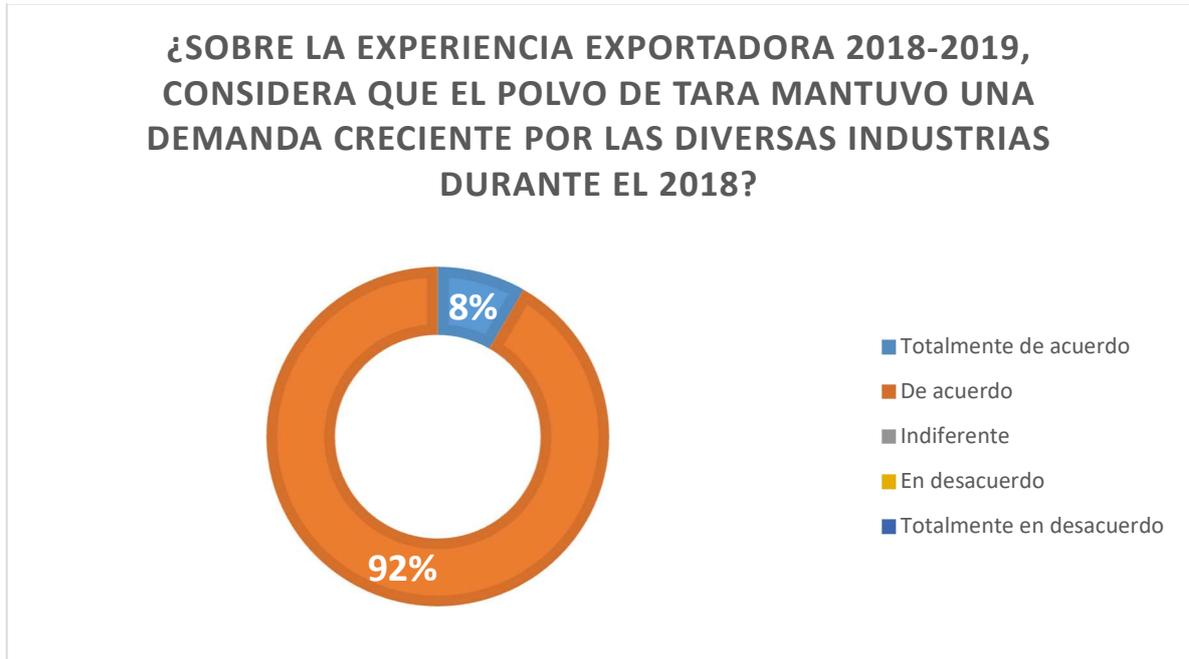


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

**4.1.5.4 Total de Clientes Recurrentes Según Destino:** Como se aprecia en la Figura 51, sobre la pregunta planteada ¿Sobre la experiencia exportadora 2018-2019, considera que el polvo de tara mantuvo una demanda creciente por las diversas industrias durante el 2018? un 8% totalmente de acuerdo y un 92% de acuerdo.

**Figura 51**

*Pregunta 1 del indicador total de clientes recurrentes según destino*

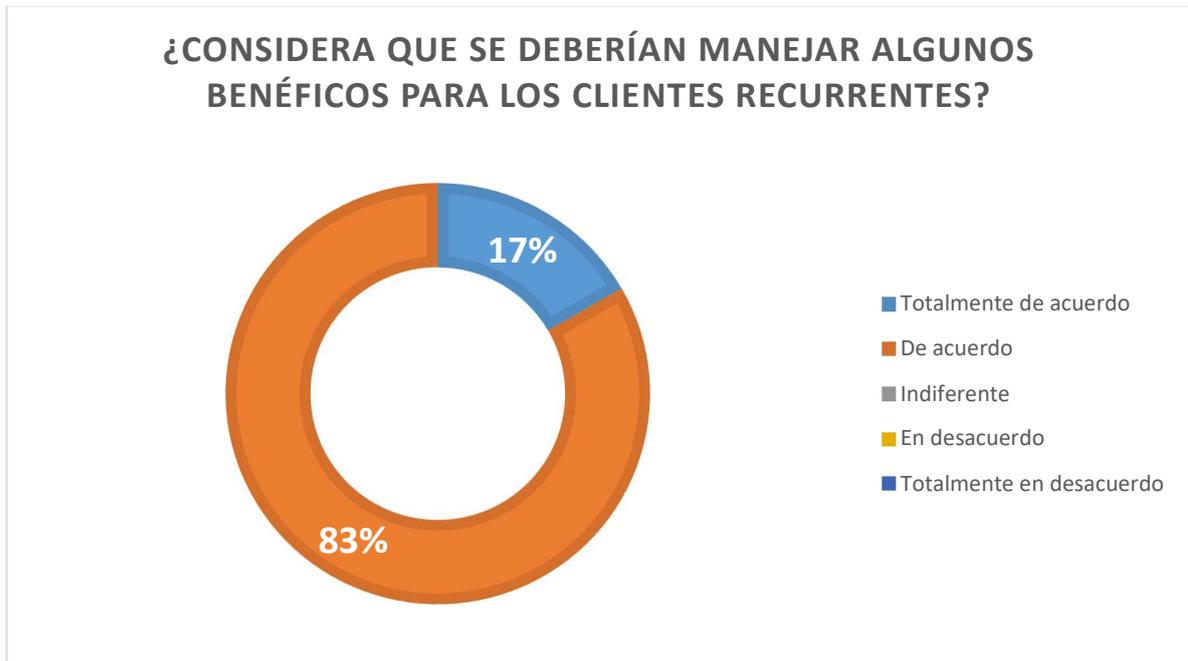


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

Como se aprecia en la Figura 52, sobre la pregunta planteada ¿Considera que se deberían manejar algunos beneficios para los clientes recurrentes?, un 17% totalmente de acuerdo y un 83% de acuerdo.

**Figura 52**

*Pregunta 2 del indicador total de clientes recurrentes según destino*

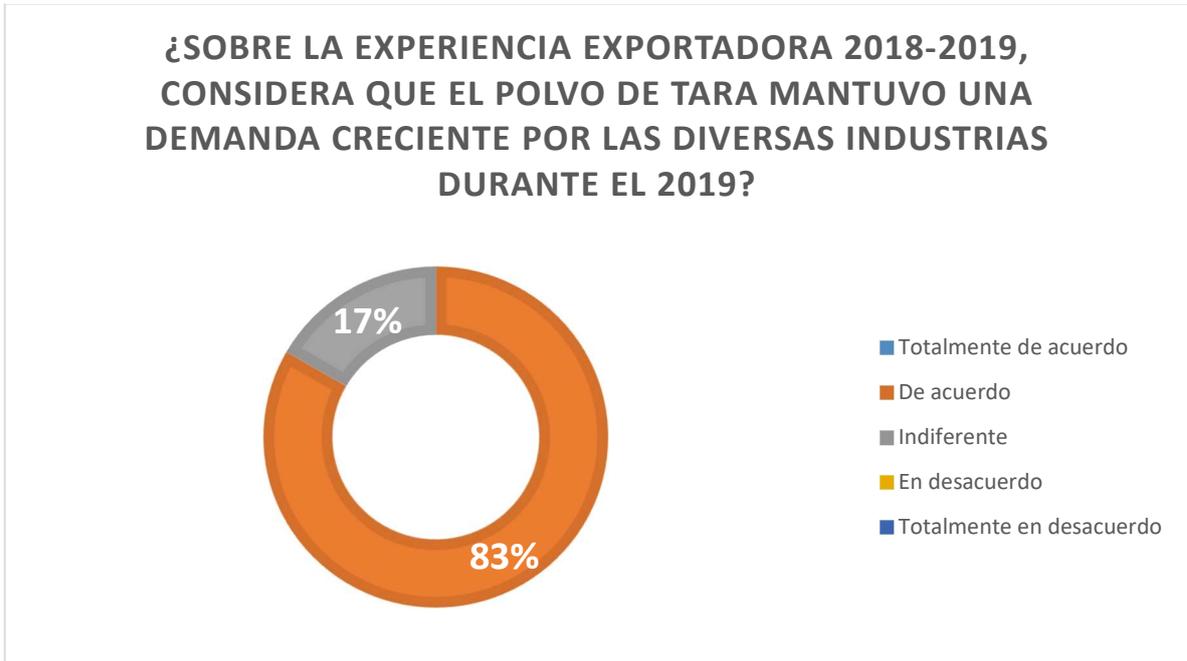


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

Como se aprecia en la Figura 53, sobre la pregunta planteada ¿Sobre la experiencia exportadora 2018-2019, considera que el polvo de tara mantuvo una demanda creciente por las diversas industrias durante el 2019?, un 83% de acuerdo y un 17% indiferente.

**Figura 53**

*Pregunta 2 del indicador total de clientes recurrentes según destino*

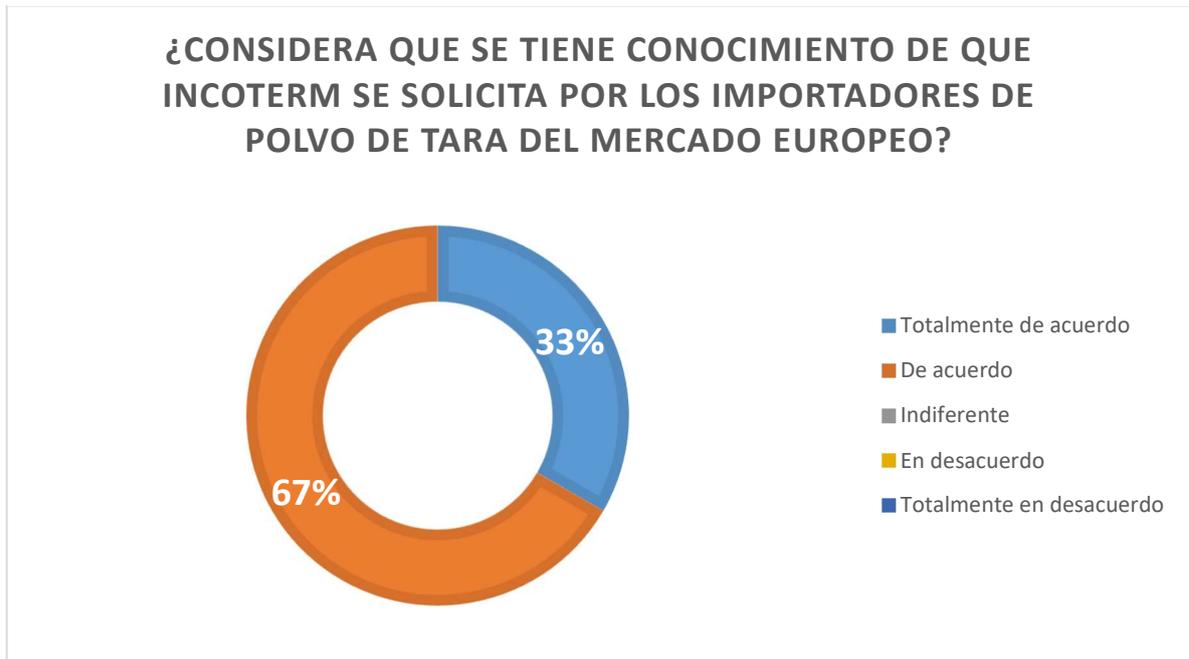


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

**4.1.5.5 Términos de INCOTERM:** como se aprecia en la Figura 54, sobre la pregunta planteada ¿Considera que se tiene conocimiento de que INCOTERM se solicita por los importadores de polvo de tara del mercado europeo?, un 33% totalmente de acuerdo y un 67% de acuerdo.

**Figura 54**

*Pregunta 1 del indicador términos de incoterm*

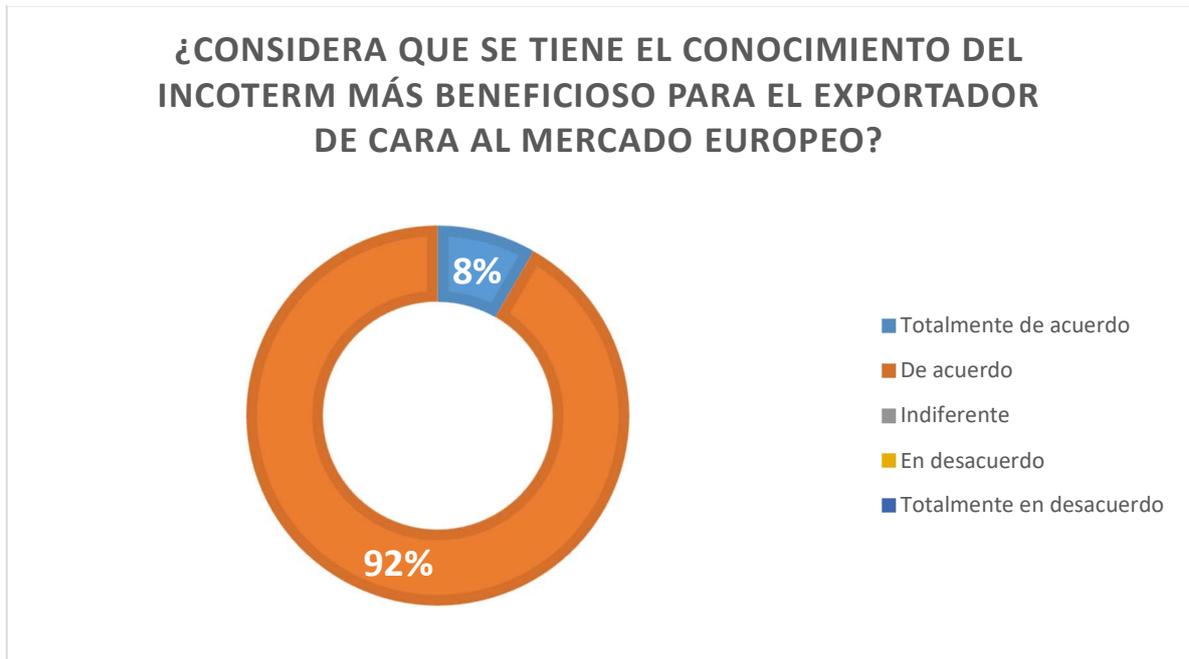


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

Como se aprecia en la Figura 55, sobre la pregunta planteada ¿Considera que se tiene el conocimiento del INCOTERM más beneficioso para el exportador de cara al mercado europeo?, un 8% totalmente de acuerdo y un 92% de acuerdo.

