



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

**EL IMPACTO DEL TLC PERÚ – CHINA EN EL
DESARROLLO DE LOS PRODUCTORES DE PALTA
HASS DEL DISTRITO DE MOTUPE EN EL
DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE, EN EL PERÍODO
2016-2018**

PRESENTADA POR

CARMEN ROSA DIAZ VICTORIO

KIARA GERALDINE SALAZAR CARTAGENA

ASESORA

MARIA DEL PILAR ANTO ROBIO

TESIS

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

LIMA – PERÚ

2019



CC BY-NC-ND

Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada

La autora sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede cambiar de ninguna manera ni se puede utilizar comercialmente.

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



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

**EL IMPACTO DEL TLC PERÚ – CHINA EN EL DESARROLLO DE LOS PRODUCTORES
DE PALTA HASS DEL DISTRITO DE MOTUPE EN EL DEPARTAMENTO DE
LAMBAYEQUE, EN EL PERIODO 2016-2018.**

PARA OPTAR

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

PRESENTADO POR:

DIAZ VICTORIO, CARMEN ROSA

SALAZAR CARTAGENA, KIARA GERALDINE

ASESORA:

DRA. MARIA DEL PILAR ANTO RUBIO

Lima – Perú

-2019-

DEDICATORIA

*Nuestro trabajo está dedicado a Dios y a
nuestros familiares, especialmente a
nuestras madres por el amor y apoyo
incondicional brindado, por hacer de nosotras
profesionales de éxito.*

AGRADECIMIENTO

Nuestro trabajo es producto de nuestro esfuerzo y dedicación, y el apoyo constante de muchas personas que contribuyeron en esta investigación.

Un agradecimiento a los especialistas y productores del distrito de Motupe, que nos brindaron su tiempo y apoyo para realizar nuestra investigación. Especialmente al Ingeniero Francisco Duárez por su contribución académica hacia el desarrollo de esta investigación a lo largo de estos años.

Nuestro sincero agradecimiento a nuestra asesora de tesis la Doctora María del Pilar Anto Rubio, quien estuvo presente a lo largo de esta investigación, brindando su soporte y apoyo incondicional.

Por último, a nuestros padres; a mis padres Carmen Victorio y Enrique Díaz por el apoyo constante a lo largo de mi carrera profesional. Por parte de mi compañera un agradecimiento a su madre Lucha Cartagena quien ha estado a su lado apoyándola siempre, gracias a ella es la persona quien es ahora. Asimismo, quiere agradecer a una persona especial que ha estado a su lado apoyándola incondicionalmente.

ÍNDICE

AGRADECIMIENTO	III
INTRODUCCIÓN.....	XIV
CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO	1
1. Descripción de la situación problemática	1
2. Formulación del problema	7
2.1 Problema general	7
2.2 Problemas específicos	7
3. Objetivos de la Investigación	7
3.1 Objetivo general.....	7
3.2 Objetivos específicos.....	8
4. Justificación de la investigación	8
5. Importancia de la investigación	10
6. Viabilidad de la investigación	10
6. Limitación	11
7. Antecedentes de investigación	12
7.1 Antecedentes Nacionales.....	12
7.2 Antecedentes Internacionales	13
8. Bases teóricas.....	16
8.1 Tratado de Libre Comercio.....	16
8.2 Tratado de Libre Comercio Perú con China	19
8.3 Requerimientos técnicos del mercado de China	22
8.4 Exportación	24
8.5 Importaciones de China	27
8.6 Barreras arancelarias y no arancelarias	29
8.7 Medidas sanitarias y fitosanitarias	33
8.8 Productores de palta Hass	34
8.9 Propiedades de la palta.....	34
8.10 Queresas	37
8.11 Productores de palta Hass en Motupe	37
8.12 Cantidad productores	38
8.13 Cantidad de Consorcios	39
8.14 Tasa de crecimiento de Lambayeque.....	41
8.15 Exportación de Palta Hass de Motupe- Lambayeque.....	44
8.16 Crecimiento tecnológico	45

CAPÍTULO II. METODOLOGÍA	46
1.Diseño metodológico	46
2.Población y Muestra	47
3.Técnicas de recolección de datos y /o información (Instrumentos)	48
4.Matriz de Consistencia.....	52
5.Técnicas de procesamiento de información	55
6.Aspectos éticos	58
CAPÍTULO III. RESULTADOS	59
1.Resultados de Productores	59
1.1 Preparación técnica para exportación a China por parte de los productores de palta Hass.....	60
1.2 Conocimiento de las especificaciones técnicas requeridas por el mercado de producción de China	60
1.3 Las mejoras técnicas que necesita para poder seguir exportando.	61
1.4 Perú llegaría a superar al principal productor de palta en el mundo en este caso México.	62
1.5.Tipo de clasificación de la fruta que se exporta al mercado de China, durante la cosecha.....	63
1.6 Programas de gestión de la inocuidad de los alimentos implementados.	64
1.7 Selección de palta Hass de calidad de exportación.....	65
1.8 Dificultad en el cumplimiento de la normativa técnica peruana para la exportación.....	66
1.9 Primer impedimento cuando comenzaron a exportar a China.	67
1.10 Tiempo para lograr cumplir con los requerimientos necesarios (reglas de origen, inspección pre-embarque, normas y regulaciones técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias).	68
1.11 Tiempo para obtener la certificación fitosanitaria.....	69
1.12. Principal problema en la producción de palta Hass para la exportación a china.	70
1.13 Inconveniente previo a la aprobación del control integrado de plagas por SENASA.....	71
1.14 Ocurrencia ante detección de plagas cuarentenarias.....	71
1.15 Beneficios de la exportación en el desarrollo tecnológico	72
1.16 Estrategia tecnológica utilizada para extender la vida útil de la palta Hass para exportación.	73
1.17 Asesoría por parte de las instituciones públicas antes de exportar a China.	74
1.18.Exportaciones hacia China.	75

1.19 Preparación como empresas están preparados para las exigencias chinas.	75
1.20 Exportación hacia China como apertura comercial beneficiosa.	76
1.21 Hectáreas destinadas al cultivo de palta Hass.	77
1.22 Cantidad exportada de su producción a China.	77
1.23 Porcentaje de la exportación de palta destinado a China.	78
1.24 Ventaja competitiva respecto a la producción de palta Hass en el distrito de Motupe contra los países que también exportan a China.	79
1.25 Motupe preparado para seguir exportando palta Hass en mayor cantidad de la que exportan actualmente.	80
1.26 Estacionalidad de la Palta Hass en el distrito de Motupe.	81
1.27 Integrantes de Asociaciones y Consorcios.	82
1.28 Beneficios para los productores de palta Hass al formar una asociación o consorcio.	83
1.29 Exportación de palta Hass a otros países.	84
1.30 Experiencia respecto a la exportación de Palta Hass hacia otros mercados.	85
1.31 Baja producción perjudica a los productores.	86
1.32 Meses donde se exporta mayor cantidad de palta Hass al mercado internacional.	86
1.33 Hectáreas productoras en Motupe.	87
1.34 Cantidad de pequeños productores de palta Hass en Motupe.	88
1.35 Factor que perjudica a los pequeños productores en su desarrollo.	89
1.36 Desventaja de trabajar con pequeños productores de palta.	89
1.37 Posibilidad de trabajo conjunto con los pequeños productores de palta Hass para la exportación.	90
1.38 Beneficio de los productores de Motupe a raíz del TLC China.	91
2. Resultados de especialistas.	92
2.1 Las empresas peruanas cumplen con los requisitos técnicos que solicita el mercado de China.	93
2.2 Perú como el principal productor de palta Hass.	93
2.3 Cumplimiento con la normativa técnica peruana para los productores de palta Hass.	94
2.4 Conocimiento de las barreras no arancelarias que posee el mercado de China.	95
2.5 La desgravación arancelaria de la palta Hass como ventaja.	95
2.6 La palta Hass peruana es de calidad internacional.	96
2.7 Ventaja en el desarrollo tecnológico respecto a producción de palta Hass para exportación.	97

2.8 Mejoras estrategias tecnológicas para la competitividad con los mercados exportadores internacionales de palta Hass	98
2.9 Asesoría previa por parte del Gobierno peruano	99
2.10 Capacitación previa al proceso fitosanitario por SENASA.....	100
2.11 El impacto del TLC con China hacia los productores en Motupe.	101
2.12 Las empresas peruanas están preparadas para seguir exportando a China	102
2.13 El TLC con China incrementará las exportaciones peruanas	103
2.14 Cantidad de Consorcios de palta Hass en el distrito de Motupe	103
2.15 Cantidad de asociaciones de agricultores de palta Hass existentes en el distrito de Motupe.....	104
2.16 Posible incremento registrado de la producción de palta Hass desde el año 2016 a la actualidad en Motupe	104
2.17 Mayor competencia en la exportación de palta Hass	105
2.18 Mejoras en la exportación de palta Hass	106
2.19 Productos derivados de la palta que se exporta desde el distrito de Motupe.....	106
2.20 Ventaja competitiva respecto a la producción de palta Hass en el Perú con los otros mercados internacionales	107
2.21 Cantidad de pequeños productores de palta Hass que existen en Motupe.....	108
CAPÍTULO IV	109
DISCUSIÓN	109
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	126
REFERENCIAS	129
ANEXOS	139

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Principales productos de agroexportación del 2018 (%).....	2
Figura 2. Principales mercados de agroexportación del 2018 (%).....	3
Figura 3. Los 6 primeros países importadores de palta de Perú por TN	5
Figura 4. Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Perú	20
Figura 5. Principales empresas exportadoras de Lambayeque 2016	40
Figura 6. Participación en la Producción y exportación	41
Figura 7. Los agricultores están preparados técnicamente para exportar a China ...	60
Figura 8. Especificaciones técnicas requeridas por el mercado Chino	60
Figura 9. Mejoras técnicas.	61
Figura 10. Posibles causas de que Perú supere al principal productor de palta en el mundo	62
Figura 11. Requisitos para clasificación de la fruta para exportación China.	63
Figura 12. Programas de gestión de inocuidad implementados.	64
Figura 13. Calidad exportable de la palta Hass.	65
Figura 14. Dificultad en el Cumplimiento de la Normativa técnica peruana para exportación.....	66
Figura 15. Impedimento en la primera exportación	67
Figura 16. Tiempo de cumplimiento de requerimientos por exportación	68
Figura 17. Tiempo de obtención de la certificación fitosanitaria.	69
Figura 18. Principales problemas en producción de palta hass para la exportación a China.	70
Figura 19. Inconvenientes ante la aprobación del control integrado de plagas.....	71
Figura 20. Coordinación de detección de plagas cuarentenarias.	71
Figura 21. Beneficios de la exportación en el desarrollo tecnológico	72
Figura 22. Estrategia tecnológica que utilizan para extender la vida útil de la palta Hass para la exportación	73

Figura 23.Asesoría por parte de instituciones públicas	74
Figura 24.Productores que realizan exportación hacia China.....	75
Figura 25.Preparación como empresa en relación a las exigencias chinas.	75
Figura 26.Beneficios de la apertura comercial.....	76
Figura 27.Hectáreas destinadas para el cultivo de palta Hass	77
Figura 28.Cantidad exportada de producción a China.	77
Figura 29.Porcentaje de exportación destinada a China.....	78
Figura 30.Ventajas competitiva	79
Figura 31.Comentarios sobre crecimiento de Exportación de Palta Hass desde Motupe.....	80
Figura 32.Estacionalidades de la palta Hass	81
Figura 33. Asociaciones y consorcios	82
Figura 34. Beneficios de una asociación o consorcio.....	83
Figura 35.Paises de destino	84
Figura 36. Experiencia respecto a la exportación hacia otros mercados	85
Figura 37. Perjudica la baja producción	86
Figura 38. Meses de exportación	86
Figura 39.Hectáreas productoras de Agrokaru SAC	87
Figura 40.Hectáreas productoras de Agro San Isidro SAC	87
Figura 41.Hectáreas productoras de Consorcio de Fruta Lambayeque- CFL.....	87
Figura 42.Conomiento de cantidad de pequeños productores de palta Hass en Motupe existentes.	88
Figura 43. Factor que perjudica a los pequeños productores	89
Figura 44.Desventajas según los criterios	89
Figura 45. Posibilidad de trabajar con los pequeños productores	90
Figura 46.Beneficios a los productores de Motupe a raíz del TLC con China.	91
Figura 47.Cumplimiento de los requisitos técnicos.....	93
Figura 48.Perú puede superar a México	93
Figura 49. Dificultad del cumplimiento de normativa técnica peruana.....	94