**Figura 55**

*Pregunta 2 del indicador términos de incoterm*

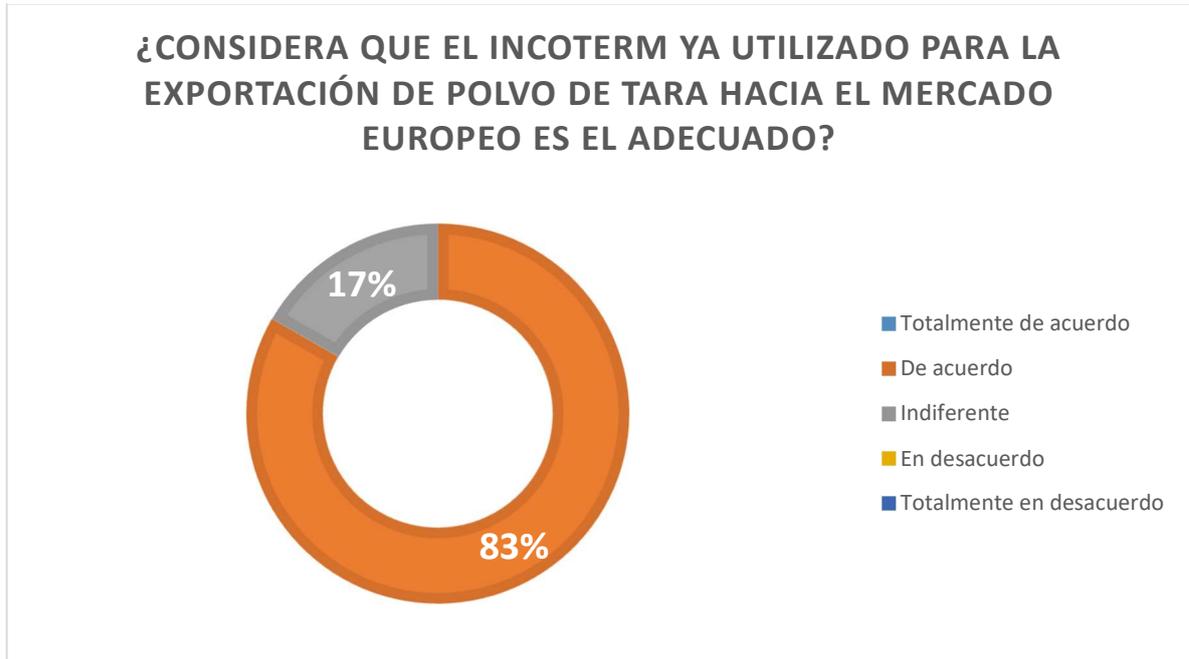


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

Como se aprecia en la Figura 56, sobre la pregunta planteada ¿Considera que el INCOTERM ya utilizado para la exportación de polvo de tara hacia el mercado europeo es el adecuado?, un 83% de acuerdo y un 17% indiferente.

**Figura 56**

*Pregunta 2 del indicador términos de incoterm*

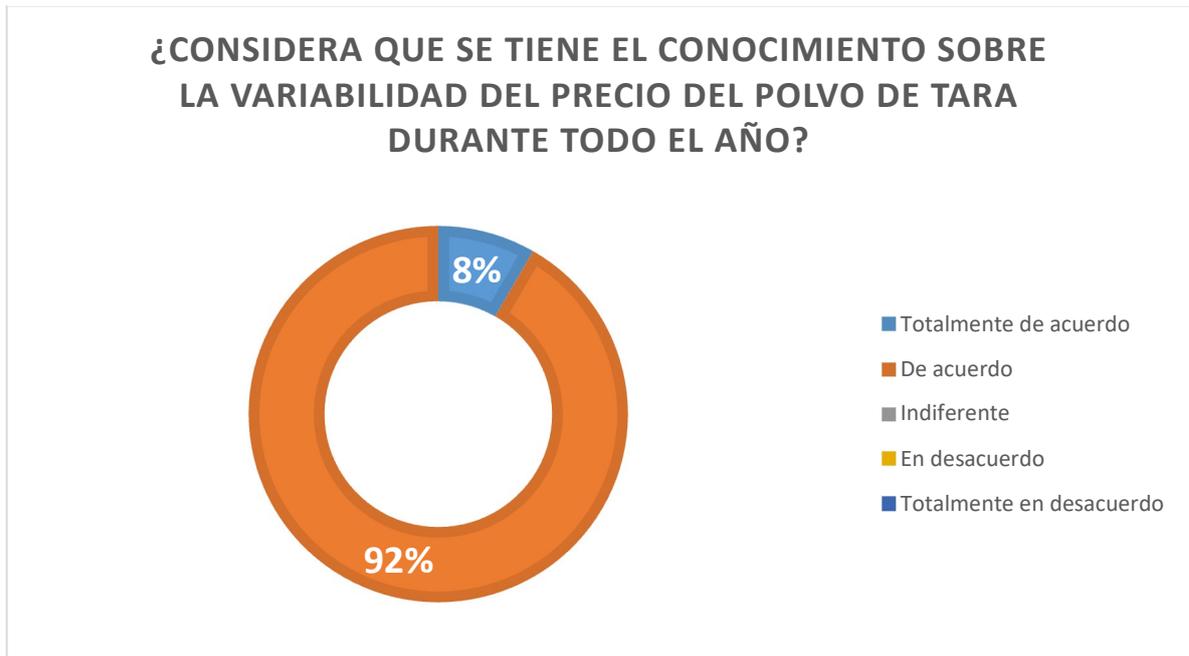


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

**4.1.5.6 Políticas de Precio por Temporada:** Como se aprecia en la Figura 57, sobre la pregunta planteada ¿Considera que se tiene el conocimiento sobre la variabilidad del precio del polvo de tara durante todo el año?, un 8% totalmente de acuerdo y un 92% de acuerdo.

**Figura 57**

*Pregunta 1 del indicador políticas de precio por temporada*

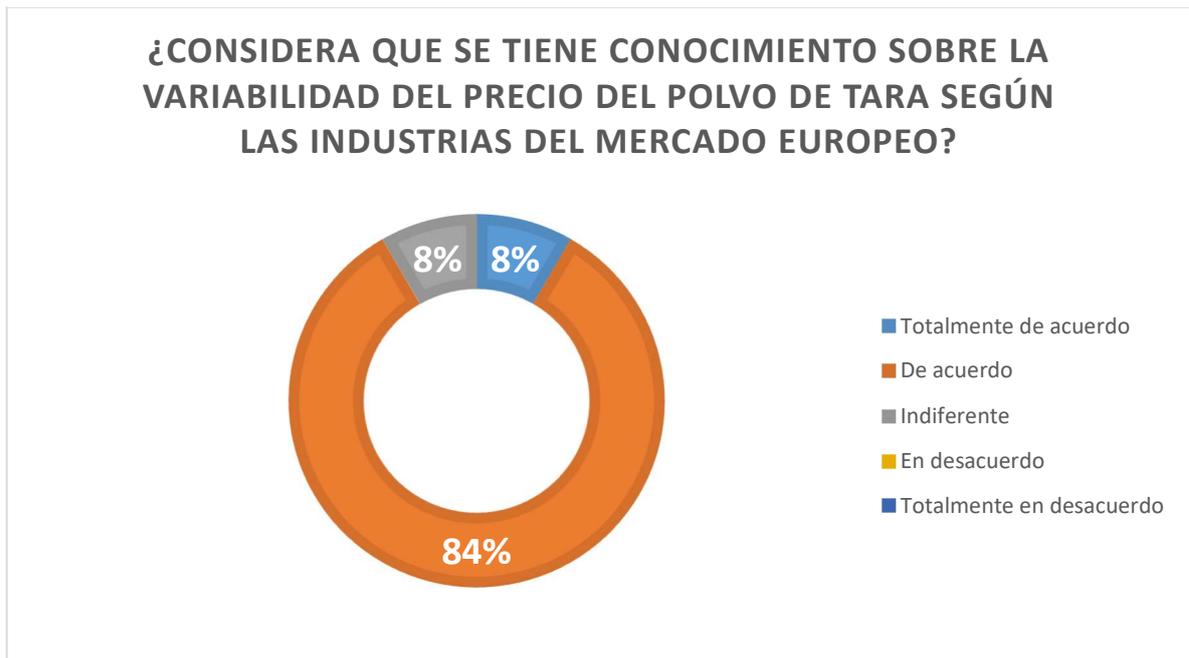


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

Como se aprecia en la Figura 58, sobre la pregunta planteada ¿Considera que se tiene conocimiento sobre la variabilidad del precio del polvo de tara según las industrias del mercado europeo?, un 8% totalmente de acuerdo, un 84% de acuerdo y un 8% indiferente.

**Figura 58**

*Pregunta 2 del indicador políticas de precio por temporada*

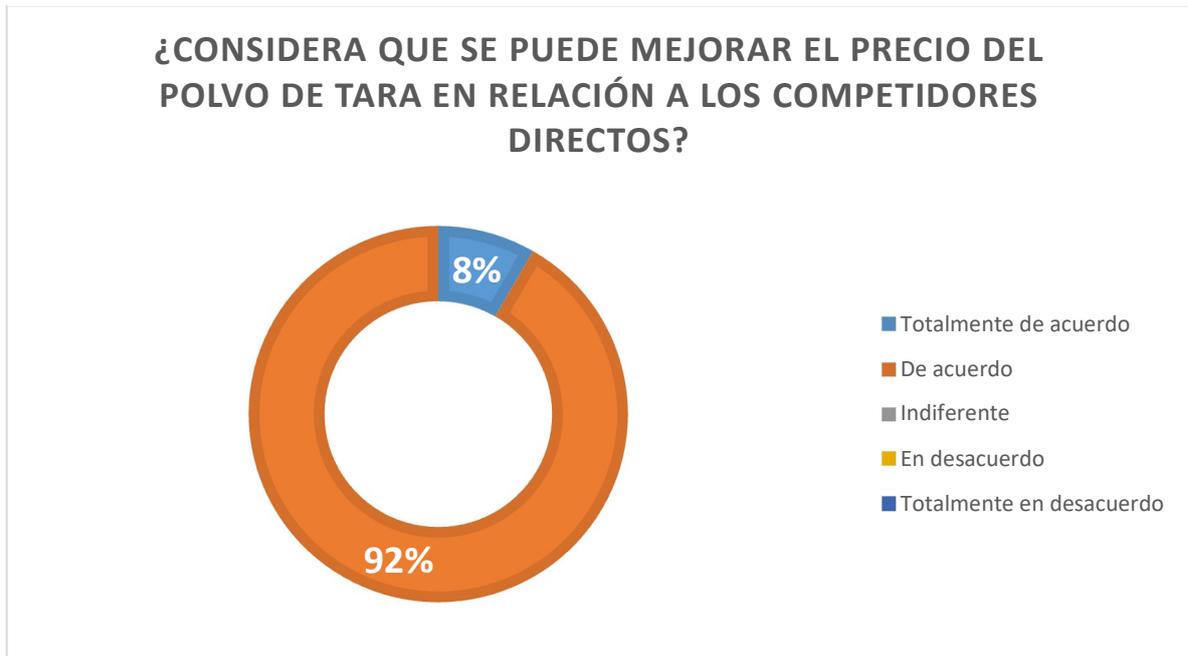


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

Como se aprecia en la Figura 59, sobre la pregunta planteada ¿Considera que se puede mejorar el precio del polvo de tara en relación a los competidores directos?, un 8% totalmente de acuerdo y 92% en de acuerdo.