Figura 50. Conocimiento de las barreras no arancelarias que posee el mercado de China	95
Figura 51. Ventaja de la desgravación arancelarias de la palta Hass	95
Figura 52. La Palta Hass peruana es de calidad internacional	96
Figura 53. Ventaja en el desarrollo tecnológico	97
Figura 54. Estrategias tecnológicas para competir con los mercados internacionales	98
Figura 55. Asesoría previa por parte del estado	99
Figura 56. Capacitación previa al proceso fitosanotaria por SENASA.	100
Figura 57. El impacto de TLC con China hacia los productores en Motupe.	101
Figura 58. Las empresas peruanas están preparadas para seguir exportando a China	102
Figura 59. El TLC con China incrementará las exportaciones	103
Figura 60. Cantidad de Consorcios de palta Hass en el distrito de Motupe	103
Figura 61. Cantidad de asociaciones de agricultores de palta Hass en el distrito de Motupe.....	104
Figura 62. Probable incremento registrado de la producción	104
Figura 63. Competencia en exportación de palta.....	105
Figura 64. Recomendaciones para mejorar el proceso de exportación de palta Hass	106
Figura 65. Derivados de la palta que se exporta desde Motupe	106
Figura 66. Ventaja competitiva respecto a la producción de palta Hass con otros mercados internacionales	107
Figura 67. Cantidad de pequeños productores de palta Hass en Motupe.	108

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Exportaciones peruanas de palta a China por TN.....	4
Tabla 2. Los 6 primeros países importadores de palta de Perú por TN	5
Tabla 3. Exportación FOB, según sector económico: Junio 2018	17
Tabla 4. Principales países de destino de las exportaciones: Junio 2018.....	21
Tabla 5. Exportaciones peruanas de palta al mundo.	24
Tabla 6. Importaciones de China / Producto: 080440 Aguacates frescos o secos.	28
Tabla 7. Partida Arancelaria	30
Tabla 8. Medidas impositivas para las mercancías de la subpartida nacional 0804.40.00.00 establecidas para su ingreso al país.	31
Tabla 9. Valor Nutricional de la palta Hass	35
Tabla 10. Formas de presentación de la palta	36
Tabla 11. Lista de Productores de Palta Hass en Motupe.	38
Tabla 12. Consorcio de Fruta Lambayeque	39
Tabla 13. Indicadores estratégicos de la Región 2016.....	42
Tabla 14. Indicadores estrategicos de la Región 2017	43
Tabla 15. Producción nacional por región (toneladas). Periodo 2015 – 2016.....	44
Tabla 16. Perú: Exportación Definitiva -Principales Productos Exportados por Aduana (2016-2017).....	45
Tabla 17. Información general de los productores de palta Hass del distrito de Motupe - Lambayeque	59
Tabla 18. Información general de los especialistas en el tema de investigación. .	92

RESUMEN

La presente investigación busca analizar el impacto del TLC del Perú con China en el desarrollo de los productores de palta Hass del distrito de Motupe en el departamento de Lambayeque en el periodo 2016-2018, determinando los factores importantes dentro de dicho tratado.

La metodología empleada es de enfoque cualitativo, de tipo aplicada, con un alcance descriptivo y diseño no experimental. La población elegida fueron los productores de palta Hass del distrito de Motupe y los especialistas del sector agro. Para ello se realizaron entrevistas a profundidad, observación y revisión documentaria para ambos casos.

De acuerdo con los resultados obtenidos se determina la importancia de las certificaciones nacionales e internacionales a lo largo de toda la cadena productiva, desde el cultivo hasta la exportación. Donde se involucra a todos los actores dentro de dicha cadena. El desarrollo de los productores de palta depende del financiamiento y apoyo que cuenten para cumplir sus objetivos.

En conclusión, podemos indicar que el impacto del TLC del Perú con China en el desarrollo de los productores de palta Hass en Motupe, ha sido un factor positivo la mejora en sus exigencias relacionadas a su preparación técnica, ya que China es un mercado difícil el cual ha requerido que los productores peruanos desarrollen una palta premium, la cual también es entregada a otros mercados internacionales.

Palabras claves: Palta Hass, certificaciones nacionales, impacto, preparación técnica, cadena productiva

ABSTRACT

This investigation search to analyze the impact of the FTA of Peru with China on the development of Hass avocado producers in Motupe District in the department of Lambayeque during the period of 2016 - 2018, determining the important factors in the investigation.

The methodology used in the present investigation has been qualitative, specifically non-experimental design of applied type. The population chosen was the Hass avocado producers in Motupe district and the specialists. For these interviews were used, observation and documentary review were conducted for both cases.

According to the results obtained, the importance of national and international certifications is determined throughout the entire production chain, from cultivation to export. Where all the actors within that chain are involved. The development of avocado producers depends on the financing and support they have to meet their objectives.

In conclusion we can indicate that the impact of the FTA of Peru with China on the development of Hass avocado producers in Motupe, has been a positive factor in the improvement in their requirements related to their technical preparation. China is a difficult market which It has required that Peruvian producers develop a premium avocado, which is also delivered to other international markets.

Keywords: Hass avocado, national certifications, impact, technical preparation, production chain

INTRODUCCIÓN

La presente investigación estudia el intercambio comercial de Perú con China y su impacto en los productores de Palta Hass del Distrito de Motupe en el departamento de Lambayeque, en el periodo 2016-2018. En tal sentido, se busca establecer el impacto en el cumplimiento de las medidas solicitadas por el mercado de China así como las especificaciones legales, barreras arancelarias, medidas sanitarias y fitosanitarias; además de determinar la falta de apoyo del gobierno peruano y como esto afecta a la creación de asociaciones y consorcios en los pequeños productores de palta Hass del distrito de Motupe en el departamento de Lambayeque.

El presente estudio está organizado en cuatro capítulos, los cuales se describen a continuación:

En el Capítulo I, se desarrolla el Marco teórico, se describe la realidad de la problemática, también se establecen los problemas específicos y generales, así como los objetivos la justificación, limitaciones y viabilidad. Hace énfasis en los antecedentes teóricos de investigaciones tanto nacionales como internacionales; las bases teóricas que explican cada una de las variables de investigación, es decir, la cantidad de asociaciones y consorcios formados por los pequeños productores de palta Hass, medidas sanitarias y fitosanitarias, exportaciones palta Hass, crecimiento tecnológico, sus definiciones y principales instrumentos de valoración.

En el Capítulo II enmarca la metodología de investigación siendo de enfoque cualitativo, diseño no experimental y teniendo como población y muestra el distrito de Motupe, departamento de Lambayeque, específicamente pequeños productores de palta Hass ubicadas en esta área geográfica, en representación de sus miembros o socios. Las técnicas de recolección de datos son las entrevistas a profundidad tanto a los pequeños productores o encargados de empresas productores de palta Hass, como a los especialistas de instituciones públicas; después se detallan las técnicas de procesamiento de la información y los aspectos éticos.

En el Capítulo III abarca principalmente los resultados, es decir, describe el análisis de los datos tras la investigación y el trabajo de campo, en el caso del presente estudio, los resultados abarcan las entrevistas realizadas.

El Capítulo IV resalta la discusión, finalmente se presenta las conclusiones y recomendaciones. Así como las referencias bibliográficas y los anexos.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1. Descripción de la situación problemática

La globalización ha causado que los mercados se encuentren en constante cambio e interconectados, lo cual ha generado un acercamiento entre personas y negocios. Dentro del ámbito internacional, se puede observar que la producción, venta, exportación y consumo de palta Hass tiene una acogida muy favorable, y cada vez se apertura hacia nuevos mercados.

Según la Oficina comercial de Chile en RP China- Pro Chile. (2014) analiza las diversas características de este mercado como el cumplimiento de las principales barreras de ingreso, así también como cuáles son los países que exportan hacia este mercado como el caso de México y EE. UU.

Si bien es cierto Chile también posee un TLC con China, pero su arancel es de 2% en este producto. La ventaja que posee es un estudio de mercado y como sus productores pueden lograr exportar sus productos ya sea en asociaciones otorgando sus productos a acopiadoras. Se puede analizar que Chile ha tenido una gran evolución ya que utiliza favorablemente los acuerdos y tratados internacionales en beneficio de sus agricultores y empresas nacionales.

El secretario mexicano de Comercio en Shanghai predice que, de aquí a una década, China superará a los Estados Unidos y se convertirá en el mayor importador de aguacates mexicanos. México y Chile son los dos principales productores de esta fruta. Los aguacates chilenos son más baratos, mientras que los mexicanos tienen una mejor calidad. De cada diez aguacates vendidos en T-mall, siete proceden de México. La demanda de esta fruta en China está creciendo con rapidez y la competencia entre los

productores de los dos países latinoamericanos va en aumento. (FreshPlaza, 2018, párr.2).

Lo cual representa una ventaja competitiva sobre los productores del mundo porque México es el único país con disponibilidad del fruto durante las 52 semanas del año más, aunque la tendencia en el consumo crece cada día más.

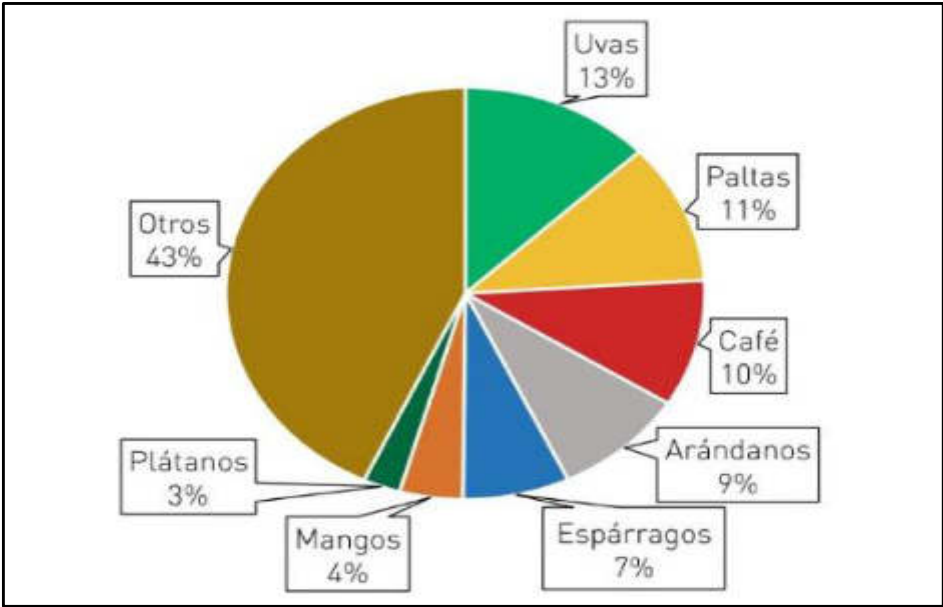


Figura 1. Principales productos de agroexportación del 2018 (%)
Fuente: Reyes (2018)

Se detalla los principales productos de agroexportación en el 2018, son principalmente las uvas, paltas, café, arándanos, espárragos, mangos, plátanos, entre otros. Por lo cual se puede analizar que los productos en su mayoría son no tradicionales los cuales se exportan en gran cantidad, también puede observar que la palta cuenta con un 11% lo cual cada año va en aumento (Reyes ,2018).

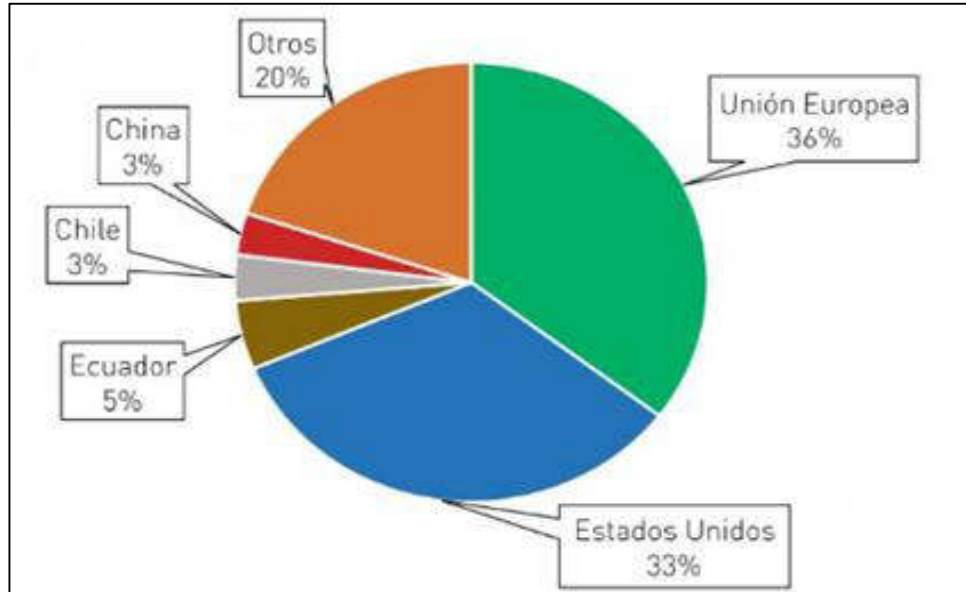


Figura 2. Principales mercados de agroexportación del 2018 (%)
Fuente: Reyes (2018)

En la figura anterior se puede observar que uno de los mercados con mayor porcentaje es la Unión Europea, lo cual es un factor positivo para nuestras exportaciones, asimismo para la salida de nuevos productos no tradicionales. A su vez se observa que China alcanza un 3% del mercado, esto incluye a todos los productos entre ellos la palta. Como bien se sabe China posee una gran población, donde se puede descubrir nuevos mercados (Reyes, 2018).

La situación actual de las exportaciones peruanas hacia China, desde la implementación del TLC, en el año 2015, en ese año se dio la incorporación del 0% de arancel. Lo que ha conllevado desde entonces al incremento de la producción de palta a nivel nacional, lo cual a su vez ha generado mayores puestos de trabajo.

Perú posee 0% de arancel hacia China, lo cual es una ventaja frente al mercado mexicano. Asimismo el ingreso de la palta Hass a China podría ir juntamente con un buen trabajo de marketing, promoviendo el uso no solo en comidas sino en productos cosméticos.

Hace algunos años se pensaba que China no era un mercado potencial para muchas empresas. En la actualidad la palta Hass es vista como un fruto exótico dentro de ese mercado, siendo un factor importante para su comercialización.

Tabla 1.
Exportaciones peruanas de palta a China por TN

Código del producto	Descripción del producto	Perú exporta hacia China									
		Cantidad en 2014	Unidad	Cantidad en 2015	Unidad	Cantidad en 2016	Unidad	Cantidad en 2017	Unidad	Cantidad en 2018	Unidad
080440	Aguacates "paltas", frescos o secos	0	TN	59	TN	1869	TN	4628	TN	11845	TN

Fuente: Trademap (2019)

Haciendo una comparación en actualidad con lo que se pensaba hace algunos años, el enfoque de China y el consumo ha cambiado, ya que se puede analizar de acuerdo a la Tabla 1, que a partir del año 2015 se puede observar un incremento en cantidades exportadas hasta el año 2018; es importante aclarar que Perú es uno de los principales exportadores de palta en China a partir del año 2018, y que es un competidor directo del mayor productor de palta que es México.

Por lo cual este incremento se debe gracias a los hábitos alimenticios que han evolucionado por las costumbres extranjeras del consumo sano, en este caso la palta ha ingresado a China un producto nutritivo, el cual no solo es utilizado como fruto sino también en el ámbito de la belleza y cuidado personal.

Tabla 2.
Los 6 primeros países importadores de palta de Perú por TN

Importadores	2014	2015	2016	2017	2018
	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas
Mundo	300010	No hay cantidades	355741	410201	559837
Países Bajos	105010	122455	144939	164223	230821
Estados Unidos de América	105535	85972	81827	111627	133044
España	38694	37311	49727	50324	72581
Reino Unido	21953	32431	36760	38577	46965
Chile	6209	11540	12568	10837	25415
China	0	109	1989	4710	12065

Fuente: Trademap (2019)

Como se puede reflejar en la Tabla 2, las exportaciones de palta hacia otros países han ido incrementando notablemente y ha sufrido variaciones consecutivamente hasta el año 2018.

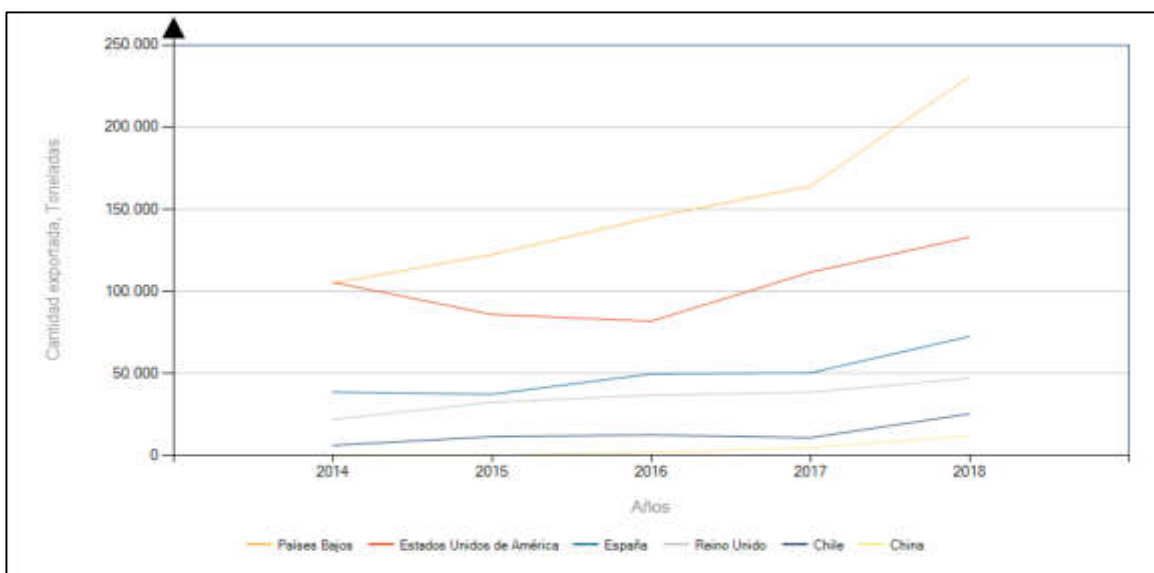


Figura 3. Los 6 primeros países importadores de palta de Perú por TN

Fuente: Trademap (2019)

Asimismo en la Figura 3, cabe resaltar que los principales 6 importadores en la lista son los Países bajos, EE.UU, España, Reino Unido, Chile y China. Si apreciamos la Tabla 2, podemos observar que los Países Bajos ha sido nuestro mayor agro importador sin tener variaciones del 2014 al 2018, de igual manera que Reino Unido. En la misma tabla se puede apreciar el incremento de las importaciones por parte de China a partir del año 2015.

Las exportaciones de palta han crecido considerablemente durante el período 2014 - 2018, debido a un mayor consumo en los principales países importadores de palta, de acuerdo con su calidad, precio y volumen de producción. En el Perú, la calidad de la palta es muy buena y el precio puede variar según la temporada de cosecha, si se trabaja y se organiza mejor a los productores de palta se puede llegar a desplazar a Chile, y ser uno de los primeros exportadores de palta Hass.

En nuestro país existe una entidad llamada SIERRA EXPORTADORA, la cual actualmente viene implementando diversos recursos para la ayuda de algunos productores de este sector, que solo se dedican a la comercialización a nivel nacional. Con ello se puede afianzar y construir nuevos mercados en el exterior, creando mayor número de asociaciones cooperativas u otros.

La problemática que pretende abordar la presente investigación es:

- Desconocimiento por parte de los productores de palta Hass sobre las especificaciones legales, barreras no arancelarias y cumplimiento de medidas sanitarias y fitosanitarias.
- La falta de apoyo del gobierno peruano a los productores, que exportan palta Hass, ello se debe a la falta de asesorías en especificaciones legales, y cumplimiento de medidas sanitarias y fitosanitarias.
- Falta de implementación de asociaciones y consorcios para el aumento de la oferta exportable.

- Un factor que perjudica también es la falta de capacidad productiva de palta Hass entre los pequeños y medianos productores, ya que China es un mercado muy proteccionista.

2. Formulación del problema

2.1 Problema general

- ¿Cuál es el impacto del TLC del Perú con China en el desarrollo de los productores de Palta Hass del Distrito de Motupe en el departamento de Lambayeque, en el periodo 2016-2018?

2.2 Problemas específicos

- ¿Cuál es el impacto de las especificaciones legales barreras, no arancelarias y cumplimiento de medidas sanitarias y fitosanitarias en los productores de Palta Hass del distrito de Motupe en el departamento de Lambayeque, en el periodo 2016-2018?
- ¿Cuál es el impacto entre la falta de apoyo del gobierno peruano a los productores de Palta Hass del distrito de Motupe en el departamento de Lambayeque, en el periodo 2016-2018?
- ¿Cómo impacta la creación de asociaciones y consorcios en los pequeños productores de palta Hass del distrito de Motupe en el departamento de Lambayeque, en el periodo 2016-2018?

3. Objetivos de la Investigación

3.1 Objetivo general

- Analizar el impacto del TLC del Perú con China en el desarrollo de los productores de palta Hass del distrito de Motupe en el departamento Lambayeque, en el periodo 2016-2018

3.2 Objetivos específicos

- Identificar el impacto de las especificaciones legales, barreras no arancelarias y cumplimiento de medidas sanitarias y fitosanitarias de palta Hass del distrito de Motupe en el departamento de Lambayeque, en el periodo 2016-2018.
- Determinar el impacto entre la falta de apoyo del gobierno peruano a los productores de palta Hass del distrito de Motupe en el departamento de Lambayeque, en el periodo 2016-2018.
- Determinar el impacto de la creación asociaciones y consorcios en los pequeños productores de palta Hass del distrito de Motupe en el departamento de Lambayeque, en el periodo 2016-2018.

4. Justificación de la investigación

Con la siguiente investigación se analizó el TLC Perú - China entre los productores con envíos al extranjero en este caso hacia China. Los resultados de la investigación proponen soluciones a los interesados, en especial a los productores. A continuación, se menciona el contexto del TLC Perú - China, y algunos temas importantes que apoyan la viabilidad de la investigación.

La Agencia Peruana de Noticias (2015) menciona, que desde hace algunos años se viene implementando programas que beneficiaran a los pequeños productores, pero ello se viene realizando en la sierra del país, y solo cubriría la demanda hacia mercados como EE.UU. y Reino Unido, ahora con la apertura hacia el mercado de China, esta demanda irá en aumento y se requerirá mayor número de hectáreas cosechadas, por ende, un mayor número de productores que podrán asociarse o formar cooperativas.

Gestión (2016), informa que los principales países productores de palta del mundo se unieron durante la Fruit Logística en Berlín (Alemania), para crear la primera entidad mundial de la palta, la Organización Mundial del Aguacate (WAO). El principal objetivo de la nueva organización es promover el consumo de aguacates en la Unión Europea,

Asia y otras partes del mundo, a través de programas autofinanciados de marketing colectivo.

La organización está compuesta por una junta directiva que representa los intereses de sus miembros; productores, exportadores e importadores de aguacates de todo el mundo. Los países miembros fundadores son Brasil, México, Perú, Sudáfrica y Estados Unidos. Con la creación de esta organización se fomenta al consumo de la palta en los países que la integra. De esta manera la producción de palta Hass en nuestro país tendrá un incremento favorable, observado en los últimos años en la exportación del producto, siendo los resultados favorables.