**Figura 59**

*Pregunta 3 del indicador políticas de precio por temporada*

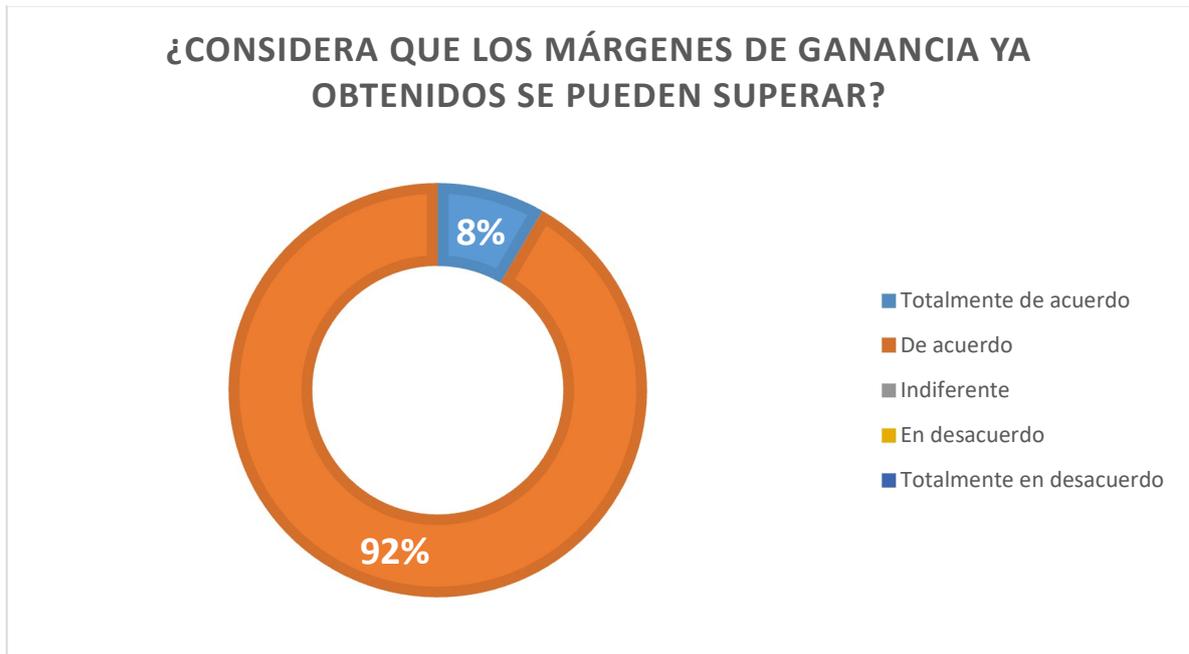


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

**4.1.5.7 Márgenes de Ganancia:** Como se aprecia en la Figura 60, sobre la pregunta planteada ¿Considera que los márgenes de ganancia ya obtenidos se pueden superar?, un 8% totalmente de acuerdo y un 92% de acuerdo.

**Figura 60**

*Pregunta 1 del indicador márgenes de ganancia*

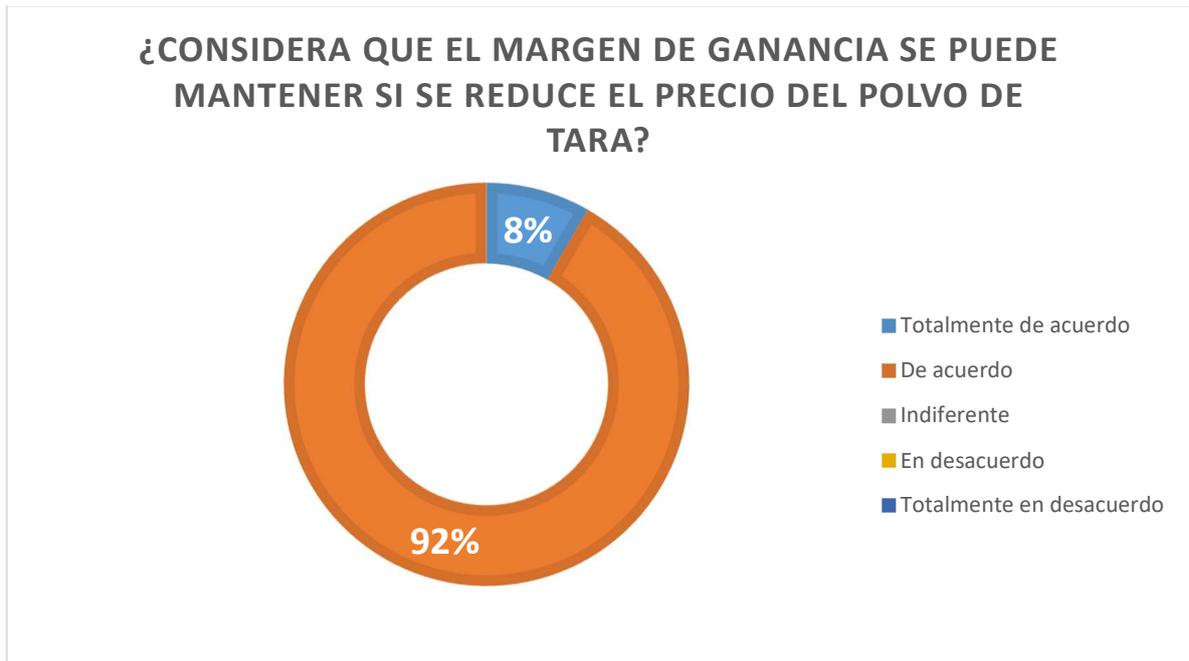


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

Como se aprecia en la Figura 61, sobre la pregunta planteada ¿Considera que el margen de ganancia se puede mantener si se reduce el precio del polvo de tara? un 8% totalmente de acuerdo y un 92% de acuerdo.

**Figura 61**

*Pregunta 2 del indicador márgenes de ganancia*

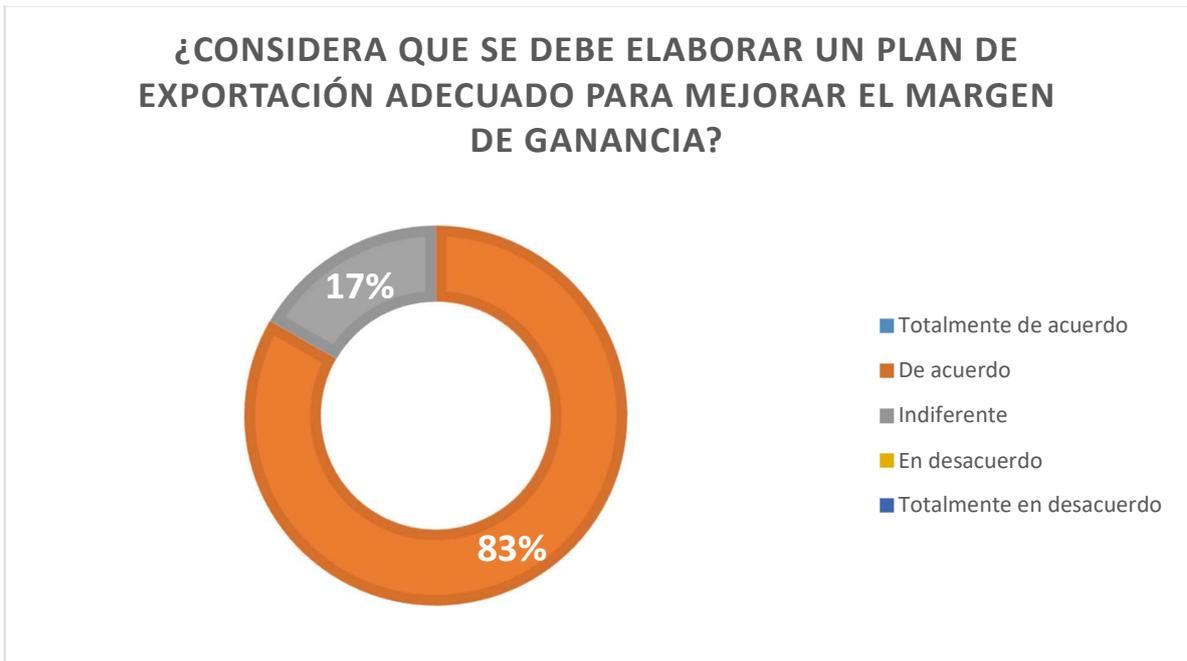


**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

Como se aprecia en la Figura 62, sobre la pregunta planteada ¿Considera que se debe elaborar un plan de exportación adecuado para mejorar el margen de ganancia?, un 83% de acuerdo y un 17% indiferente.

**Figura 62**

*Pregunta 3 del indicador márgenes de ganancia*



**Nota:** Elaboración propia, software Microsoft Excel

## CAPÍTULO V

### DISCUSIÓN

#### 5.1 Discusión de resultados

Los resultados de la investigación están basados tanto en el análisis de la data obtenida mediante el cuestionario aplicado a trabajadores y asociados de la empresa cooperativa APT del Norte, así como también, en la participación de especialistas en la producción, esta entrevista da soporte a la investigación y a sus resultados.

##### ***5.1.1. Influencia de la producción sostenible de la cooperativa APT del Norte en la comercialización del polvo de tara para el ingreso al mercado europeo, 2020.***

En la presente investigación al determinar la relación causa – efecto que existe entre la producción sostenible y la comercialización del polvo de tara para su ingreso al mercado europeo, se pudo encontrar que el nivel de relación entre las variables calculado mediante la prueba de normalidad no paramétrica de Rh0 Spearman que arroja un valor de significancia de +0.697, por lo que se comprueba una relación directa y positiva de la producción sostenible sobre la comercialización del polvo de tara por parte de la empresa APT del Norte.

Esto indica que para el mercado europeo la producción sostenible de la tara y sus derivados es un factor importante, por tal motivo, la responsabilidad social empresarial, la producción ecológica y la producción económica deben tener un equilibrio para ser considerados una empresa más eficiente y ser mejor vista desde el mercado europeo. En tal sentido, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis del investigador, donde se hace referencia a que existe influencia directa

entre la producción sostenible de la cooperativa APT del Norte y la comercialización del polvo de tara para el ingreso al mercado europeo, 2020.

Estos resultados son similares a los encontrados en la investigación de Flores (2018), quien señala que existe una influencia directa entre la producción sostenible de la harina de pescado y el incremento de las exportaciones de estas hacia los principales mercados, siendo el aspecto más relevante la calidad del producto, su precio y la responsabilidad ambiental de la cadena productiva.

En tal sentido, bajo lo indicado líneas atrás se tiene una clara conclusión que refiere a que la producción sostenible es importante para mejorar la productividad y la capacidad de exportación del polvo de tara por parte de la cooperativa APT del Norte.

### ***5.1.2 Influencia de la producción ecológica de la cooperativa APT del norte sobre la tendencia de mercado del polvo de tara para el ingreso al mercado europeo, 2020.***

Dentro de la investigación al determinar la relación entre la producción ecológica de polvo de tara y la tendencia de mercado para el ingreso del polvo de tara al mercado europeo, se comprobó que este aspecto en base a los resultados obtenidos por las encuestas que existe una relación muy marcada y positiva, esto debido a que el 100% de la producción de la tara es de origen silvestre y se tiene especial cuidado en base a ese aspecto.

En base a ello se puede afirmar la hipótesis específica 1, que manifiesta que la producción ecológica de la cooperativa APT del norte influye directamente en la tendencia de mercado del polvo de tara para el acceso al mercado europeo, 2020. En referencia a ello la investigación de Contreras (2018), menciona que la producción ecológica de la papa es un aspecto fundamental para su aceptación en

los mercados actuales, ya que se prioriza la calidad, así como el uso responsable de los recursos ambientales.

En tal sentido y bajo el análisis de los resultados, se puede precisar que existe una tendencia por parte del mercado europeo sobre aquellos productos orgánicos o de origen 100% natural, que estén enfocados con el cuidado del medio ambiente, este hecho en particular es aplicable a la producción del polvo de tara, ya que las plantas son de origen silvestre y los acopiadores/productores cuidan el recurso natural, gracias a las capacitaciones constantes que brinda la cooperativa APT del norte.

### ***5.1.3 Influencia de la Responsabilidad Social Empresarial de la cooperativa APT del norte en el Producto Polvo de Tara Para su Ingreso al Mercado Europeo, 2020.***

Dentro de la investigación al determinar la relación entre la responsabilidad social empresarial de la cooperativa APT y el producto polvo de tara, se pudo encontrar que existe una relación directa, pero de forma moderada en este aspecto. Esto nos indica que pese a los esfuerzos de la cooperativa APT del norte por mejorar la relación con sus asociados existen diversos intereses que hacen peligrar la consecución de los niveles de producción de la tara que requiere el mercado europeo, por ello se ve una relación moderada.

Frente a ello se corrobora la hipótesis específica 2, que manifiesta que la responsabilidad social empresarial de la cooperativa APT del norte influye directamente en el producto polvo de tara para el ingreso al mercado europeo, 2020. En referencia a ello la investigación de Guizado (2020), menciona que en la industria maderera la relación existente por parte de la producción de madera y la responsabilidad social empresarial de la asociación maderera tiene un nivel de

relación entre baja a moderada debido a las diferencias entre asociados y empresarios, esto hace que la producción maderera se vea afectada en ese extremo y así también por el cambio de las normas ambientales.

En tal sentido, se corrobora la relación positiva, aunque moderada entre la responsabilidad social empresarial y el polvo de tara cómo producto terminado y de exportación hacia Europa, ya que en análisis de lo realizado por la cooperativa APT del norte y la mejora en temas de calidad del producto se vio una incidencia moderada pero siempre positiva.