En la entrevista realizada a Arturo Medina el titular de PROHASS, este sostuvo como objetivo profundizar sobre la actualidad de la palta peruana y además estudiar estas limitaciones que poseen los pequeños productores de palta Hass. Por lo cual las exportaciones hacia el mercado chino han ido variando ya que 2015 se dio la desgravación arancelaria a este producto, con lo cual se pudo ingresar con mayor presencia al mercado chino. Desde hace algunos años se realizaba pequeños envíos a China, con lo cual se esperaba un incremento. Y así fue, ya que en el año 2015 las exportaciones de palta hacia China fueron mayores (Buonamico 2014).

Portal Frutícola (2015) menciona, desde que entró en vigor la desgravación arancelaria de la Palta Hass, la autoridad China AQSIQ Administración General de Supervisión de Calidad, Inspección y Cuarentena, otorgó el visto bueno para las primeras exportaciones de palta Hass realizadas por la empresa Camposol.

Mediante esta investigación también se podrá dar a conocer que la exportación de palta Hass hacia el mercado chino será muy beneficiosa, ya que la cantidad de población que tiene este país es muy amplia. Este trabajo podrá contribuir en la investigación respecto al tema de la agroexportación peruana, la cual actualmente se viene incrementando y se espera ingresar a mayor número de mercados con productos de calidad.

5. Importancia de la investigación

La importancia de la investigación es dar la situación actual de una población de productores interesados en producir y exportar palta Hass. Muchos de los casos su producción se realiza de manera empírica lo cual no aporta beneficios económicos en la población de productores de palta Hass en Motupe. Poder contribuir conocimiento a profesionales interesados en el tema, quienes puedan asesorar a los productores que no poseen el conocimiento y estén interesados en exportar y obtener beneficios del TLC con China.

La investigación no solo puede ser aplicada en el distrito de Motupe, sino también para todo el territorio nacional. Fomentar el desarrollo técnico, social y económico en la agroexportación. Incrementado el apoyo por parte del Gobierno regional y local en el cierre de brechas como el de infraestructura vial para la mejora de la logística tanto nacional como internacional. Poder fomentar el apoyo por parte de entidades privadas interesadas en agroexportación, así poder contribuir al distrito para su crecimiento y desarrollo.

6. Viabilidad de la investigación

En la investigación realizada, se pudo contar con el apoyo de productores y especialistas, a los cuales se entrevistó personalmente y se logró constatar la realidad del impacto de los beneficios o desventajas que trae consigo el TLC Perú - China.

Para la investigación se hizo uso de diversos recursos los cuales ayudaron a enfocarlos hacia el objetivo principal, lo cual será beneficioso para los protagonistas e interesados.

Dentro de la investigación se logró analizar diversos puntos de viabilidad el tema, y se llegó a la conclusión que es un tema actual y que ayudará a posteriores investigaciones, a los mismos productores y demás interesados respecto al tema de la exportación de palta Hass hacia China u otro mercado.

A continuación, se presentan tres puntos viables:

- Viabilidad técnica; con la siguiente investigación se logró desarrollar temas los cuales son de gran importancia tanto como para los productores, población de Motupe y otros departamentos del Perú, que puedan adecuar la información hacia sus intereses.
- Viabilidad económica; la investigación realizada requirió de pocos recursos económicos para la obtención de información, sin embargo, el tiempo y dedicación empleado fue grande y gratificante.
- Viabilidad social; el aporte de nuevos conocimientos nos ayudó aprender más sobre el tema investigado

6. Limitación

A continuación, se presentan algunas limitaciones presentadas a lo largo de la elaboración de la investigación:

- Limitaciones respecto al acceso a la información técnica, acceso a información de organismos del estado.
- Limitaciones respecto a la distancia que existe entre la ubicación de las investigadoras con el escenario de investigación.
- Limitaciones respecto a las empresas que se desea investigar y el acceso a su información como exportaciones u otra información necesaria para el análisis de la investigación.
- Limitación respecto a factor tiempo, ya sea de los especialistas para poder brindar entrevistas.

Las limitaciones fueron superadas debido a las facilidades que otorgaron los especialistas por ejemplo al acceso de la información técnica y a la información de los organismos de estado así como también las empresas después de las entrevistas brindaron información para la culminación de nuestra investigación, los cuales sin el contacto previo hubieran sido imposibles de obtener

Con respecto a la ubicación distancia y el tiempo estos se complementaron en los tres viajes, el primero de dos días en el año 2016, el segundo de cuatro días, y el tercero de siete días (2019), siendo estos dos últimos viajes en el transcurso del 2019.

7. Antecedentes de investigación

7.1 Antecedentes Nacionales

Naupari (2017), en su tesis titulada: “Estrategias para desarrollar la exportación de palta Hass a Estados Unidos por parte de los productores del Valle de Huayan - Huaral” presentado a la Universidad de San Martín de Porres, en la presente investigación se establecen estrategias para lograr una exportación exitosa de palta Hass a Estados Unidos, teniendo como población de investigación a los productores de Valle Huayan, basándose en un diseño exploratorio cualitativo. En esa investigación se utilizó herramientas para la recolección de datos como cuestionario y entrevistas a personas relacionadas con la producción y exportación de palta Hass. Como resultado de la investigación se puede afirmar que las estrategias identificadas para lograr la exportación de este producto son limitantes tales como el liderazgo en costos y la asociatividad.

Balvin (2016), en su tesis titulada: “Competitividad de la oferta exportable de la palta Hass (*Persea americana*) en el mercado de Estados Unidos” presentada en la Universidad Nacional Agraria La Molina, en la siguiente investigación realizada, se logró analizar los factores determinantes para la oferta exportable dentro de la cadena productiva de palta Hass, donde se evaluó la cadena de valor y las cinco fuerzas de Porter. Dicho análisis se basa en información geográfica, psicográficas y conductuales de EEUU. A su vez se comparó la ventaja comparativa que posee Perú con otros países que ofertan palta Hass, como Chile y México. Poder entender las conductas del mercado norteamericano es de vital importancia, ya que dicho mercado ha despertado un interés en el consumo por productos naturales, orgánicos, para el cuidado no solo de salud sino también del medio ambiente. Todas estas características son necesarias para poder ofertar un producto de calidad.

Cardenas y Figueroa (2015), en su tesis titulada: “El mercado canadiense; una oportunidad de negocio para las exportaciones de palta Hass peruana; periodo 2016-2020” presentada en la Universidad Privada del Norte; el objetivo de esta tesis es analizar el mercado canadiense como una oportunidad para las exportaciones de palta peruana Hass durante el periodo de estudio del 2016 a 2020, por lo que se afirma lo sostenido; teniendo una recomendación para las empresas en desarrollo lo cual es conformar o ser parte de una asociación que les ayudará a tener una ventaja competitiva, por lo cual podrán tener mayor presencia en el mercado canadiense.

Soto (2014), en su tesis titulada: “Propuesta de un modelo asociativo a productores de palta en el distrito de Motupe - departamento de Lambayeque” presentada en la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, enfatiza en conocer la situación de la actividad agrícola actual y su disposición de los productores de palta ante una iniciativa para la conformación de un modelo asociativo; en lo que también se analizó el interés por parte del gobierno en la contribución para el desarrollo económico de la población investigada, con lo que se concluyó la existencia de deficiencias por parte de los productores como la falta de conocimiento, falta de capacidad empresarial otros factores que se determinaron en la cual involucraría el hecho de formar una asociación. En esta investigación se identificó que no existe una asociación de productores de palta Hass en el distrito de Motupe y también que un porcentaje de la población investigada estaría dispuesto a formar parte de un modelo asociativo en este distrito.

7.2 Antecedentes Internacionales

Castañeda y Mariles (2018), en su tesis titulada “Proyecto de exportación de aguacate Hass del estado de Michoacan a Francia, como oportunidad de negocio (2017)” presentada en la Universidad Autónoma del Estado de México. El objetivo general de esta investigación fue demostrar una viabilidad y rentabilidad; en que se determinó que la propuesta de este proyecto es factible, aprovechando la capacidad de producción y la disminución de la desgravación arancelaria del tratado de libre comercio con la Comunidad Europea, ya que Francia es el segundo importador de aguacate Hass Michoacano.

Muñoz (2018), en su publicación titulada “La palta chilena en los mercados internacionales”; presentada por la oficina de estudios y políticas agrarias (ODEPA). Su objetivo general fue dar a conocer la evolución de Chile como productor de palta Hass en sus regiones; la metodología utilizada en este artículo fue un análisis comparativo de su producción y exportación con los principales países productores de palta Hass y la conclusión general fue que Chile está creciendo en su producción y exportaciones, asimismo está identificando nuevos mercados que poseen la disposición de pagar más por el producto.

Mora (2016), en su tesis publicada: “México exportador de Aguacate Hass a Holanda” presentado en el Instituto Politécnico Nacional Benito Juárez. Por consiguiente, en la presente investigación se determina los factores que implica el desarrollo de la exportación del aguacate Hass Michoacán a Holanda, teniendo que evaluar la capacidad de producción y considerando otros puntos determinantes como la calidad del producto, los canales de distribución, aspectos legales, características del producto requerido por el país de destino, entre otras. Se concluyó que el ámbito de mercadotecnia es fundamental para aumentar la demanda del mercado de destino dependiendo la empleabilidad de ello.

Martel (2016), en su tesis titulada: “Evolución de la industria de la palta en Chile los últimos 15 años (2000-2015)” presentada a la Universidad Gabriela Mistral, en la presente investigación se determina los aspectos relevantes del mercado, los aspectos tributarios y los instrumentos financieros que pueden ser utilizados, ante la volatilidad, por ello utilizaron un programa estadístico Crystal ball que ayudo a evaluar financieramente los flujos de caja de un proyecto real de cultivo y ventas de paltas, lo cual se concluye el aumento del consumo internacional de palta desde el año 2000 al 2015, por lo que Chile debe posicionarse respecto a sus principales competidores, sacando ventaja de la calidad del producto y teniendo en cuenta que no solamente se puede exportar el fruto sino otros derivados en cual puede incursionar en la exportación ya sea como aceite, comestibles o cremas de belleza.

Rodríguez (2016), en su tesis titulada: “Análisis de factibilidad de exportación de aguacate en estado natural desde la provincia de Santa Elena al mercado de Hungría amparado en el acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea” presentada en la Universidad de Guayaquil, la investigación se enfoca en analizar la evolución de las exportaciones de aguacate del Ecuador hacia la Unión Europea aprovechando los beneficios del acuerdo firmado y su competencia comercial de los países exportadores a Hungría utilizando un diseño descriptivo y exploratorio, en lo que se concluyó que ampliando a 200 hectáreas adicionales se podrá producir lo suficiente para incrementar las exportaciones de la compañía Agrinecua, Agrícola Innovadora Ecuatoriana C. Ltda siendo el proyecto rentable, lo cual generará menos costos determinados en el flujo de caja proyectado.

8. Bases teóricas

8.1 Tratado de Libre Comercio

Según Ministerio de Comercio Exterior y Turismo:

Un tratado de libre comercio (TLC) es un acuerdo comercial vinculante que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios. A fin de profundizar la integración económica de los países firmantes, un TLC incorpora además de los temas de acceso a nuevos mercados, otros aspectos normativos relacionados al comercio, tales como propiedad intelectual, inversiones, políticas de competencia, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, asuntos laborales, disposiciones medioambientales y mecanismos de defensa comercial y de solución de controversias. Los TLC tienen un plazo indefinido, es decir, permanecen vigentes a lo largo del tiempo por lo que tienen carácter de perpetuidad. (MINCETUR, s.f, párr. 1)

Actualmente, el Perú cuenta con 20 acuerdos comerciales, 6 acuerdos por entrar en vigencia y 5 acuerdos que se encuentran en fase de negociación, permitiendo muchos de ellos el ingreso arancelario preferente de los principales productos agropecuarios de exportación.

Por lo que desde la implementación de los TLC el Perú ha podido incrementar sus exportaciones no solo de materia prima sino también de productos con valor agregado, poder promover inversión entre otros aspectos.

Tabla 3.
Exportación FOB, según sector económico: Junio 2018

Sector económico	(Millones de US\$ de 2007)		Variación porcentual	
	Jun. 17	Jun. 18	Jun.18 / Jun.17	Ene-Jun.18/ Ene-Jun.17
Total 1/	4 017,3	4 460,2	11,0	9,8
I Productos tradicionales	3 084,9	3 347,7	8,5	6,1
Pesquero	230,2	230,0	-0,1	-23,5
Agrícola	35,5	37,2	4,6	2,9
Minero	2 487,2	2 648,6	6,5	8,3
Petróleo y gas natural	331,9	432,0	30,1	4,0
II Productos no tradicionales	924,5	1 106,3	19,7	21,3
Agropecuario	297,7	347,1	16,6	21,8
Textil	78,5	91,3	16,4	12,4
Pesquero	230,7	318,8	38,1	41,8
Químico	95,3	102,4	7,4	13,5
Metalmeccánico	41,5	57,0	37,5	19,2
Siderometalúrgico	94,7	101,5	7,2	7,5
Minería no metálica	47,5	47,8	0,7	10,2
Resto	38,6	40,4	4,7	3,8

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2018)

Como se observa en la Tabla 3, el volumen de exportación de productos no tradicionales reportó un incremento de 19.7 % en junio del 2018, de igual manera se ve reflejado un incremento en el similar mes del año anterior en los sectores económicos, como lo es principalmente en el rubro pesquero con un 38.1%, metalmeccánico con 37.5%, seguido del rubro agropecuario con 16.6% y el rubro textil con 16.4%. Por otro lado, el volumen de exportación de productos tradicionales reportó un incremento de 8.5% dentro de los cuales podemos decir que la actividad de petróleo y gas natural con lleva un crecimiento del 30.1%, seguido de la actividad minera con 6.5% y agrícola 4.6% excepto el pesquero que disminuyo en 0.1%.

8.1.1 Ventajas y desventajas

De acuerdo con MINCETUR,

Los tratados de libre comercio traen consigo beneficios que están relacionados no sólo con aspectos de tipo comercial, sino que son positivos para la economía en su conjunto: permiten reducir y en muchos casos eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio; contribuyen a mejorar la competitividad de las empresas (dado que es posible disponer de materia prima y maquinaria a menores costos); facilitan el incremento del flujo de inversión extranjera, al otorgar certidumbre y estabilidad en el tiempo a los inversionistas; ayudan a competir en igualdad de condiciones con otros países que han logrado ventajas de acceso mediante acuerdos comerciales similares así como a obtener ventajas por sobre los países que no han negociado acuerdos comerciales preferenciales; y, finalmente, fomentan la creación de empleos derivados de una mayor actividad exportadora. Asimismo, la apertura comercial genera una mayor integración del país a la economía mundial, lo que hace posible reducir la volatilidad de su crecimiento, el nivel de riesgo-país y el costo de financiamiento de la actividad privada en general (MINCETUR, s.f, párr. 3).

El desarrollo y fomento de trabajo a consecuencia de la firma de un tratado, es un aporte importante para nuestro país. Siempre se espera que lo planteado en un TLC se cumpla en la práctica, y que no solo beneficie a grandes empresas o solo a un país. Si bien es cierto este tipo de tratados ha beneficiado al Perú de alguna manera, a las empresas exportadoras e importadoras. Pero aún falta regular muchas medidas que pueda beneficiar a los pequeños productores, pequeñas empresas, que aún no cuentan con la capacitación necesaria, o quizás ni sabe que beneficios puede obtener si se rige a un tratado.

Sin embargo, no todos los sectores de la economía se benefician de igual manera con los tratados de libre comercio. Hay sin duda productos de mayor sensibilidad en el proceso de negociación que deben ser protegidos con determinados mecanismos de defensa comercial. Sin embargo, los efectos negativos sobre ciertos productos también pueden atenuarse y de mejor manera si se toma las medidas adecuadas para impulsar su competitividad o en todo caso incentivar su reconversión hacia actividades con un mayor potencial de crecimiento (MINCETUR, s.f, párr.4).

Si bien es cierto los acuerdos comerciales eliminan la mayor parte de aranceles con los socios comerciales siendo las barreras arancelarias o no arancelarias las medidas legales o normativas que dificultan el ingreso de un producto a determinado mercado, estas barreras se representan de diferentes formas como las medidas fitosanitarias y sanitarias, hasta la imposición de cuotas de importación, reglas de competencia y subsidios. En un TLC se determina de manera puntual estas barreras, una forma de sacar provecho de los acuerdos comerciales es haciendo un trabajo conjunto tanto político como técnico desde SENASA, MINCETUR y Prom Perú.

8.2 Tratado de Libre Comercio Perú con China

A lo largo de los años China y Perú han tenido un vínculo muy grande respecto al comercio, por lo que desea expandir los mercados, y lograr un beneficio mutuo para ambos países. MINCETUR (s.f.).

Ello hace referencia a que si bien es cierto China es un país con un mercado amplio, existe muchas dificultades para el Perú respecto al ingreso de nuestros productos e incluso de nuestras inversiones, para lo cual diversos ministerios están desarrollando diálogos para que esta situación sea más equitativa y justa. China es un país protector

y cuida su producción nacional, e incluso vienen invirtiendo hace años en minería y textiles en nuestro país.

El Tratado de Libre Comercio entre Perú y China fue suscrito el 28 de abril del 2009 y entro en vigencia a partir del 01 de marzo del año 2010.

Dentro de este tratado se negociaron diversos temas importantes como el acceso a mercados, cumplimiento de reglas de origen, respeto de requerimientos aduaneros, inversiones, entrada de personas por tiempo determinado, propiedad intelectual entre otros aspectos relevantes.

Si bien es cierto el tema elegido es relativamente nuevo, ya que los beneficios del TLC se están viendo con mayor fuerza en los últimos años, debido a que muchos productos en el año 2015 sufrieron una desgravación arancelaria en enero de ese año, donde se redujo al 0% de arancel lo cual es más beneficioso para el país.

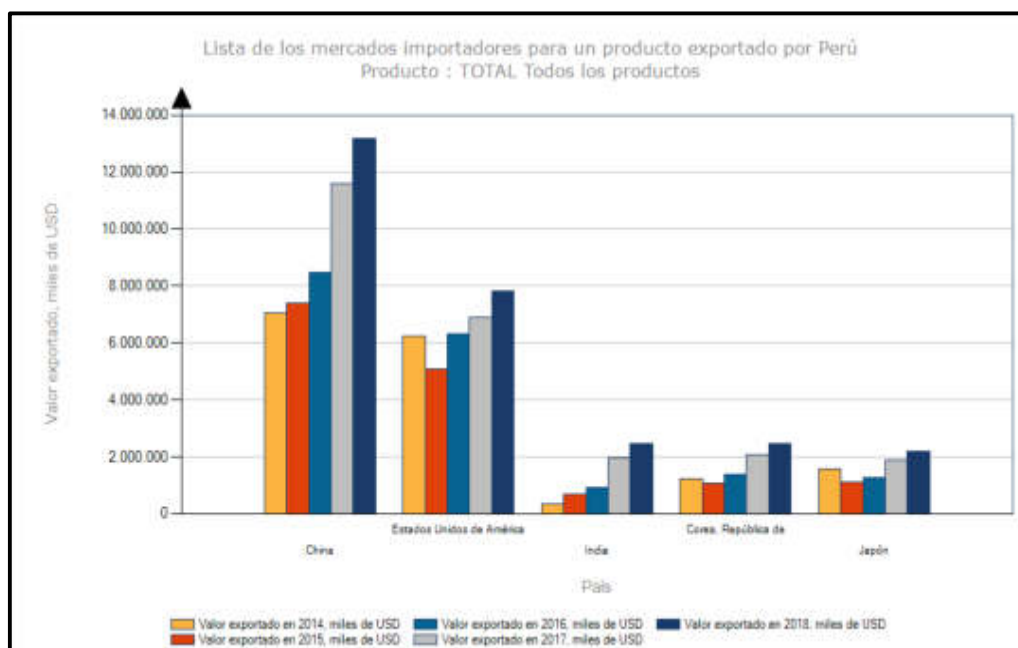


Figura 4.Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Perú

Fuente: Trademap (2019).

Como se observa en la Figura 4, el mercado de China es uno de los principales países receptores de los productos peruanos exportados, desde el 2014 al 2018 se puede verificar un crecimiento al transcurso de los años en valores exportados en miles de dólares, dejando en segundo lugar a EE.UU.

Tabla 4.
Principales países de destino de las exportaciones: Junio 2018

País	(Millones de US\$ de 2007)		Variación porcentual	
	Jun. 17	Jun. 18	Jun.18 / Jun.17	Ene-Jun.18/ Ene-Jun.17
Tradicional				
China	1 221,02	1 414,58	15,9	10,5
EE.UU.	184,92	335,24	81,3	47,7
Corea del Sur	276,83	297,94	7,6	61,2
Japón	81,17	255,88	215,2	22,0
Brasil	252,03	168,87	-33,0	6,2
España	112,88	134,58	19,2	-4,5
India	95,69	101,75	6,3	59,8
No Tradicional				
EE.UU.	219,09	240,65	9,8	14,4
España	76,95	107,91	40,2	49,2
China	60,36	72,73	20,5	26,7
Países Bajos	58,84	69,27	17,7	38,7
Ecuador	42,79	61,54	43,8	20,3
Chile	47,41	53,26	12,3	7,5
Colombia	37,77	51,09	35,3	4,5

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2018).

En la Tabla 4, se constata que el primer semestre del 2017 en los productos tradicionales el primer país que encabeza la tabla es China pasando a importar Productos Tradicionales que representa un valor \$1221.02 millones de dólares en el primer semestre del 2017 a \$1414.58 millones de dólares en el primer semestre del

2018 teniendo un incremento del 15.9%. En el caso de los productos no tradicionales podemos constatar que China se encuentra en el tercer lugar, en el primer semestre del 2017 representa un valor \$60.36 millones de dólares a \$72.73 millones de dólares en el primer semestre del 2018.

8.3 Requerimientos técnicos del mercado de China

MINCETUR menciona:

La AQSIQ es el órgano administrativo ministerial responsable a nivel nacional de la calidad, metrología, inspección de entrada y salida, cuarentena de animales y plantas, seguridad alimentaria de importaciones y exportaciones, certificación y acreditación, normalización y aplicación de la ley administrativa (MINCETUR, s.f, p. 24).

El órgano regulador de China nos menciona una rigurosa selección y manejo de entrada y salida de mercancías a su país. Las cuales deben contar con certificaciones, acreditaciones y normativa todo ello conforme a ley. Esto nos demuestra que China para ser un país grande y lleno de mercancías exportables tiene una regulación eficaz con sus productos, lo cual es beneficioso para ambas partes ya que lo primordial es cuidar el bienestar del consumidor final.

Según MINCETUR (s.f); “Desde 1980, China siempre se ha referido a las normas internacionales como la base para sus regulaciones técnicas, las cuales se convierten en importantes políticas económicas y técnicas” (p. 25).

Demostrando así, que China desde hace unos años cuida mucho el poder cumplir con la normativa internacional, ya que ellos trabajan dentro de un mundo globalizado, se puede deducir que un factor primordial para su comercio exterior es cumplir con las normas de los países con los cuales trabaja, y al momento de empezar a trabajar con el Perú, ellos han realizado un estudio de cuáles son los requerimientos que el Perú

solicita y que, a la vez, nuestro país debe cumplir, de esta manera se asegura el desarrollo económico tanto de su país como del nuestro.

De acuerdo con MINCETUR;

Conforme a la Ley de Normalización de la República Popular de China, existen dos tipos de normas en China: el obligatorio y el recomendado. Las normas obligatorias en China están relacionadas directamente con objetivos legítimos tales como la seguridad de los productos, la salud y la protección del medio ambiente, entre otros. (MINCETUR, s.f, p. 25).