#### ***5.1.4 Influencia de la Producción Económica de la cooperativa APT del norte en el Precio del Polvo de Tara Para su Ingreso al Mercado Europeo, 2020.***

Dentro de la investigación al determinar la relación entre la producción económica y el precio del polvo de tara para acceder al mercado europeo, se pudo encontrar que la relación entre ambos factores es totalmente positiva y alta. Esto quiere decir que los precios del polvo de tara fluctúan mucho en el mercado internacional y esto hace que la cooperativa APT del norte no pueda manejar un nivel de precios estable, sin embargo, factores ambientales y capacidad de producción son otros factores que se ven reflejados en un bajo nivel de ingresos, el descontento por los precios por parte de los productores y asociados y así también por situaciones externas cómo la pandemia de la COVID-19.

Frente a ellos se corrobora lo mencionado en la hipótesis específica 3 que señala que la producción económica de la cooperativa APT del norte influye directamente en el precio del polvo de tara para el ingreso al mercado europeo, 2020. Estos resultados son similares a los mencionados en la investigación de Iturralde (2019) quien indica que el factor económico es relevante para la existencia

de una empresa y que esta se conduce con la capacidad de producción y el nivel de precios que obtiene un determinado producto en un mercado.

En tal sentido, se puede indicar que el nivel de ingresos de la cooperativa APT del norte incide directamente sobre el precio del polvo de tara, ya que, a menos ingresos está requiere aumentar el valor del precio para cubrir gastos, hecho que no puede ser siempre positivo ya que el precio varía según la oferta y la demanda internacional.

## CONCLUSIONES

- En base al análisis del ranking de países destino del polvo de tara, se reflejó el incremento sostenible de las exportaciones peruanas hacia Italia, país al que la Cooperativa APT del Norte tomó como parte de la experiencia exportadora mediante terceros y no de forma directa, en ese aspecto el Perú cuenta con el acuerdo comercial con la unión europea que supone un beneficio arancelario del 100% de Ad Valorem sobre el polvo de tara hacia el destino antes señalado para su exportación.

- Teniendo en consideración que los requisitos sanitario y fitosanitarios para el acceso del polvo de tara son determinados por la Dirección General de la Salud y Protección de los Consumidores – SANCO y la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (EFSA), se podría mencionar que la cooperativa APT no tendría inconveniente alguno en cumplir con los mismos, ya que el producto al ser de origen 100% natural y al no estar expuesto a plaguicidas que lo contaminen cumpliría con estos requisitos para el acceso al mercado italiano.

- Se puede indicar que el principal problema dentro de la Cooperativa APT del norte es un factor externo que tiene que ver con el cambio climático, los factores ambientales inciden en demasía sobre la producción de la tara, ya que esta es de origen silvestre y no se cuenta con una distribución de riego que pueda la producción, señalar que este factor incide de forma directa sobre la capacidad de poder satisfacer la demanda del mercado europeo, teniendo en cuenta que cada vez se requiere mucho más cantidad polvo de tara y derivados.

- El apoyo por parte del gobierno es nulo en referencia a las facilidades para el exportador de polvo de tara, no existe un programa especial dedicado a la tara que permita conocer más sobre el producto y cómo mejorar la productividad,

pese a ello se cuenta con apoyo de organismos internacionales quienes si ven el potencial del producto y más que nada del requerimiento que tienen los países europeos y asiáticos, resaltar que la producción ecológica del producto es lo más relevante para el mercado europeo.

- Señalar que la falta de industrialización de la zona productiva perjudica en cierta medida sobre la obtención de ingresos para la cooperativa APT del norte y a sus socios, considerar que el nivel de ingresos que se obtienen de la exportación del polvo de tara se la llevan los exportadores finales y no los intermediarios, por tal motivo, se considera también la baja capacidad para poder recolectar la tara por la ubicación de los plantones sumada a la nula industrialización hacen que la cooperativa APT del norte pierda una gran cantidad de ingresos.

- En conclusión, la tendencia en el mercado europeo está dirigida a empresas socialmente y ambientalmente responsables, valoran mucho que el producto, en este caso la tara, sea de origen 100% natural y que tenga un origen a la vez silvestre, valoran el cuidado del medio ambiente y de cumplir con el factor social con los asociados, por tal motivo, enfocar esfuerzos en proponer investigaciones sobre el potencial de la tara y el mejoramiento de condiciones para el acopio y transformación de la tara.

- En base a la opinión de los especialistas se ve que, si existe ayuda de cara a la productividad de la tara por parte de entidades como SERFOR, SENASA e inclusive de INACAL, sin embargo, por parte de MINCETUR no existe una incidencia sobre la tara y sus derivados por lo que el sector exportador no se rige en la región Cajamarca y por el momento viene siendo controlado por exportadores foráneos.

## RECOMENDACIONES

- Se recomienda que la Cooperativa APT del Norte en base a la experiencia exportadora enfoque sus exportaciones hacía el mercado Italiano, teniendo en consideración que cuentan con el beneficio arancelario del 100% del AdValorem y un arancel base del 9%, esto conllevaría a que sea beneficioso el exportar el polvo de tara hacía el mercado europeo, sin embargo, para el tema del Drawback no aplicaría ningún tipo de devolución, pues el producto no contiene ningún insumo inmerso en su elaboración por lo que el régimen aduanero del Drawback no aplicaría, ya que la cooperativa no importa ningún insumo por no ser requerido en el proceso productivo.

- La Cooperativa APT del Norte debe apoyar en otras entidades para evaluar factores productivos que puedan mejorar la producción de la tara y que garantice que cuenten con un plan de acción ante la posibilidad de una demanda creciente, es necesario que la Cooperativa extienda sus redes hacia otras provincias de la región para generar una mayor capacidad de respuesta ante la creciente demanda en particular del mercado italiano.

- Mejorar la relación actual que mantiene con sus socios productores y buscar que la Cooperativa expanda su campo de acción mediante filiales a otras zonas productivas de la tara de tal forma que pueda manejar de forma directa el recurso y poder formar parte de la exportación directa sin ser más un intermediario.

- La Cooperativa debe buscar inversionistas que puedan facilitar la creación de una zona industrial para el procesamiento de la tara en la provincia de San Marcos, esto facilita la reducción de los costos logísticos que reducen el margen de ganancia y que de cara al futuro pueden aportarle un potencial a toda la región siendo que ya es la principal en producción de tara a nivel nacional.

- Unir esfuerzos otras entidades como SENASA y SERFOR así como de entidades privadas para identificar aquellos aspectos en los que el estado peruano puede ser participe activo en el proceso exportador de la TARA siendo que el Perú es el principal productor a nivel mundial, este énfasis en la valoración de este recurso natural hará que sea mejor visto a nivel mundial, llevando consigo la apertura de nuevos mercados distintos al Italiano dentro de Europa que aún no han sido captados por los exportadores peruanos y sobre los cuales la Cooperativa puede tomar participación y pertenecer al grupo exclusivo de exportadores del polvo de tara

- Se deben mejorar los procesos productivos de la tara, cuidando el recurso natural de forma que se usen abonos naturales, evitar el uso de insecticidas que malogren la planta y la tierra, ya que, esto perjudicaría el interés por parte del mercado italiano, teniendo en cuenta que para el acceso al mismo se establecen controles para evaluar agentes contaminantes, residuos plaguicidas, aditivos, higiene, envasado y etiquetado, en tal sentido, se deber buscar formas sustentables para el envasado y la conservación de la higiene.

- En base a lo mencionado por los expertos se considera que se debe buscar de forma activa la participación del MINCETUR con miras a hacer que la región Cajamarca forme parte del proceso exportador sin recurrir a intermediarios, toda vez que si existe la capacidad y se puede llegar a integrar a toda la región para formar una comunidad exportadora que obtenga beneficios directos y pueda financiar futuras mejoras con un producto que es un patrimonio nacional.

## FUENTES DE INFORMACIÓN

- Agencia Andina (2018). Cajamarca se consolida como mayor productor de tara en el Perú. Recuperado de <https://andina.pe/agencia/noticia-cajamarca-se-consolida-como-mayor-productor-tara-el-peru-718108.aspx>
- AGAP (2018). Perú produce más del 90% de la tara a nivel mundial. Recuperado de <https://agapperu.org/noticias/peru-produce-mas-del-90-de-la-tara-a-nivel-mundial/>
- ANA (2017). ABC de la Producción y Comercio de Tara en el Perú. Recuperado de <https://www.ana.gob.pe/normatividad/rndneg-3366-2017-ana-aaa-i-co>
- Camargo D. (2018). Producción agraria sostenible. *Revista facultad de agronomía Medellín*, 71(1), 8349-8350.  
<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=179955075001>
- Campos X. (2021). La informalidad en la producción de harina de pescado en la provincia de pisco y su impacto ambiental al año 2019 [Universidad de San Martín de Porres] Repositorio USMP.  
[https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/8652/campos\\_fx.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/8652/campos_fx.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Contreras S. (2018). Sustentabilidad de la producción de papa en la región lima [Universidad Nacional Agraria La Molina]. Repositorio UNAM.  
<https://repositorio.lamolina.edu.pe/handle/UNALM/3553#:~:text=Se%20determin%C3%B3%20que%20el%20sistema,y%20manejo%20de%20la%20agro>
- Flores, T (2018). Análisis de decisiones estratégicas para la producción sostenible de café (*Coffea arábica*) en la cooperativa agraria industrial “Naranjillo”, Tingo María, 2015 [Universidad Nacional Hermilio Valdizán]. Alicia CONCYTEC.

[https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UNHE\\_f274e4facc610853ab1012a33bf5187c](https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UNHE_f274e4facc610853ab1012a33bf5187c)

Gestión (2018). Adex: Exportaciones de tara suman US\$ 32.3 millones entre enero y agosto 2018. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/adex-exportaciones-tara-suman-us-32-3-millones-enero-agosto-2018-249775>

Guizado E. (2020). Influencia de la legislación forestal en la producción sostenible de la industria maderera en la provincia de coronel portillo del departamento de Ucayali, 2010 – 2017 [Universidad Nacional de Ucayali]. Repositorio Institucional UNU. <http://repositorio.unu.edu.pe/handle/UNU/4406>

Hernández A. (2016). La palma corajo, un recurso natural para la producción sostenible de aceite. *Revista del Instituto Nacional Ciencias Agrícolas (INCA)*, 37(4), 13-33. DOI: 10.13140/RG.2.2.30257.99687

Hernández-Sampieri R. y Mendoza C. (2018). *Metodología de la investigación*. Mc Graw Hill Education.

Hernández-Sampieri R., Fernández C. y Baptista M. (2014). *Metodología de la investigación*. (6ª ed.) Mc Graw Hill Education.

Herrera J., López T., Cisneros E. y Duarte C. (2017). Diagnóstico del recurso agua para la producción agrícola sostenible y compatible con el clima en el municipio Perico. *Revista Ingeniería Agrícola Vol. 7(2)*. <https://revistas.unah.edu.cu/index.php/IAgric/article/view/496>

Iturralde Durán, C. (2019). Los paradigmas del desarrollo y su evolución: del enfoque económico al multidisciplinario. *Retos Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 9(17), 7-23. <https://doi.org/10.17163/ret.n17.2019.01>.

- La República (2018). Exportaciones de tara crecen 19% hasta agosto. Recuperado de <https://larepublica.pe/economia/1355765-adex-exportaciones-tara-crecen-19-agosto>
- Linares G. y Siche R. (2016). Aerogenerador instalado en edificio multifamiliar: ¿Rentable o no? ¿Sostenible o no?. *Revista de la UNT 7 (1): 45 – 57*. DOI: 10.17268/sci.agropecu.2016.01.05
- López J. (2019). Producción de cultivos hidropónicos, raphanus sativus rabanito cv niger y lactuca sativa lechuga cv s. anna para la sostenibilidad de familias en la urbanización ventura rosi del distrito del Rímac [Universidad Nacional Federico Villarreal]. Repositorio UNFV. <http://repositorio.unfv.edu.pe/handle/UNFV/3025>
- López O., Sánchez T., Iglesias J., Lamela L., Soca M., Arece J. y Milera M. (2017). Los sistemas silvopastoriles como alternativa para la producción animal sostenible en el contexto actual de la ganadería tropical 40(2) 83-95. [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0864-03942017000200001](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0864-03942017000200001)
- León G., Benavides H. y Castán J. (2017). Evaluation of the perception and application of social responsibility practices in micro, small and medium companies in Barranquilla. An analysis from the theory of Stakeholders. *Estudios Gerenciales*, 33(2017), 261-270. <https://doi.org/10.1016/j.estger.2017.08.003>
- Marulanda N. y Múnera R. (2019). Decisiones estratégicas de operaciones en la producción sostenible: análisis de tendencias en investigación. *Revista lasallista de investigación Vol. 16 No 1*. DOI: 10.22507/rli.v16n1a4

- Minagri (2019). Producción y Comercio de la Tara en el Perú. Lima: Ministerio de Agricultura y Riego.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2010). Guía de Requisitos Sanitarios y Fitosanitarios para Exportar Alimentos a la Unión Europea. Recuperado de: [https://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/req\\_ue.pdf](https://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/req_ue.pdf)
- Olivares B. y Hernández R. (2019). Sectorización ecoterritorial para la producción agrícola sostenible del cultivo de papa (*Solanum tuberosum* L.) en Carabobo, Venezuela. *Revista Ciencia y Tecnología Agropecuaria*, 20(2), 323-338. DOI: <https://doi.org/10.21930/rcta.vol20num2art:1462>
- Reyes-Bastidas, C. y Briano-Turrent, G.C. (2018). Las mujeres en posiciones de liderazgo y la sustentabilidad empresarial: evidencia en empresas cotizadas de Colombia y Chile. *Estudios Gerenciales*, 34(148), 385-398. <https://doi.org/10.18046/j.estger.2018.149.2877>
- Rodríguez H., Ramírez C. y Restrepo L. (2018). Factores Determinantes de la Sostenibilidad de las Agroempresas Asociativas Rurales. *Revista RESR*, 56(1), 107-122. <http://dx.doi.org/10.1590/1234-56781806-94790560107>
- Secretaria económica de México (2006-2012). Concepto comercialización. Recuperado de: <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/productos-servicios/comercializacion#:~:text=La%20comercializaci%C3%B3n%20es%20el%20conjunto,lo%20conozcan%20y%20lo%20consuman.>
- Sangay S. (2018). Estudio de la simbiosis rizobiana y micorrízica en el mejoramiento de la producción de tara (*caesalpinia spinosa* (molina) kuntze) [Universidad Peruana Cayetano Heredia]. Repositorio UPCH.