De acuerdo a lo mencionado China hace cumplir la seguridad de sus productos, protección del medio ambiente el cual es un factor muy importante en la actualidad y en el comercio internacional, todo ello es lo que se conoce como regulación técnica y ello se cumple en base al Acuerdo sobre obstáculos técnicos para el comercio (OTC). Todas estas normas y regulaciones son publicadas en el diario oficial de la AQSIQ y la Normalización de China.

MINCETUR señala:

Las normas recomendadas en China están en plena conformidad con las normas del Acuerdo sobre los OTC, y todas ellas se adhieren a las directrices y recomendaciones correspondientes de la Organización Internacional para la Normalización (ISO) y Comisión Electrotécnica Internacional (IEC). (MINCETUR, s.f, p. 25).

Ello nos muestra que China tiene regulaciones internas obligatorias que deben ser cumplidas y de otro lado unas normas recomendadas sobre organizaciones internacionales, tanto de normalización como de electrotécnica lo cual es muy importante en el ámbito comercial.

8.4 Exportación

La exportación es una actividad vital dentro de los negocios internacionales y consiste en comercializar los productos o servicios fuera de los límites territoriales de los países al que pertenece el oferente; junto con las importaciones integra el concepto de comercio internacional. Tener un negocio de alcance internacional representa oportunidades y riesgos, y un conjunto de actividades para desenvolverse en el contexto global. (Lerma y Márquez, 2010, p.539).

Se puede distinguir de este concepto según el autor, es la salida de alguna mercancía fuera del país que posteriormente será comercializada, esto implica producto o servicio.

Tabla 5.
Exportaciones peruanas de palta al mundo.

Importadores	Valor exportado en 2014	Valor exportado en 2015	Valor exportado en 2016	Valor exportado en 2017
Países Bajos	96581	117599	163402	206002
Estados Unidos de América	120965	83134	74919	175181
España	47689	50471	78130	88964
Reino Unido	18685	31914	44231	58050
China	0	104	4580	13442
Chile	3325	13380	12480	10028
Japón	195	39	2050	9248
Hong Kong, China	2106	975	4622	5362

Fuente: Trademap (2019)

En la Tabla 5, podemos observar el comportamiento de las exportaciones hacia los principales importadores como, Países Bajos, Estados Unidos, España entre otros, y

su incremento de las exportaciones que se presentan en miles de dólares americanos, desde el año 2014 hasta el 2017.

También se puede observar que Perú empieza a ingresar al mercado de China a partir del 2015 con un incremento notable en las exportaciones de nuestro país. Hay que tener en cuenta que este cambio favorable se debe a que Perú en el 2015 el arancel es de 0% para las exportaciones de palta hacia China.

➤ **Competitividad**

La Cámara (2016), menciona “Retomar la competitividad e incorporar la innovación son pilares que merecen atención y que demandan el trabajo conjunto del sector público y privado”(p.6).

En esta cumbre que se llevó a cabo en el año 2016, muchos especialistas del sector mencionaron que el Perú ha sufrido una pérdida de competitividad, y que deben enfocarse en la innovación para que pueda insertarse al Perú a las cadenas globales de valor.

De acuerdo a Mongilardi,

Las acciones más importantes que propone la CCL se basan en cuatro pilares: un adecuado aprovechamiento de los acuerdos comerciales ya suscritos; la implementación de acciones que promuevan y desarrollen las exportaciones; la mejora de la infraestructura, la logística del comercio y la legislación de aduana; y finalmente el fomento a la exportación de servicios.

(Mongilardi, 2016, p.3).

Es muy importante poder aprovechar los acuerdos comerciales que posee nuestro país, uno de ellos el TLC de Perú con China, el cual se debe aprovechar al máximo. Uno de los pilares importantes en mención es la promoción y desarrollo de las exportaciones y se menciona que el Perú aumento el porcentaje del Drawback de un 3% a 4% pero solo hasta el 2018, lo que dificulta a las exportaciones peruanas, por lo tanto debería aun permanecer en vigencia ya que de esta manera se promueve a seguir exportando nuestros productos.

La mejora en nuestra legislación es muy importante, también en la normativa técnica peruana no solo interna sino también externa. El Perú debe ser muy cuidadoso en la entrada y salida de mercancías, ya que eso asegura la calidad y seguridad de los productos. En la mayoría de las exportaciones son de productos tradicionales, y el porcentaje de productos no tradicionales es mínima, se debe fomentar la exportación de más y mejores productos, asimismo poder afianzar nuestras empresas peruanas, promover a la formalidad de las mismas de esta manera se puede mejorar nuestra competitividad a nivel internacional.

Según el ex ministro menciona; “Internacionalizar a la empresa peruana, sobre la base de nuevos modelos de negocios innovadores y que hagan una combinación eficiente entre la tecnología y nuestras fortalezas productivas, permitirá que el sector exportador sea más competitivo” (Ferreyros, 2016, párr. 6). Es muy importante tener en cuenta el trabajo en sinergia que deben realizar todos los ministerios de nuestro país, ya que no solo la competitividad exportadora depende del MINCETUR, sino también del ministerio de transportes que es responsable de la adecuada infraestructura, en el ámbito de educación el cual es un pilar importante para crear una conciencia desde los inicios en la educación, ya que no solo desarrolla a nuestro país en el ámbito comercial sino también hace más competentes a nuestros ciudadanos. Un correcto uso de las herramientas ya sea tecnológicas y económicas pueden hacer que el Perú sea un país más competitivo a nivel mundial.

Dentro de la comercialización se involucran varios factores, tanto económicos como sociales, los cuales se ven reflejados en posteriores contratos que se puedan dar. Es importante tener en cuenta estos aspectos, ya que de alguna manera nos involucramos con otros países con diferentes culturas, con diversas economías y políticas y se debe estar preparado para realizar una correcta gestión.

8.5 Importaciones de China

Se menciona respecto a las importaciones de China poseen ciertas regulaciones comerciales, como por ejemplo los impuestos compensatorios y antidumping. Los cuales se pueden aplicar a bienes que dañe o amenace la industria de China, en lo que refiere a los mercados de exportación. MINCETUR (s.f).

Si bien es cierto el Perú ha protegido mucho de sus productos, para que no sean desplazados por las importaciones chinas como es el caso de la ropa entre otros, estas medidas salvaguardan nuestra economía.

Los principales productos que China exporta a Perú son productos de alta y nueva tecnología, mecánicos y electrónicos, entre otros. Y el Perú solo exporta productos tradicionales como la harina de pescado y minerales.

Si bien se sabe China en su gran mayoría importa productos tradicionales, en su mayoría materia prima, lo cual no ha sido muy equilibrado con las importaciones que realiza el Perú; el cual sí importa productos terminados. Hace unos pocos años la importación China por los productos no tradicionales ha tomado mayor fuerza, y la palta Hass es uno de estos casos. A continuación, un cuadro de las importaciones chinas respecto a la palta Hass:

Tabla 6.**Importaciones de China / Producto: 080440 Aguacates frescos o secos.**

Exportadores	Valor importado en 2014	Valor importado en 2015	Valor importado en 2016	Valor importado en 2017	Valor importado en 2018
Perú	0	303	10898	22246	49178
México	11663	38145	31750	31228	48197
Chile	293	6720	35737	53766	35368
Nueva Zelandia	0	0	0	0	637
Corea, República de	0	0	3	0	0
Indonesia	0	0	0	11	0
Filipinas	0	0	0	1	0

Fuente: Trademap (2019)

En la tabla anterior, se muestra cuáles son los principales proveedores de palta de China, donde podemos observar que en primer lugar en el 2014 se encuentra México, que si bien se sabe es uno de los mayores productores de palta en el mundo, seguido de Chile, y en los últimos años se puede observar un incremento favorable de las importaciones de China con Perú, dejando en el 2018 en segundo lugar a México.

8.6 Barreras arancelarias y no arancelarias

En el ámbito arancelario se menciona que:

Además de los aranceles, China ha implementado otras políticas en la gestión de comercio exterior que incluyen: reglas de origen, sistema de licencias de importación, valoración aduanera, inspección pre embarque, normas y regulaciones técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias y defensa comercial. Después de la adhesión de China a la OMC, el gobierno chino ha realizado grandes esfuerzos para garantizar que las políticas adoptadas sean congruentes con la OMC. (MINCETUR, s.f, p. 19).

China es muy cuidadoso con su seguridad en temas de salud y calidad, y maneja barreras no arancelarias tal y como se menciona que son las medidas sanitarias y fitosanitarias, regulaciones técnicas, cumplimiento de la normativa internacional entre otros. Todo ello hace que el ingreso de un producto a China sea de gran dificultad para el Perú.

Siguiendo con el tema de aranceles; “Tasa arancelaria de la NMF, tasas arancelarias de tratados, tasas arancelarias preferenciales especiales, tasas arancelarias generales, tasas de cuotas arancelarias y tasas arancelarias temporales”. (MINCETUR, s.f, p. 18). China respeta y cumple la normativa impuesta por la OMC y para todos los países que estén dentro deben cumplir con la normativa arancelaria. Respecto a las tasas arancelarias de tratados, estas son cumplidas por los países que han firmado un tratado como es el caso de Perú y China, habiéndose firmado un tratado previo y como resultado se vieron afectados muchos productos de manera positiva para el ingreso a China, ya que los aranceles han disminuido paulatinamente como el caso de la palta.

Según el Ministerio de Economía y Finanzas (s.f), menciona:

La política arancelaria de los últimos años se denominó "de arancel plano", el cual en realidad nunca fue plano por la inmensa dispersión, perforaciones y desviaciones de comercio que generaron los convenios y acuerdos bilaterales y multilaterales y que ha sido uno de los factores de la grave crisis industrial del Perú. Este llamado arancel plano sólo existe en muy pocos países subdesarrollados. (MEF, s.f, párr. 21).

Con lo mencionado anteriormente, el Perú cuenta con una política arancelaria que carece de solidez. Lo cual también es un problema para nuestro país, ya que no determina un arancel específico para cada situación, como en el caso de China.

➤ **Partida arancelaria**

Tabla 7.
Partida Arancelaria

Partida arancelaria	0804400000.00
Descripción arancelaria	Aguacates (Paltas), frescas o secas

En la tabla anterior podemos observar la partida arancelaria de 11 dígitos utilizada para la exportación de Palta.

➤ **Medidas impositivas**

Tabla 8.

Medidas impositivas para las mercancías de la subpartida nacional 0804.40.00.00 establecidas para su ingreso al país.

Gravámenes vigentes	Valor
Ad/valoren	6%
Impuesto Selectivo al consumo	0%
Impuesto General a la ventas	0%
Impuesto de Promoción municipal	0%
Derechos Especificos	N.A
Derechos Antidumping	N.A
Seguro	2.50%
Sobretasa	0%
Unidad de medida	(*)

➤ **Normas de origen**

Según el MINCETUR (s.f); *“En China, las reglas de origen se dividen en reglas preferenciales y reglas no preferenciales”* (p.21). China posee reglas no preferenciales muy definidas, como la medida antidumping, de anti-subsidio, de contrataciones públicas, estadísticas comerciales entre otras. Respecto a las reglas preferenciales que China posee respecto a tratados y negociaciones comerciales con algunos países.

Asimismo, se menciona:

De acuerdo a las Reglas de Origen del TLC firmado por China con otras partes, los productos pueden estar clasificados en tres tipos: productos obtenidos o producidos íntegramente por la parte exportadora; productos elaborados conforme a las disposiciones correspondientes, pero que no son obtenidos o producidos íntegramente por la parte exportadora; y, los productos con las reglas específicas para productos. Se debe hacer referencia a los contenidos de los documentos relevantes. (MINCETUR,s.f, p.22).

Con lo mencionado se puede decir que China cuida mucho la clasificación de los productos que son importados y exportados, lo cual ayuda a obtener un mejor orden y clasificación, para ambas partes ya que facilita la regularización de los productos.

Las reglas de origen peruanas están basadas en normas positivas, neutrales y transparentes. Sólo se usa un criterio negativo para explicar una norma positiva. Todas las reglas de origen son aplicadas de manera imparcial, transparente y neutral. En este sentido, las reglas de origen preferenciales y no preferenciales deben ser publicadas oficialmente, así como cualquier cambio con respecto a estas. Estos cambios no son retroactivos. (MINCETUR,s.f, p.22).

En cambio, el Perú cuenta con una normativa más generalizada e imparcial para todos los productos, lo cual para muchos productos exportados puede dificultar el ingreso a otros países, como en el caso de China que es más riguroso con este tema.

8.7 Medidas sanitarias y fitosanitarias

Según MINCETUR (s.f) indica que China cuenta La Administración General de Supervisión de Calidad, Inspección y Cuarentena de la República Popular de China (AQSIQ) es responsable de la entrada y salida de plantas y animales y sus productos; y, de la seguridad alimentaria. Con ello se sabe que China es un país que protege mucho la entrada y salida de animales y productos. Esta entidad es la que autoriza el ingreso de algún producto a su país, y decide si es que posee riesgo. Para lograr todo ello realizan previamente un estudio del producto que va a ingresar. Los permisos de ingreso solo son válidos por seis meses, y tienen que ser previos a la importación. Para ello las plantas o animales deben estar en cuarentena por un determinado periodo a la evaluación. Si todo ello es conforme se notificará 20 días después de realizada la evaluación con los resultados, de ser positivo se procedería a importar.

En el caso del Perú las autoridades que regulan las medidas sanitarias y fitosanitarias son el Ministerio de Agricultura, el Ministerio de Producción y el Ministerio de Salud, en lo que respecta a medida fitosanitaria y zoonosanitaria la autoridad competente es la Oficina del Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA) del Ministerio de Agricultura. Respecto a la seguridad alimentaria es la Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA) del Ministerio de Salud. Sobre los temas sanitarios de los productos hidrobiológicos, los responsables son El Instituto Tecnológico Pesquero (ITP) del Ministerio de la Producción. Si bien es cierto Perú posee mayor cantidad de órganos competentes respecto a las medidas sanitarias y fitosanitarias, lo cual puede ser beneficioso ya que se puede normar y regularizar de manera específica a los productos que se pueden exportar o importar.

En el Perú se firmó el Protocolo de Requerimientos Fitosanitarios para la exportación de Palta del Perú a China entre la Administración General de Supervisión de Calidad, Inspección y Cuarentena de la República Popular de China y el Ministerio de Agricultura y Riego de la República del Perú, con el cual se busca poder exportar un

producto de calidad, toda la información ha sido en base al análisis que se realizó por parte de SENASA.

8.8 Productores de palta Hass

MINAGRI (2015) El productor Agrario es una persona natural o jurídica que adopta las principales decisiones acerca de la utilización de los recursos disponibles y el uso de los suelos con fines agrarios, que asume la responsabilidad técnica y económica del proceso de la producción agraria.

Entonces un productor de palta es aquel que utiliza los suelos con fines agrarios para el cultivo de palta en su variedad. El fruto del palto tiene 500 variedades de paltas, en las cuales la más comercial en el mundo es la Hass, ya que posee grandes características como poseer 12 de las 13 vitaminas existentes. Este fruto tiene una vida post cosecha muy favorable y se puede apreciar más fácil el grado de maduración, gracias al cambio de color de la cascara de verde a marrón oscuro.

8.9 Propiedades de la palta

Ramos, J. (2014) menciona que este tipo de palta ha sido obtenida luego de una selección entre las que tiene su origen en Guatemala. La palta Hass es muy sensible al frío en especial en la etapa de floración, también posee una alta sensibilidad a la humedad. Es por ello no se recomienda ser sembrada en zonas con fuertes vientos, ya que no es provechoso para su crecimiento. La palta en la actualidad posee un alto nivel de productividad, gracias a la calidad de la pulpa, y su cascara gruesa de color cambiante, la cual le permite ser transportada por largas distancias.

➤ **Valor Nutricional**

Tabla 9.
Valor Nutricional de la palta Hass

Valor Nutricional de la Palta en 100 gr de contenido comestible	
Calorías	132
Calcio (mg)	30
Carbohidratos (g)	5.6
Proteínas (g)	1.7
Fosforo (mg)	67
Hierro (mg)	7
Grasa (g)	12.5
Vitamina A (UI)	666
Vitamina B (mg)	10.7
Vitamina B2 (mg)	2.4
Ac. Ascórbico (mg)	7

Dentro de la información nutricional observamos la cantidad de vitaminas que posee la palta entre otros nutrientes. Asimismo, dicha información es muy importante, para el envío de las paltas hacia el extranjero, ya que se encuentra dentro de los requisitos obligatorios.

➤ **Formas de presentación**

Tabla 10.
Formas de presentación de la palta

Calibre	Peso (gr)
2	>1220
4	781-1220
6	576-780
8	461-575
10	366-460
12	306-365
14	266-305
16	236-265
18	211-235
20	191-210
22	171-190
24	156-170
26	146-155
28	136-145
30	125-135

Se muestra en la tabla anterior el número de calibre, el cual es una manera de clasificar las paltas cuando sea requerido.

Respecto a la calidad de la palta en su especie Hass, en su tesis Salas indica:

“Proviene de California y pertenece a la raza guatemalteca. El fruto tiene una forma oval piriforme, tamaño promedio (200 a 300 gramos), excelente calidad, piel gruesa, rugosa,

se pela fácilmente y presenta color verde a oscuro violáceo cuando el fruto ya ha madurado. Es la más cultivada a nivel mundial” (Salas, 2012, p.36).

A lo cual podemos afirmar que el calibre dependerá del peso que tiene la palta, la forma el tamaño es consecuencia de ello. Así como la rugosidad de esta especie de palta hace al producto más fácil de transportar.

8.10 Queresas

Las queresas son pequeños insectos cubiertos por una escama dura o blanda. Las escamas están formadas por la cera y pedazos de piel que produce el mismo insecto cuando se posa en el fruto. Muchas de estas especies no parecen insectos ya que no poseen ni patas ni antenas y son de color blanco como pequeños puntos.

8.11 Productores de palta Hass en Motupe

Andina Agencia Peruana (2016, párr.3-4) Puntualizó que en Motupe existen unos 200 productores de palta entre grandes y pequeños. “El mayor tamaño de las plantaciones de palta está concentrado en los sectores Palo Blanco y El Arrozal, entre otros. En Motupe se aglutina unas 400 hectáreas de este nutritivo producto de exportación en Motupe funcionan dos plantas procesadoras de palta que comercializan palta en las presentaciones de congelada, palta en cubitos que se envía el mercado del exterior”. En Motupe hoy en día ha generado una oportunidad de trabajo, ya que no solo en Motupe exporta palta, sino que a su vez también exporta mango, maracuyá y uva. Siendo el clima y la tierra de mucha ayuda al cultivo de estos frutos.

8.12 Cantidad productores

Como podemos observar en la Tabla 11, muestra la lista de 17 personas naturales y jurídicas en diversos poblados dentro del distrito, las cuales poseen entre 5 ha. a más de 100ha.

La lista de productores de Motupe brindada por la Agencia Agraria y la Agencia de SENASA de Motupe es:

Tabla 11.

Lista de Productores de Palta Hass en Motupe.

	Nombre Razón Social del Productor
1	PARODI VARSALLO, HÉCTOR.
2	OBANDO FALLA LUCHO HUMBERTO.
3	ESTELA DELGADO, SAUL.
4	AGROKARU SAC
5	PLANTACIONES DEL SOL
6	AGRICOLA. HMPM.S.A
7	AGRICOLA SAN ISIDRO SAC
8	INVERSIONES MARISAGUA SAC
9	AGRO EXPORT EL LIMON S.R.L.
10	ESPINOZA BURNEO
11	NATALIA ELIZABETH CORTEZ CHICOMA
12	LUNA ROJAS, NISAIAS AGILBERTO
13	OROZCO GALVEZ DURAND
14	CAJO PEREZ RUSBET JUAN
15	PLANTACIONES EL SOL
16	SILVA PAREDES, WILMER
17	DAPELO DE OBANDO, GLORIA.

8.13 Cantidad de Consorcios

Navarro, J. (2015) define el consorcio como la unión de entidades que busca un fin común en beneficio de los asociados, lo cual se determina como una estrategia de desarrollo para los involucrados en la cual comparten objetivos y misiones similares.

Con lo mencionado anteriormente, se puede decir que un consorcio puede beneficiar a ambas partes involucradas, si se realiza un buen manejo de actividades. La información sobre el consorcio formado en Motupe fue brindada por la Agencia Agraria y la Agencia de SENASA en el cual podemos afirmar que existe solo un consorcio en Motupe llamado Consorcio de Frutas Lambayeque (CFL) quienes lo integran:

Tabla 12.

Consorcio de Fruta Lambayeque

CONSORCIO DE FRUTA LAMBAYEQUE - CFL	
NOMBRE DE EMPRESAS	
SOCIOS	Agrícola San Isidro SAC
	Inversiones Marisagua SAC
	Agroexport. Limon EIRL
	Agrícola HMPM Profrusa S.A
	Agrícola San Juan de La Calera S.A
	Wilmer Silva

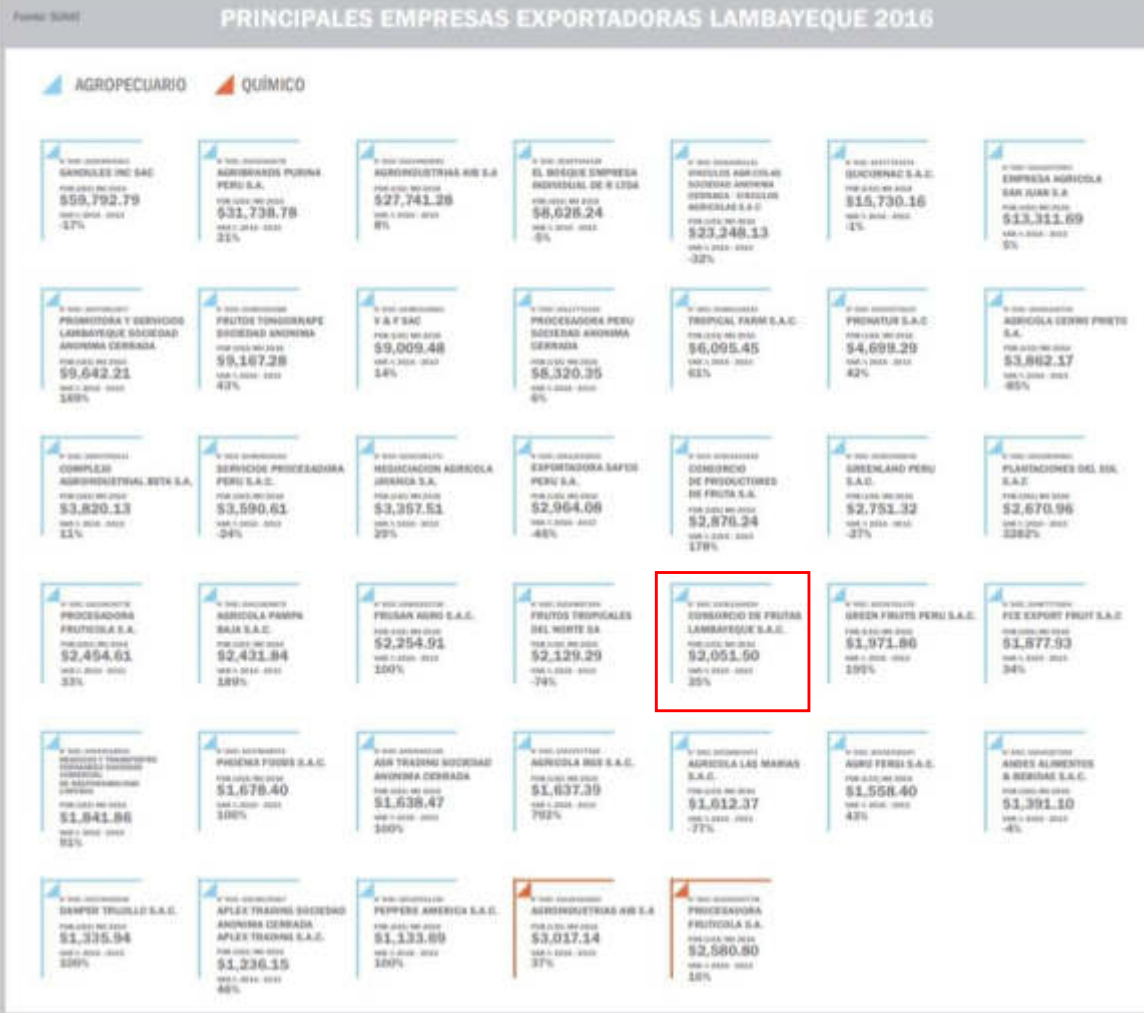


Figura 5. Principales empresas exportadoras de Lambayeque 2016

Fuente: Siicex (2016)

Consortio de Frutas Lambayeque pertenece según la Figura 5, a las principales empresas exportadoras de Palta Hass en Motupe- Lambayeque esta información indica que en el 2016 exporto \$1612.37 FOB representado en miles de dólares, teniendo un incremento del 35% del 2015 al 2016.