[https://repositorio.upch.edu.pe/bitstream/handle/upch/7238/Estudio\\_Sangay\\_Tucto\\_Sheena.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.upch.edu.pe/bitstream/handle/upch/7238/Estudio_Sangay_Tucto_Sheena.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria – SUNAT (2022). Tratamiento arancelario por partida nacional. Recuperado de: <http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>

Zea Z. (2017). Eficiencia de la aplicación de humus y fosfohumus de lombriz como alternativas para la producción sostenible del cultivo de maíz forrajero Zea mayo L. VAR. Opaco mal paso en el distrito de ITE, provincia Jorge Basadre, región Tacna. 2014 [Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann]. Repositorio UNJBG. <http://repositorio.unjbg.edu.pe/handle/UNJBG/3438>

## **ANEXOS**

- 1. Matriz de consistencia**
- 2. Matriz de operacionalización de variables**
- 3. Instrumentos de recopilación de datos**
- 4. Formato de validación de juicio de expertos**
- 5. Entrevista a especialistas**
- 6. Evidencias de trabajo de campo**

## ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

<b>Título de la Investigación:</b>	LA INFLUENCIA DE LA PRODUCCIÓN SOSTENIBLE DE LA COOPERATIVA APT DEL NORTE Y LA COMERCIALIZACIÓN DEL POLVO DE TARA PARA EL INGRESO AL MERCADO EUROPEO, 2020.
<b>Línea de Investigación:</b>	SOSTENIBILIDAD
<b>Autor(es):</b>	GEORGE JERZY FIGUEROA PAJARES

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	METODOLOGÍA
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General			
¿Existe influencia de la producción sostenible de la cooperativa APT del Norte en la comercialización del polvo de tara para el ingreso al mercado europeo, 2020?	Identificar la influencia de la producción sostenible de la cooperativa APT del Norte en la comercialización del polvo de tara para el ingreso al mercado europeo, 2020	La producción sostenible de la cooperativa APT del Norte influye directamente en la comercialización del polvo de tara para el ingreso al mercado europeo, 2020.	<b>PRODUCCIÓN SOSTENIBLE</b>  <b>COMERCIALIZACIÓN</b>	1. Producción Ecológica 2. Responsabilidad Social Empresarial 3. Producción Económica  1. Tendencia de mercado 2. Producto 3. Precio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Enfoque: Cuantitativo</li> <li>• Tipo: Aplicada</li> <li>• Alcance: Correlacional Causal</li> <li>• Diseño: No Experimental</li> <li>• Unidad de investigación: Cooperativa APT del Norte</li> </ul>
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas	Variable / Dimensión	Indicadores	Medios de Certificación (Fuente / Técnica)
¿Existe influencia de la producción ecológica sobre la tendencia de mercado del polvo de tara para el ingreso al mercado europeo, 2020?	Determinar la influencia de la producción ecológica de la cooperativa APT del Norte sobre la tendencia de mercado del polvo de tara para el ingreso al mercado europeo, 2020.	La producción ecológica de la cooperativa APT del norte influye directamente en la tendencia de mercado del polvo de tara para el acceso al mercado europeo, 2020.	<b>PRODUCCIÓN ECOLÓGICA</b>  <b>TENDENCIA DE MERCADO</b>	1. Nivel de impacto ambiental en el acopio de la tara 2. Porcentaje de recuperación de las áreas de cultivo 3. Porcentaje de proveedores ambientalmente responsables  1. Tamaño del mercado 2. Estacionalidad y tendencia del sector 3. Número de competidores	Camargo D. (2018). Producción agraria sostenible. <i>Revista facultad de agronomía Medellín</i> .  Lozano C. (2016). Gestión de mercado basada en la eficiencia de los procesos de aprendizaje. <i>Revista mercado y negocios</i> .
¿Existe influencia de la responsabilidad social empresarial sobre el producto polvo de tara para el ingreso al mercado europeo, 2020?	Determinar la influencia de la responsabilidad social empresarial de la cooperativa APT del norte sobre el producto polvo de tara para al ingreso al mercado europeo, 2020.	La responsabilidad social empresarial de la cooperativa APT del norte influye directamente en el producto polvo de tara para el ingreso al mercado europeo, 2020.	<b>RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL</b>  <b>PRODUCTO</b>	1. Nivel de apoyo por parte del gobierno 2. Nivel de contratación local 3. Nivel de mejora en términos de responsabilidad social  1. Características del empaque 2. Nivel de seguridad 3. Cantidad	Camargo D. (2018). Producción agraria sostenible. <i>Revista facultad de agronomía Medellín</i> .  Lozano C. (2016). Gestión de mercado basada en la eficiencia de los procesos de aprendizaje. <i>Revista mercado y negocios</i> .
¿Existe influencia de la producción económica sobre el precio del polvo de tara para el ingreso al mercado europeo, 2020?	Determinar la influencia de la producción económica de la cooperativa APT del norte sobre el precio del polvo de tara para el ingreso al mercado europeo, 2020.	La producción económica de la cooperativa APT del norte influye directamente en el precio del polvo de tara para el ingreso al mercado europeo, 2020.	<b>PRODUCCIÓN ECONÓMICA</b>  <b>PRECIO</b>	1. Nivel de cumplimiento sobre las metas anuales 2. Principales fuentes de ingreso según destino 3. Total, de clientes recurrentes según destino  1. Términos de INCOTERM. 2. Políticas de precio por temporada. 3. Márgenes de ganancia.	Camargo D. (2018). Producción agraria sostenible. <i>Revista facultad de agronomía Medellín</i> .  Lozano C. (2016). Gestión de mercado basada en la eficiencia de los procesos de aprendizaje. <i>Revista mercado y negocios</i> .

## ANEXO 2: MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

<b>Variable:</b>	Producción Sostenible		
<b>Definición Conceptual:</b>	Actividad productiva capaz de satisfacer las necesidades básicas de la población, respetando la diversidad cultural y mejorando la calidad de vida.		
<b>Instrumento:</b>	Entrevista	<b>Técnica:</b>	Entrevista estructurada
<b>Dimensiones (depende de la naturaleza de la variable)</b>	<b>Indicadores (Definición Operacional)</b>		<b>Ítems del instrumento</b>
<b>D1: Producción Ecológica</b>	<b>I1: NIVEL DE IMPACTO AMBIENTAL EN EL ACOPIO DE LA TARA:</b>		¿Considera que para el mercado exterior es importante el cuidado del medio ambiente enfocada en el área de producción, acopio o transformación de la materia prima? ¿Qué se puede mejorar en este aspecto?
	<b>I2: PORCENTAJE DE RECUPERACIÓN DE LAS ÁREAS DE CULTIVO</b>		
	<b>I3: PORCENTAJE DE PROVEEDORES AMBIENTALMENTE RESPONSABLES</b>		
<b>D2: Responsabilidad Social Empresarial</b>	<b>I1: NIVEL DE APOYO POR PARTE DEL GOBIERNO</b>		¿Considera que desde el gobierno y las empresas existe el respeto por los derechos laborales dentro de la cadena logística de industria agroexportadora? ¿Qué mejoras se pueden realizar?
	<b>I2: NIVEL DE CONTRATACIÓN LOCAL</b>		
	<b>I3: NIVEL DE MEJORA EN TÉRMINOS DE RESPONSABILIDAD SOCIAL</b>		
<b>D3: Producción Económica</b>	<b>I1: NIVEL DE CUMPLIMIENTO SOBRE LAS METAS ANUALES</b>		¿Considera que los productos del sector agrícola tienen niveles de ganancia de cara al exportador que permitan sostener a las empresas?
	<b>I2: PRINCIPALES FUENTES DE INGRESO SEGÚN DESTINO</b>		
	<b>I3: TOTAL DE CLIENTES RECURRENTES SEGÚN DESTINO</b>		

<b>Variable:</b>	Comercialización		
<b>Definición Conceptual:</b>	La comercialización es el conjunto de acciones y procedimientos para introducir eficazmente los productos en el sistema de distribución. Considera planear y organizar las actividades necesarias para posicionar una mercancía o servicio logrando que los consumidores lo conozcan y lo consuman.		
<b>Instrumento:</b>	Entrevista	<b>Técnica:</b>	Entrevista estructurada
<b>Dimensiones (depende de la naturaleza de la variable)</b>	<b>Indicadores (Definición Operacional)</b>	<b>Ítems del instrumento</b>	
<b>D1: Tendencia del mercado</b>	<b>I1: TAMAÑO DEL MERCADO</b>	¿Considera que la demanda del mercado exterior por los productos del sector agrícola viene creciendo constantemente? ¿Cómo podrían competir las empresas peruanas en los mercados internacionales?	
	<b>I2: ESTACIONALIDAD Y TENDENCIA DEL SECTOR</b>		
	<b>I3: NÚMERO DE COMPETIDORES:</b>		
<b>D2: Producto</b>	<b>I1: CARACTERÍSTICAS DEL EMPAQUE</b>	¿Considera que los productos del sector agrícola peruano cuentan con un valor agregado que los destaque sobre los demás países de la región? ¿Se ha considerado a la tara dentro de aquellos producto bandera del Perú? ¿Por qué se debería mejorar la relevancia de la tara a nivel país y en el mundo?	
	<b>I2: NIVEL DE SEGURIDAD</b>		
	<b>I3: CANTIDAD</b>		
<b>D3: Precio</b>	<b>I1: TÉRMINOS INCOTERM</b>	¿Considera que los productos del sector agrícola peruano pueden competir a nivel de precios en el mercado internacional? ¿Qué aspectos puede controlar el estado para poder mejorar los precios y los márgenes de ganancia de cara al productor – exportador?	
	<b>I2: POLÍTICAS DE PRECIO POR TEMPORADA</b>		
	<b>I3: MÁRGENES DE GANANCIA</b>		

<b>Variable:</b>	Producción Sostenible		
<b>Definición Conceptual:</b>	Actividad productiva capaz de satisfacer las necesidades básicas de la población, respetando la diversidad cultural y mejorando la calidad de vida.		
<b>Instrumento:</b>	Encuesta	<b>Técnica:</b>	Cuestionario
<b>Dimensiones (depende de la naturaleza de la variable)</b>	<b>Indicadores (Definición Operacional)</b>	<b>Ítems del instrumento</b>	
<b>D1: Producción Ecológica</b>	<b>I1: NIVEL DE IMPACTO AMBIENTAL EN EL ACOPIO DE LA TARA:</b> Permite obtener una medida del impacto ambiental que representa el acopio de la tara de las áreas forestales.	¿Considera que se cuida el medio ambiente en la recolección de la tara?	
		¿Considera que la Cooperativa APT del Norte es responsable en términos ambientales?	
		¿Considera que todos los recolectores de la tara son responsables con el medio ambiente?	
	<b>I2: PORCENTAJE DE RECUPERACIÓN DE LAS ÁREAS DE CULTIVO:</b> Permite medir el porcentaje de recuperación de las áreas de cultivo de la tara durante el periodo productivo	¿Considera que se debería tener un plan de recuperación del área de acopio de la tara?	
		¿Considera que es importante para el importador europeo la recuperación de la zona de acopio de la tara?	
		¿Considera que por parte del estado se maneja de forma correcta el plan de reforestación?	
	<b>I3: PORCENTAJE DE PROVEEDORES AMBIENTALMENTE RESPONSABLES:</b> Permite reconocer el porcentaje de proveedores que se encuentran evaluados por las autoridades competentes (SERFOR, MIANGRI, etc.)	¿Considera que todos los acopiadores de la tara son responsables en temas ambientales?	
		¿Considera que para el mercado europeo es relevante que el acopiador sea responsable con el medio ambiente?	
		¿Considera que se debe contar con algún permiso por parte de SERFOR para el acopio de la tara?	
<b>D2: Responsabilidad Social Empresarial</b>	<b>I1: NIVEL DE APOYO POR PARTE DEL GOBIERNO:</b> Permite evaluar el nivel de compromiso del gobierno con la producción, acopio y exportación sostenible de la tara.	¿Considera que se cuenta con un apoyo adecuado por parte del gobierno?	
		¿Considera que se debe mejorar el apoyo que brinda el gobierno para el acopio de la tara?	
		¿Considera que existen los suficientes incentivos para la exportación del polvo de tara?	

	<b>I2: NIVEL DE CONTRATACIÓN LOCAL:</b> Permite medir la utilización del recurso humano a nivel local por parte de la empresa exportadora	¿Considera que la Cooperativa APT del Norte cumple con contratar a trabajadores de la zona de acopio de la tara?	
		¿Considera que cuenta con todos los beneficios de acuerdo a ley?	
		¿Considera que se pueden mejorar el nivel de contratación local para el acopio de la tara?	
	<b>I3: NIVEL DE MEJORA EN TÉRMINOS DE RESPONSABILIDAD SOCIAL:</b> Permite conocer si la empresa cuenta con certificaciones como ISO u otras que mejoren los procesos y respeten al capital humano y su entorno.	¿Considera que se cuentan con normas internacionales que regulen el proceso de exportación de la empresa?	
		¿Considera que la empresa puede mejorar para obtener una certificación internacional?	
		¿Considera que la empresa cuenta con las certificaciones necesarias para exportar al mercado europeo?	
	<b>D3: Producción Económica</b>	<b>I1: NIVEL DE CUMPLIMIENTO SOBRE LAS METAS ANUALES:</b> Permite evaluar si la empresa exportadora logro cumplir con sus metas anuales o si las supero y en qué medida	¿Sobre la experiencia exportadora 2018-2019, considera que se cumplieron las metas de exportación de polvo de tara planteadas durante el año 2019?
			¿Sobre la experiencia exportadora 2018-2019, considera que se superaron las metas de exportación de polvo de tara planteadas durante el año 2019?
			¿Sobre la experiencia exportadora 2018-2019, considera que se superaron las metas en relación al periodo de exportación de polvo de tara 2018?
		<b>I2: PRINCIPALES FUENTES DE INGRESO SEGÚN DESTINO:</b> Permite evidenciar si el mercado chino es considerado la principal fuente de ingresos para las empresas exportadoras	¿Sobre la experiencia exportadora 2018-2019, considera que el mercado europeo la principal fuente de ingresos?
¿Sobre la experiencia exportadora 2018-2019, considera que en el periodo 2018 se mantuvo la demanda gracias al mercado europeo?			
¿Sobre la experiencia exportadora 2018-2019, considera que en el periodo 2019 se mantuvo la demanda gracias al mercado europeo?			
<b>I3: TOTAL DE CLIENTES RECURRENTES SEGÚN DESTINO:</b> Permite evidenciar a los clientes que frecuentemente solicitan el polvo de tara desde china durante el periodo exportador 2019		¿Sobre la experiencia exportadora 2018-2019, considera que el polvo de tara mantuvo una demanda creciente por las diversas industrias durante el 2018?	
		¿Considera que se deberían manejar algunos benéficos para los clientes recurrentes?	
		¿Sobre la experiencia exportadora 2018-2019, considera que el polvo de tara mantuvo una demanda creciente por las diversas industrias durante el 2019?	

<b>Variable:</b>	Comercialización		
<b>Definición Conceptual:</b>	La comercialización es el conjunto de acciones y procedimientos para introducir eficazmente los productos en el sistema de distribución. Considera planear y organizar las actividades necesarias para posicionar una mercancía o servicio logrando que los consumidores lo conozcan y lo consuman.		
<b>Instrumento:</b>	Encuesta	<b>Técnica:</b>	Cuestionario
<b>Dimensiones (depende de la naturaleza de la variable)</b>	<b>Indicadores (Definición Operacional)</b>	<b>Ítems del instrumento</b>	
<b>D1: Tendencia del mercado</b>	<b>I1: TAMAÑO DEL MERCADO:</b> Permite conocer la dimensión del mercado europeo para el polvo de tara en las diferentes industrias.	¿Considera que el mercado europeo es el mejor destino para el polvo de tara?	
		¿Considera que el polvo de tara es el insumo más demandado por las industrias del mercado europeo?	
		¿Considera que el mayor porcentaje de exportación de polvo de tara se dirige al mercado europeo?	
	<b>I2: ESTACIONALIDAD Y TENDENCIA DEL SECTOR:</b> Permite conocer la posible demanda que tendrá el polvo de tara durante todo el año, en referencia a la disponibilidad de la materia prima y a la demanda del mercado europeo.	¿Considera que el primer semestre del año es el de mayor demanda de polvo de tara del mercado europeo?	
		¿Considera que las industrias del mercado europeo requieren cada vez más el polvo de tara?	
		¿Considera que el polvo de tara podría ser utilizado por otras industrias del mercado europeo?	
	<b>I3: NÚMERO DE COMPETIDORES:</b> Permite conocer la cantidad de competidores que tiene la cooperativa APT del Norte en el mercado europeo.	¿Considera que existen muchos competidores en la exportación de polvo de tara hacia el mercado europeo?	
		¿Considera que los competidores directos representan un riesgo alto para las exportaciones de polvo de tara al mercado europeo?	
		¿Considera que la empresa tiene la capacidad suficiente para poder competir en las exportaciones de polvo de tara hacia el mercado europeo?	
<b>D2: Producto</b>	<b>I1: CARACTERÍSTICAS DEL EMPAQUE:</b> Permite conocer las diversas características que puede tener el envase para su	¿Considera que existen diversas formas de empaque para la exportación de polvo de tara al mercado europeo?	
		¿Considera que se deben buscar nuevas formas de empaque para la exportación de polvo de tara al mercado europeo?	

	correcta exportación al mercado europeo.	¿Considera que el empaque es un diferenciador para la exportación del polvo de tara hacia el mercado europeo?
	<b>I2: NIVEL DE SEGURIDAD:</b> Permite conocer el nivel de seguridad con el que cuenta el producto en términos sanitarios.	¿Considera que el polvo de tara cuenta con todos los permisos por parte de SENASA para su exportación al mercado europeo?
		¿Considera que el mercado europeo prioriza el tema de seguridad sanitaria para el ingreso del polvo de tara?
		¿Considera que se toman todas las medidas para mantener la inocuidad del producto en el proceso de exportación?
	<b>I3: CANTIDAD:</b> Permite conocer el nivel volumétrico que se maneja del producto para su exportación al mercado europeo.	¿Considera que se puede mejorar la cantidad de polvo de tara producida mensualmente para su exportación al mercado europeo?
		¿Considera que existe un conocimiento de la demanda total de polvo de tara por parte del mercado europeo?
		¿Considera que se tiene conocimiento de la cantidad exportada por cada competidor directo hacia el mercado europeo?
<b>D3: Precio</b>	<b>I1: TÉRMINOS INCOTERM:</b> Permite conocer los términos del INCOTERM para la exportación del polvo de tara hacia el mercado europeo.	¿Considera que se tiene conocimiento de que INCOTERM se solicita por los importadores de polvo de tara del mercado europeo?
		¿Considera que se tiene el conocimiento del INCOTERM más beneficioso para el exportador de cara al mercado europeo?
		¿Considera que el INCOTERM ya utilizado para la exportación de polvo de tara hacia el mercado europeo es el adecuado?
	<b>I2: POLÍTICAS DE PRECIO POR TEMPORADA:</b> Permite conocer las diferentes políticas de precio que se manejan según la disposición del polvo de tara y la demanda de este en el mercado europeo.	¿Considera que se tiene el conocimiento sobre la variabilidad del precio del polvo de tara durante todo el año?
		¿Considera que se tiene conocimiento sobre la variabilidad del precio del polvo de tara según las industrias del mercado europeo?
		¿Considera que se puede mejorar el precio del polvo de tara en relación a los competidores directos?
	<b>I3: MÁRGENES DE GANANCIA:</b> Permite conocer los márgenes de ganancia obtenidos producto de la exportación del	¿Considera que los márgenes de ganancia ya obtenidos se pueden superar?
		¿Considera que el margen de ganancia se puede mantener si se reduce el precio del polvo de tara?

polvo de tara hacia el mercado europeo.

¿Considera que se debe elaborar un plan de exportación adecuado para mejorar el margen de ganancia?

### ANEXO 3: INSTRUMENTOS DE RECOPIACIÓN DE DATOS

#### ENCUESTA DIRIGIDA A LOS PRODUCTORES Y ACOPIADORES, TRABAJADORES ASOCIADOS A LA COOPERATIVA APT DEL NORTE

El motivo del presente estudio es determinar si la producción sostenible de polvo de tara de la empresa Cooperativa APT del Norte influye en el ingreso al mercado europeo, visto desde muchos aspectos que están relacionados a los productores y al área administrativa de la empresa.

La participación dentro de la presente investigación es de forma anónima. Gracias por su participación en este estudio.

1. ¿Considera que se cuida el medio ambiente en la recolección de la tara?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

2. ¿Considera que la Cooperativa APT del Norte es responsable en términos ambientales?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

3. ¿Considera que todos los recolectores de la tara son responsables con el medio ambiente?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

4. ¿Considera que se debería tener un plan de recuperación del área de acopio de la tara?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

5. ¿Considera que es importante para el importador europeo la recuperación de la zona de acopio de la tara?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

6. ¿Considera que por parte del estado se maneja de forma correcta el plan de reforestación?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

7. ¿Considera que todos los acopiadores de la tara son responsables en temas ambientales?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

8. ¿Considera que para el mercado europeo es relevante que el acopiador sea responsable con el medio ambiente

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

9. ¿Considera que se debe contar con algún permiso por parte de SERFOR para el acopio de la tara?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

10. ¿Considera que se cuenta con un apoyo adecuado por parte del gobierno?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

11. ¿Considera que se debe mejorar el apoyo que brinda el gobierno para el acopio de la tara?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

12. ¿Considera que existen los suficientes incentivos para la exportación del polvo de tara?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

13. ¿Considera que la Cooperativa APT del Norte cumple con contratar a trabajadores de la zona de acopio de la tara?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

14. ¿Considera que cuenta con todos los beneficios de acuerdo a ley?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

15. ¿Considera que se pueden mejorar el nivel de contratación local para el acopio de la tara?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

**16.** ¿Considera que se cuentan con normas internacionales que regulen el proceso de exportación de la empresa?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

**17.** ¿Considera que la empresa puede mejorar para obtener una certificación internacional?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

**18.** ¿Considera que la empresa cuenta con las certificaciones necesarias para exportar al mercado europeo?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

**19.** ¿Considera que el mercado europeo es el mejor destino para el polvo de tara?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

**20.** ¿Considera que el polvo de tara es el insumo más demandado por las industrias del mercado europeo?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

**21.** ¿Considera que el mayor porcentaje de exportación de polvo de tara se dirige al mercado europeo?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

**22.** ¿Considera que el primer semestre del año es el de mayor demanda de polvo de tara del mercado europeo?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

**23.** ¿Considera que las industrias del mercado europeo requieren cada vez más el polvo de tara?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

**24.** ¿Considera que el polvo de tara podría ser utilizado por otras industrias del mercado europeo?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

**25.** ¿Considera que existen muchos competidores en la exportación de polvo de tara hacia el mercado europeo?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

**26.** ¿Considera que los competidores directos representan un riesgo alto para las exportaciones de polvo de tara al mercado europeo?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

**27.** ¿Considera que la empresa tiene la capacidad suficiente para poder competir en las exportaciones de polvo de tara hacia el mercado europeo?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

**28.** ¿Considera que existen diversas formas de empaque para la exportación de polvo de tara al mercado europeo?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

**29.** ¿Considera que se deben buscar nuevas formas de empaque para la exportación de polvo de tara al mercado europeo?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

**30.** ¿Considera que el empaque es un diferenciador para la exportación del polvo de tara hacia el mercado europeo?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

**31.** ¿Considera que el polvo de tara cuenta con todos los permisos por parte de SENASA para su exportación al mercado europeo?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

**32.** ¿Considera que el mercado europeo prioriza el tema de seguridad sanitaria para el ingreso del polvo de tara?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

**33.** ¿Considera que se toman todas las medidas para mantener la inocuidad del producto en el proceso de exportación?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

**34.** ¿Considera que se puede mejorar la cantidad de polvo de tara producida mensualmente para su exportación al mercado europeo?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

**35.** ¿Considera que existe un conocimiento de la demanda total de polvo de tara por parte del mercado europeo?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

**36.** ¿Considera que se tiene conocimiento de la cantidad exportada por cada competidor directo hacia el mercado europeo?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

**37.** ¿Considera que se tiene conocimiento de que INCOTERM se solicita por los importadores de polvo de tara del mercado europeo?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

**38.** ¿Considera que se tiene el conocimiento del INCOTERM más beneficioso para el exportador de cara al mercado europeo?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

**39.** ¿Considera que el INCOTERM ya utilizado para la exportación de polvo de tara hacia el mercado europeo es el adecuado?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

**40.** ¿Considera que se tiene el conocimiento sobre la variabilidad del precio del polvo de tara durante todo el año?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

**41.** ¿Considera que se tiene conocimiento sobre la variabilidad del precio del polvo de tara según las industrias del mercado europeo?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

**42.** ¿Considera que se puede mejorar el precio del polvo de tara en relación a los competidores directos?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

**43.** ¿Considera que los márgenes de ganancia ya obtenidos se pueden superar?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

**44.** ¿Considera que el margen de ganancia se puede mantener si se reduce el precio del polvo de tara?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

**45.** ¿Considera que se debe elaborar un plan de exportación adecuado para mejorar el margen de ganancia?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

**46.** ¿Sobre la experiencia exportadora 2018-2019, considera que se cumplieron las metas de exportación de polvo de tara planteadas durante el año 2019?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

**47.** ¿Sobre la experiencia exportadora 2018-2019, considera que se superaron las metas de exportación de polvo de tara planteadas durante el año 2019?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

**48.** ¿Sobre la experiencia exportadora 2018-2019, considera que se superaron las metas en relación al periodo de exportación de polvo de tara 2018?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

**49.** ¿Sobre la experiencia exportadora 2018-2019, considera que el mercado europeo la principal fuente de ingresos?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

**50.** ¿Sobre la experiencia exportadora 2018-2019, considera que en el periodo 2018 se mantuvo la demanda gracias al mercado europeo?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

**51.** ¿Sobre la experiencia exportadora 2018-2019, considera que en el periodo 2019 se mantuvo la demanda gracias al mercado europeo?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

**52.** ¿Sobre la experiencia exportadora 2018-2019, considera que el polvo de tara mantuvo una demanda creciente por las diversas industrias durante el 2018?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

**53.** ¿Considera que se deberían manejar algunos beneficios para los clientes recurrentes?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

**54.** ¿Sobre la experiencia exportadora 2018-2019, considera que el polvo de tara mantuvo una demanda creciente por las diversas industrias durante el 2019?

5	Totalmente de Acuerdo	4	De Acuerdo	3	Indiferente	2	En Desacuerdo	1	Totalmente en desacuerdo
---	-----------------------	---	------------	---	-------------	---	---------------	---	--------------------------

## ANEXO 4: FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS



### ANEXO 4 FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

#### INSTRUCCIONES:

Para validar el Instrumento debe colocar en el casillero de los criterios: suficiencia, claridad, coherencia y relevancia, el número que según su evaluación corresponda de acuerdo a la rúbrica.

#### RÚBRICA PARA LA VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

Criterios	Escala de valoración			
	1	2	3	4
<b>1. SUFICIENCIA:</b> Los ítems que pertenecen a una misma dimensión o indicador son suficientes para obtener la medición de ésta.	Los ítems no son suficientes para medir la dimensión o indicador.	Los ítems miden algún aspecto de la dimensión o indicador, pero no corresponden a la dimensión total.	Se deben incrementar algunos ítems para poder evaluar la dimensión o indicador completamente.	Los ítems son suficientes.
<b>2. CLARIDAD:</b> El ítem se comprende fácilmente, es decir su sintáctica y semántica son adecuadas.	El ítem no es claro.	El ítem requiere varias modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas.	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
<b>3. COHERENCIA:</b> El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión o indicador.	El ítem tiene una relación tangencial con la dimensión o indicador.	El ítem tiene una relación regular con la dimensión o indicador que está midiendo.	El ítem se encuentra completamente relacionado con la dimensión o indicador que está midiendo.
<b>4. RELEVANCIA:</b> El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión o indicador.	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que éste mide.	El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Fuente: Adaptado de: [www.humana.unal.co/psicometria/files/7113/8574/5708/articulo3\\_juicio\\_de\\_experto\\_27-36.pdf](http://www.humana.unal.co/psicometria/files/7113/8574/5708/articulo3_juicio_de_experto_27-36.pdf)

Santa Anita, 01 de Noviembre de 2021

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

TABLA N° 1  
PRODUCCIÓN SOSTENIBLE

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	Encuesta					
Autor del Instrumento	GEORGE JERZY FIGUEROA PAJARES					
Variable 1: (Especificar si es variable dependiente o independiente)	PRODUCCIÓN SOSTENIBLE (VARIABLE INDEPENDIENTE)					
Población:	PRODUCTORES DE POLVO DE TARA					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
PRODUCCIÓN ECOLÓGICA	¿Considera que se cuida el medio ambiente en la recolección de la tara?	4	4	4	4	
	¿Considera que la Cooperativa APT del Norte es responsable en términos ambientales?	4	4	4	4	
	¿Considera que todos los recolectores de la tara son responsables con el medio ambiente?	4	4	4	4	
	¿Considera que se debería tener un plan de recuperación del área de acopio de la tara?	4	4	4	4	
	¿Considera que es importante para el importador europeo la recuperación de la zona de acopio de la tara?	4	4	4	4	
	¿Considera que por parte del estado se maneja de forma correcta el plan de reforestación?	4	4	4	4	
	¿Considera que todos los acopiadores de la tara son responsables en temas ambientales?	4	4	4	4	
	¿Considera que para el mercado europeo es relevante que el acopiador sea responsable con el medio ambiente?	4	4	4	4	
	¿Considera que se debe contar con algún permiso por parte de SERFOR para el acopio de la tara?	4	4	4	4	
	¿Considera que se cuenta con un apoyo adecuado por parte del gobierno?	4	4	4	4	

RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL (RSE)	¿Considera que se debe mejorar el apoyo que brinda el gobierno para el acopio de la tara?	4	4	4	4	
	¿Considera que existen los suficientes incentivos para la exportación del polvo de tara?	4	4	4	4	
	¿Considera que la Cooperativa APT del Norte cumple con contratar a trabajadores de la zona de acopio de la tara?	4	4	4	4	
	¿Considera que cuenta con todos los beneficios de acuerdo a ley?	4	4	4	4	
	¿Considera que se pueden mejorar el nivel de contratación local para el acopio de la tara?	4	4	4	4	
	¿Considera que se cuentan con normas internacionales que regulen el proceso de exportación de la empresa?	4	4	4	4	
	¿Considera que la empresa puede mejorar para obtener una certificación internacional?	4	4	4	4	
	¿Considera que la empresa cuenta con las certificaciones necesarias para exportar al mercado europeo?	4	4	4	4	
PRODUCCIÓN ECONÓMICA	¿Sobre la experiencia exportadora 2018-2019, considera que se cumplieron las metas de exportación de polvo de tara planteadas durante el año 2019?	4	4	4	4	
	¿Sobre la experiencia exportadora 2018-2019, considera que se superaron las metas de exportación de polvo de tara planteadas durante el año 2019?	4	4	4	4	
	¿Sobre la experiencia exportadora 2018-2019, considera que se superaron las metas en relación con el periodo de exportación de polvo de tara 2018?	4	4	4	4	
	¿Sobre la experiencia exportadora 2018-2019, considera que el mercado europeo la principal fuente de ingresos?	4	4	4	4	
	¿Sobre la experiencia exportadora 2018-2019, considera que en el periodo 2018 se mantuvo la demanda gracias al mercado europeo?	4	4	4	4	

¿Sobre la experiencia exportadora 2018-2019, considera que en el periodo 2019 se mantuvo la demanda gracias al mercado europeo?	4	4	4	4	
¿Sobre la experiencia exportadora 2018-2019, considera que el polvo de tara mantuvo una demanda creciente por las diversas industrias durante el 2018?	4	4	4	4	
¿Considera que se deberían manejar algunos benéficos para los clientes recurrentes?	4	4	4	4	
¿Sobre la experiencia exportadora 2018-2019, considera que el polvo de tara mantuvo una demanda creciente por las diversas industrias durante el 2019?	4	4	4	4	

Validado por:  
pagina

Apellidos y Nombres	Firma
MBA. ING. IONEL GONZALES BENITO	
Fecha: 26 de octubre 2021	

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

TABLA N° 2  
COMERCIALIZACIÓN

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	Encuesta					
Autor del Instrumento	GEORGE JERZY FIGUEROA PAJARES					
Variable 2: (Especificar si es variable dependiente o independiente)	COMERCIALIZACIÓN (VARIABLE DEPENDIENTE)					
Población:	PRODUCTORES DE POLVO DE TARA					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
<b>TENDENCIA DE MERCADO</b>	¿Considera que el mercado europeo es el mejor destino para el polvo de tara?	4	4	4	4	
	¿Considera que el polvo de tara es el insumo más demandado por las industrias del mercado europeo?	4	4	4	4	
	¿Considera que el mayor porcentaje de exportación de polvo de tara se dirige al mercado europeo?	4	4	4	4	
	¿Considera que el primer semestre del año es el de mayor demanda de polvo de tara del mercado europeo?	4	4	4	4	
	¿Considera que las industrias del mercado europeo requieren cada vez más el polvo de tara?	4	4	4	4	
	¿Considera que el polvo de tara podría ser utilizado por otras industrias del mercado europeo?	4	4	4	4	
	¿Considera que existen muchos competidores en la exportación de polvo de tara hacia el mercado europeo?	4	4	4	4	
	¿Considera que los competidores directos representan un riesgo alto para las exportaciones de polvo de tara al mercado europeo?	4	4	4	4	
	¿Considera que la empresa tiene la capacidad suficiente para poder	4	4	4	4	

	competir en las exportaciones de polvo de tara hacia el mercado europeo?				
PRODUCTO	¿Considera que existen diversas formas de empaque para la exportación de polvo de tara al mercado europeo?	4	4	4	4
	¿Considera que se deben buscar nuevas formas de empaque para la exportación de polvo de tara al mercado europeo?	4	4	4	4
	¿Considera que el empaque es un diferenciador para la exportación del polvo de tara hacia el mercado europeo?	4	4	4	4
	¿Considera que el polvo de tara cuenta con todos los permisos por parte de SENASA para su exportación al mercado europeo?	4	4	4	4
	¿Considera que el mercado europeo prioriza el tema de seguridad sanitaria para el ingreso del polvo de tara?	4	4	4	4
	¿Considera que se toman todas las medidas para mantener la inocuidad del producto en el proceso de exportación?	4	4	4	4
	¿Considera que se puede mejorar la cantidad de polvo de tara producida mensualmente para su exportación al mercado europeo?	4	4	4	4
	¿Considera que existe un conocimiento de la demanda total de polvo de tara por parte del mercado europeo?	4	4	4	4
	¿Considera que se tiene conocimiento de la cantidad exportada por cada competidor directo hacia el mercado europeo?	4	4	4	4
	PRECIO	¿Considera que se tiene conocimiento de que INCOTERM se solicita por los importadores de polvo de tara del mercado europeo?	4	4	4
¿Considera que se tiene el conocimiento del INCOTERM más beneficioso para el exportador de cara al mercado europeo?		4	4	4	4
¿Considera que el INCOTERM ya utilizado para la exportación de polvo		4	4	4	4

de tara hacia el mercado europeo es el adecuado?					
¿Considera que se tiene el conocimiento sobre la variabilidad del precio del polvo de tara durante todo el año?	4	4	4	4	
¿Considera que se tiene conocimiento sobre la variabilidad del precio del polvo de tara según las industrias del mercado europeo?	4	4	4	4	
¿Considera que se puede mejorar el precio del polvo de tara en relación a los competidores directos?	4	4	4	4	
¿Considera que los márgenes de ganancia ya obtenidos se pueden superar?	4	4	4	4	
¿Considera que el margen de ganancia se puede mantener si se reduce el precio del polvo de tara?	4	4	4	4	
¿Considera que se debe elaborar un plan de exportación adecuado para mejorar el margen de ganancia?	4	4	4	4	

Validado por:

Apellidos y Nombres	Firma
MBA. ING. IONEL GONZALES BENITO	
Fecha: 26 de octubre 2021	

**ANEXO 4**  
**FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS**

**INSTRUCCIONES:**

Para validar el Instrumento debe colocar en el casillero de los criterios: suficiencia, claridad, coherencia y relevancia, el número que según su evaluación corresponda de acuerdo con la rúbrica.

**RÚBRICA PARA LA VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS**

Criterios	Escala de valoración			
	1	2	3	4
<b>1. SUFICIENCIA:</b> Los ítems que pertenecen a una misma dimensión o indicador son suficientes para obtener la medición de ésta.	Los ítems no son suficientes para medir la dimensión o indicador.	Los ítems miden algún aspecto de la dimensión o indicador, pero no corresponden a la dimensión total.	Se deben incrementar algunos ítems para poder evaluar la dimensión o indicador completamente.	Los ítems son suficientes.
<b>2. CLARIDAD:</b> El ítem se comprende fácilmente, es decir su sintáctica y semántica son adecuadas.	El ítem no es claro.	El ítem requiere varias modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas.	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
<b>3. COHERENCIA:</b> El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión o indicador.	El ítem tiene una relación tangencial con la dimensión o indicador.	El ítem tiene una relación regular con la dimensión o indicador que está midiendo	El ítem se encuentra completamente relacionado con la dimensión o indicador que está midiendo.
<b>4. RELEVANCIA:</b> El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión o indicador.	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que éste mide.	El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Fuente: Adaptado de: [www.humana.unal.co/psicometria/files/7113/8574/5708/articulo3\\_juicio\\_de\\_experto\\_27-36.pdf](http://www.humana.unal.co/psicometria/files/7113/8574/5708/articulo3_juicio_de_experto_27-36.pdf)

Santa Anita, 07 de Diciembre de 2021

## FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

**TABLA N° 1**  
**PRODUCCIÓN SOSTENIBLE**

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	Encuesta					
Autor del Instrumento	GEORGE JERZY FIGUEROA PAJARES					
Variable 1: (Especificar si es variable dependiente o independiente)	PRODUCCIÓN SOSTENIBLE (VARIABLE INDEPENDIENTE)					
Población:	PRODUCTORES DE POLVO DE TARA					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
<b>PRODUCCIÓN ECOLÓGICA</b>	¿Considera que se cuida el medio ambiente en la recolección de la tara?	4	4	4	4	
	¿Considera que la Cooperativa APT del Norte es responsable en términos ambientales?		4	4	4	
	¿Considera que todos los recolectores de la tara son responsables con el medio ambiente?		4	4	4	
	¿Considera que se debería tener un plan de recuperación del área de acopio de la tara?		4	4	4	
	¿Considera que es importante para el importador europeo la recuperación de la zona de acopio de la tara?	4	4	4	4	
	¿Considera que por parte del estado se maneja de forma correcta el plan de reforestación?		4	4	4	
	¿Considera que todos los acopiadores de la tara son responsables en temas ambientales?		4	4	4	
	¿Considera que para el mercado europeo es relevante que el acopiador sea responsable con el medio ambiente?		4	4	4	
	¿Considera que se debe contar con algún permiso por parte de SERFOR para el acopio de la tara?	4	4	4	4	
¿Considera que se cuenta con un apoyo adecuado por parte del gobierno?	4		4	4		

<b>RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL (RSE)</b>	¿Considera que se debe mejorar el apoyo que brinda el gobierno para el acopio de la tara?		4	4	4	
	¿Considera que existen los suficientes incentivos para la exportación del polvo de tara?		4	4	4	
	¿Considera que la Cooperativa APT del Norte cumple con contratar a trabajadores de la zona de acopio de la tara?	4	4	4	4	
	¿Considera que cuenta con todos los beneficios de acuerdo a ley?	4	4	4	4	
	¿Considera que se pueden mejorar el nivel de contratación local para el acopio de la tara?	4	4	4	4	
	¿Considera que se cuentan con normas internacionales que regulen el proceso de exportación de la empresa?	4	4	4	4	
	¿Considera que la empresa puede mejorar para obtener una certificación internacional?	4	4	4	4	
	¿Considera que la empresa cuenta con las certificaciones necesarias para exportar al mercado europeo?	4	4	4	4	
<b>PRODUCCIÓN ECONÓMICA</b>	¿Sobre la experiencia exportadora 2018-2019, considera que se cumplieron las metas de exportación de polvo de tara planteadas durante el año 2019?	4	4	4	4	
	¿Sobre la experiencia exportadora 2018-2019, considera que se superaron las metas de exportación de polvo de tara planteadas durante el año 2019?	4	4	4	4	
	¿Sobre la experiencia exportadora 2018-2019, considera que se superaron las metas en relación con el periodo de exportación de polvo de tara 2018?	4	4	4	4	
	¿Sobre la experiencia exportadora 2018-2019, considera que el mercado europeo la principal fuente de ingresos?	4	4	4	4	
	¿Sobre la experiencia exportadora 2018-2019, considera que en el periodo 2018 se mantuvo la demanda gracias al mercado europeo?	4	4	4	4	
	¿Sobre la experiencia exportadora 2018-2019, considera que en el periodo 2019 se mantuvo la	4	4	4	4	

	demanda gracias al mercado europeo?					
	¿Sobre la experiencia exportadora 2018-2019, considera que el polvo de tara mantuvo una demanda creciente por las diversas industrias durante el 2018?	4	4	4	4	
	¿Considera que se deberían manejar algunos benéficos para los clientes recurrentes?	4	4	4	4	
	¿Sobre la experiencia exportadora 2018-2019, considera que el polvo de tara mantuvo una demanda creciente por las diversas industrias durante el 2019?	4	4	4	4	

**Validado por:**  
pagina

Apellidos y Nombres	Firma
MBA CPC ZAPATA URDIALES JUAN JORGE DNI 25794111 – N.º Colegiatura CCPC 455	
Fecha: 07 DE DICIEMBRE DE 2021	

## FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

**TABLA N° 2**  
**COMERCIALIZACIÓN**

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	Encuesta					
Autor del Instrumento	GEORGE JERZY FIGUEROA PAJARES					
Variable 2: (Especificar si es variable dependiente o independiente)	COMERCIALIZACIÓN (VARIABLE DEPENDIENTE)					
Población:	PRODUCTORES DE POLVO DE TARA					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherenci	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
<b>TENDENCIA DE MERCADO</b>	¿Considera que el mercado europeo es el mejor destino para el polvo de tara?	4	4	4	4	
	¿Considera que el polvo de tara es el insumo más demandado por las industrias del mercado europeo?		4	4	4	
	¿Considera que el mayor porcentaje de exportación de polvo de tara se dirige al mercado europeo?		4	4	4	
	¿Considera que el primer semestre del año es el de mayor demanda de polvo de tara del mercado europeo?		4	4	4	
	¿Considera que las industrias del mercado europeo requieren cada vez más el polvo de tara?	4	4	4	4	
	¿Considera que el polvo de tara podría ser utilizado por otras industrias del mercado europeo?		4	4	4	
	¿Considera que existen muchos competidores en la exportación de polvo de tara hacia el mercado europeo?		4	4	4	
	¿Considera que los competidores directos representan un riesgo alto para las exportaciones de polvo de tara al mercado europeo?		4	4	4	
	¿Considera que la empresa tiene la capacidad suficiente para poder competir en las exportaciones de polvo de tara hacia el mercado europeo?		4	4	4	4

<b>PRODUCTO</b>	¿Considera que existen diversas formas de empaque para la exportación de polvo de tara al mercado europeo?		4	4	4	
	¿Considera que se deben buscar nuevas formas de empaque para la exportación de polvo de tara al mercado europeo?		4	4	4	
	¿Considera que el empaque es un diferenciador para la exportación del polvo de tara hacia el mercado europeo?		4	4	4	
	¿Considera que el polvo de tara cuenta con todos los permisos por parte de SENASA para su exportación al mercado europeo?	4	4	4	4	
	¿Considera que el mercado europeo prioriza el tema de seguridad sanitaria para el ingreso del polvo de tara?	4	4	4	4	
	¿Considera que se toman todas las medidas para mantener la inocuidad del producto en el proceso de exportación?	4	4	4	4	
	¿Considera que se puede mejorar la cantidad de polvo de tara producida mensualmente para su exportación al mercado europeo?	4	4	4	4	
	¿Considera que existe un conocimiento de la demanda total de polvo de tara por parte del mercado europeo?	4	4	4	4	
	¿Considera que se tiene conocimiento de la cantidad exportada por cada competidor directo hacia el mercado europeo?	4	4	4	4	
<b>PRECIO</b>	¿Considera que se tiene conocimiento de que INCOTERM se solicita por los importadores de polvo de tara del mercado europeo?	4	4	4	4	
	¿Considera que se tiene el conocimiento del INCOTERM más beneficioso para el exportador de cara al mercado europeo?	4	4	4	4	
	¿Considera que el INCOTERM ya utilizado para la exportación de polvo de tara hacia el mercado europeo es el adecuado?	4	4	4	4	
	¿Considera que se tiene el conocimiento sobre la variabilidad del precio del polvo de tara durante todo el año?	4	4	4	4	

¿Considera que se tiene conocimiento sobre la variabilidad del precio del polvo de tara según las industrias del mercado europeo?	4	4	4	4	
¿Considera que se puede mejorar el precio del polvo de tara en relación con los competidores directos?	4	4	4	4	
¿Considera que los márgenes de ganancia ya obtenidos se pueden superar?	4	4	4	4	
¿Considera que el margen de ganancia se puede mantener si se reduce el precio del polvo de tara?	4	4	4	4	
¿Considera que se debe elaborar un plan de exportación adecuado para mejorar el margen de ganancia?	4	4	4	4	

**Validado por:**

Apellidos y Nombres	Firma
MBA CPC ZAPATA URDIALES JUAN JORGE DNI 25794111 – N.º Colegiatura CCPC 455	
Fecha: 07 DE DICIEMBRE DE 2021	

## **ANEXO 5: ENTREVISTAS A ESPECIALISTAS**

Entrevista dirigida al especialista Ing. Gonzalo Acosta Chilcón por parte de SERFOR Cajabamba – Cajamarca, cuya duración se extendió por un lapso de 1 hora y 07 minutos y se trataron temas referentes a la producción de la tara, responsabilidad ambiental y influencia del mercado exterior sobre la tara y derivados.

La descripción de lo que se presenta a continuación viene a ser la interpretación fiel de la comunicación telefónica sostenida con el Ing. Gonzalo Acosta Chilcón.

**1. ¿Considera usted que se cuida el medio ambiente en el proceso logístico del acopio de la tara para su exportación?**

No existe daño a la plantación de la tara y hay actividades para el cuidado del entorno de la tara, como el control de plagas, eliminación de plantas parasitas en otras actividades referidas al ámbito productivo, en tal sentido, considero que si se cuida el ambiente en este proceso de acopio de la tara.

**2. ¿Considera que los productores forman parte activa del cuidado del medio ambiente?**

Se ha podido observar que, si existe cuidado por parte de algunos productores, sin embargo, una parte de ellos no tiene la cultura de cuidado ambiental y arrojan desperdicios que son contaminantes para la tara y para otras plantaciones.

**3. ¿Considera que el gobierno mediante la municipalidad cumple un rol activo en referencia al cuidado de la zona de influencia de la producción de la tara?**

Si, la municipalidad se preocupa por mantener un rol activo con campañas de recolección de residuos sólidos y así también la concientización sobre el cuidado del medio ambiente.

**4. ¿Considera que para el importador europeo es importante el factor ambiental sobre el cuidado de la tara?**

En tema de la producción y acopio de la tara no existe un daño ambiental, en tal sentido considero que si ese aspecto es relevante para el importador no habría ningún problema ya que se cumple con el cuidado del medio ambiente, pero si considero que es importante para el importador.

**5. ¿SERFOR ha creado alguna campaña o plan de acción para mejorar la productividad de la TARA de cara a su exportación?**

SERFOR se articula con la Municipalidad provincial y distrital para realizar capacitaciones sobre cómo mejorar la producción de la tara y minimizar los riesgos referidos a las plagas con el apoyo de SENASA, se realiza así también concientización sobre el precio del producto en el mercado que se ha visto un nivel de precios que alcanzo picos de 130 soles la arroba, a su vez la tara esta considerada como una especie patrimonio de la nacional mediante la Ley Forestal 29763.

**6. ¿Se ha visto influencia de MINCETUR en al ámbito de exportación de la tara dentro de la región Cajamarca?**

No, está lejos ese sector del gobierno sobre ese aspecto, sin embargo, existe el consejo regional de la tara que se encarga de ver exclusivamente procesos productivos y dónde se unen privados y entidades del estado como SERFOR y SENASA, así también, participa INACAL pero no hubo incidencia por parte de MINCETUR para canalizar las exportaciones de la tara de forma activa.

**7. ¿Existe incentivos por parte del gobierno para exportación de la tara?**

No se vieron incentivos por parte del gobierno para la exportación, pero si se necesitan proyectos para el manejo de los bosques de tara en miras a aumentar la producción y generar valor hacia los pequeños productores de cara al comercio exterior. La tara se ha visto olvidada por parte del gobierno y no hay participación por parte de Sierra y Selva exportadora.

**8. ¿Existe la posibilidad de incrementar la productividad de la tara de cara a la exportación?**

Si es posible, mediante el apoyo de inversiones en pozos con geomembrana que ayuden a que el riego pueda ser tecnificado, mejorar las campañas de cuidado de la tara entre otros aspectos.

**9. ¿Considera que la inversión privada puede aportar a que se den estas mejoras?**

La minería podría contribuir de forma más activa a la tecnificación del riego para este producto, ya que, existen periodos de lluvia que están variando por el cambio climático y esto afecta a la capacidad productiva de la tara, esto se vería minimizado si es que se crean métodos de riego tecnificado.

**10. ¿La fluctuación del precio de la tara es un incentivo para mejorar la producción de la tara de cara a su exportación?**

Si, es un incentivo hacia la producción de la tara, sin embargo, la fluctuación puede deberse a la demanda del mercado internacional por motivos como la calidad del insumo u otros, en tal sentido puede que sea un factor de riesgo al forzar la plantación para en el momento de los picos de precio obtener mayor cantidad de tara.

**11. ¿Se han realizado investigaciones sobre los beneficios de la tara adicionales a los que ya se han visto?**

No, no se han realizado en la región dichos estudios en vista a la industrialización de la tara mediante nuevos productos.

**12. ¿La investigación sobre nuevos usos y beneficios de la tara podría contribuir a la comercialización en nuevos productos hacia el mercado exterior?**

Si, es importante que se hagan estos estudios para conocer que nuevos productos se pueden obtener, esto a razón de que por ejemplo eh visto que existen productos derivados de la tara como insecticidas y alcohol, así también, de los ya conocidos, considero que esto podría contribuir a que el valor agregado pueda sumarse de cara a las futuras exportaciones.

**ANEXO 5: EVIDENCIA DE TRABAJO DE CAMPO**



