8.14 Tasa de crecimiento de Lambayeque

MINCETUR (2017) indica que Lambayeque es una de las 10 regiones más importantes del país. La región concentra el 2,6% de la producción, el 4% de la población y el 0,9% de las exportaciones. Lambayeque es una economía basada principalmente en el comercio y la agroindustria. En los últimos cinco años, la economía lambayecana creció a un ritmo de 3% por año, por debajo de la economía nacional (+3,6%), lo cual le ha restado participación en la economía del país.

MINCETUR (2017) En el primer semestre 2017, las exportaciones de Lambayeque crecieron en 1% por las mayores exportaciones de paltas, uvas y alimentos balanceados. Estos mayores envíos fueron orientados a cubrir la demanda de países como Estados Unidos, Países Bajos y Ecuador, a través de las principales empresas exportadoras como Perales Huancaruna, Agroindustrias AIB y Agribrands Purina.

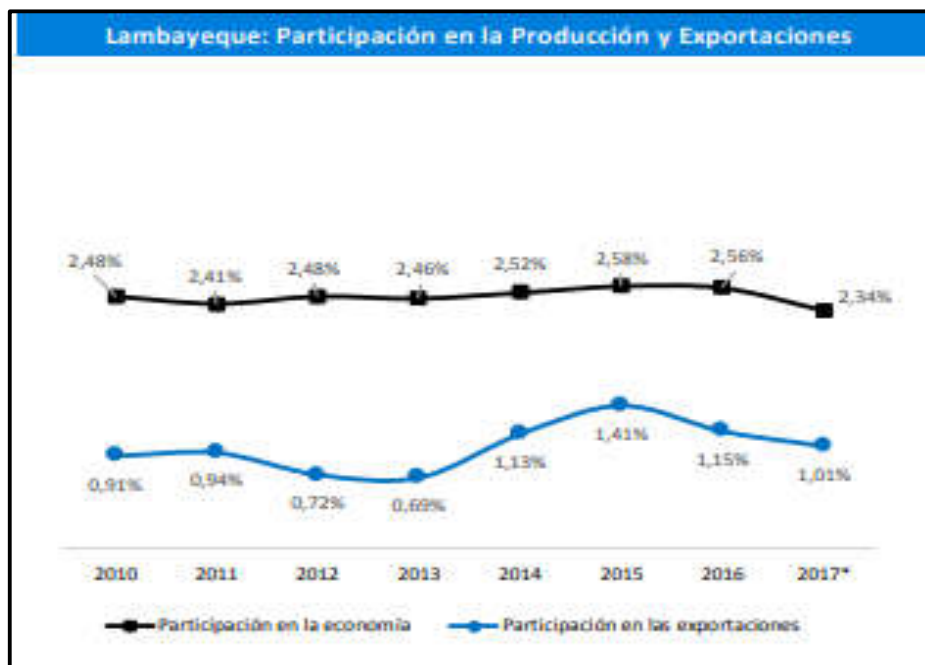


Figura 6. Participación en la Producción y exportación

Fuente: Ministerio de Comercio y Turismo

Como podemos apreciar en la Figura 6, la región Lambayeque concentra el 2.34% en el año 2017 menos del año anterior que concentraba un 2.56% de la producción nacional, a su vez en el año 2017 tiene una participación de 1,01% menos que el año 2017 con un 1.01%.

Tabla 13.
Indicadores estratégicos de la Región 2016

Lambayeque : Indicadores Estratégicos de la Región 2016				
<u>Variables</u>	<u>Unidad</u>	<u>Lambayeque</u>	<u>Perú</u>	
Superficie	ML km ²	14,2	1285	
Población	Millones Hab.	1,3	31	
Densidad Poblacional	Hab/ km2	89	25	
PBI Nominal	Millones U\$\$	4528	195573	
PBI per Cápita	U\$\$	3563	6193	
Exportaciones	Millones U\$\$	418	36312	
Tasa de Pobreza	%	16,0	2,7	
Tasa de Pobreza Extrema	%	1,9	3,8	
Índice de Desarrollo Humano	Puesto	9*/24*	87*/188*	
<u>Tasa de Crecimiento</u>				
Población	Cinco Años	0.8%	1.1%	
PBI real	Cinco Años	4.3%	4.3%	
Exportaciones	Cinco Años	-0.8%	-4.8%	
<u>Participación Región / País</u>				
Superficie	%	1.1%	100%	
Población	%	4.0%	100%	
PBI nominal	%	2.6%	100%	
Exportaciones	%	1.2%	100%	

Fuente: Ministerio de Comercio y Turismo

Tabla 14.**Indicadores estratégicos de la Región 2017**

Lambayeque : Indicadores Estratégicos de la Región 2017				
<u>Variables</u>	<u>Unidad</u>	<u>Lambayeque</u>	<u>Perú</u>	
Superficie	ML km ²	14	1285	
Población	Millones Hab.	1,3	32	
Densidad Poblacional	Hab/ km2	90	25	
PBI Nominal	Millones U\$\$	5536	215384	
PBI per Cápita	U\$\$	4323	6767	
Exportaciones	Millones U\$\$	420	44328	
Tasa de Pobreza	%	13.3	21,7	
Tasa de Pobreza Extrema	%	0.7	3,8	
<u>Tasa de Crecimiento</u>				
Población	Cinco Años	0.8%	0.5%	
PBI real	Cinco Años	3.0%	3.6%	
Exportaciones	Cinco Años	4.6%	0.9%	
<u>Participación Región / País</u>				
Superficie	%	1.1%	100%	
Población	%	4.0%	100%	
PBI nominal	%	2.6%	100%	
Exportaciones	%	1.2%	100%	

Fuente: Ministerio de Comercio y Turismo

En la Tabla 13 y Tabla 14, se puede observar que la región Lambayeque tiene una participación en el País de población del 4% y esto se mantiene en el año 2017, de igual manera el PBI nominal se mantiene en el 2017 con 2.6% .

8.15 Exportación de Palta Hass de Motupe- Lambayeque

De acuerdo con la Tabla 15, se verifica que la producción nacional de paltas del 2015 al 2016 en ese último año creció en un 20.92% respecto al año anterior. Una de las regiones con mayor producción fue La Libertad seguido de Lima, quedando en el puesto 7mo Lambayeque

Tabla 15.

Producción nacional por región (toneladas). Periodo 2015 – 2016

Región	Año	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic	Total
La Libertad	2015	856	1008	7970	15346	22793	31927	10708	8174	5785	3244	2875	2091	112775
	2016	10215	1217	12159	19117	40875	56280	15705	12804	8100	4199	3695	3096	178272
Lima	2015	312	863	1938	11844	24647	19763	11558	8203	3538	1129	364	151	81310
	2016	554	1078	3918	14290	24047	22179	13265	6483	4224	1379	551	102	92070
Ica	2015	-	1084	2925	4765	8768	18404	14445	5336	641	268	-	-	56638
	2016	-	1041	2755	4185	7121	17683	13529	9709	1006	21	-	-	57049
Junín	2015	5054	2964	2585	2411	1864	737	627	573	915	3774	4537	5876	31917
	2016	5005	3008	2666	2522	1966	1231	962	813	1240	3745	4720	6256	34128
Ancash	2015	3313	371	40070	4036	3405	2919	1404	900	600	288	276	1197	26116
	2016	3275	3315	3235	3067	2542	1983	1028	502	316	238	220	737	20456
Arequipa	2015	1963	905	665	2378	2243	1213	773	327	-	-	-	1600	12067
	2016	2294	733	1708	2611	2569	1693	86	65	-	-	820	-	12579
Lambayeque	2015	-	-	3049	427	2035	2038	24	23			83	-	7679
	2016	-	-	2762	2077	1509	1850	9	9		42	20	-	8278
Moquegua	2015	172	664	995	1014	1280	831	586	434	332	73		12	6393
	2016	119	354	785	920	846	911	964	417	375	305	143	15	6156
Cajamarca	2015	566	584	483	286	325	303	246	289	227	369	668	401	4745
	2016	637	532	582	509	495	312	276	220	200	198	227	322	4510

Fuente: IDEXCAM (2017)

Tabla 16.

Perú: Exportación Definitiva -Principales Productos Exportados por Aduana (2016-2017)

Aduana / Subpartida Nacional		2016	2017	Variación Porcentual	Estructura Porcentual
IAT-LAMBAYEQUE	1 UVAS FRESCAS	25.28	23.06	-8.78%	0.05%
	2 AGUACATES (PALTAS) , FRESCAS O SECAS	7.58	14.78	94.99%	0.03%
	ARANDANOS ROJOS, MIRTILLOS Y DEMAS FRUTOS DEL GENERO	0.18	7.88	4277.78%	0.02%
	3 VACCINIUM, FRESCOS				
	4 MANGOS Y MANGOSTANES, FRESCOS O SECOS	2.62	3.23	23.28%	0.01%
	5 CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIGERADOS	1.79	0.82	-54.19%	0.00%
	6 FRIJOLE(S) (FREJOLE(S), POROTOS, ALUBIAS, JUDIAS) (VIGNA SPP., PHASEOLUS SPP.) COCIDAS O CONGELAS	0.00	0.75	.	0.00%
	7 JUGO DE MARACUYÁ (PARCHITA) (PASSIFLORA EDULIS)	0.00	0.57	.	0.00%
	8 CARBURREACTORES TIPO QUEROSENO PARA REACTORES Y TURBINAS DESTINADO A LAS EMPRESAS DE AVIACIÓN	0.13	0.22	69.23%	0.00%
	9 LOS DEMAS FRIJOLE(S)	0.00	0.11	.	0.00%
	10 PURES Y PASTAS DE AGRIOS	0.00	0.06	.	0.00%
RESTO	0.08	0.14	75.00%	0.00%	
Total IAT-LAMBAYEQUE	37.66	51.62	37.07%	0.12%	

Fuente: SUNAT - Declaración Aduanera de Mercancía (Cuadro 34)

Según la Tabla 16, en la región Lambayeque resalta los productos no tradicionales como lo es la uva lideran el mayor porcentaje de exportación, seguido de la palta en la cual podemos ver un crecimiento de 7.22% del 2016 al 2017.

8.16 Crecimiento tecnológico

La tecnología es un factor cambiante para todas las empresas, ya que no solo se deben adaptar los productos o servicios ofrecidos a sus clientes, lo cual también se ve reflejado en los procesos operativos causando una mejora y valor agregado a la compañía. La tecnología ha impregnado la cadena de valor en cada punto al transformar la forma en que se realizan las actividades de valor y la naturaleza de los vínculos entre ellas. También ha afectado el alcance competitivo y remodelado la forma en que los productos satisfacen las necesidades del comprador. (Conexión Esan, 2018). Quiere decir que la tecnología como parte de estrategia ha ayudado en el desarrollo de la empresa de tal forma que se denota como un crecimiento o desarrollo tecnológico que le da un valor agregado al producto comercializado en este caso a la palta Hass.

CAPÍTULO II

METODOLOGÍA

1. Diseño metodológico

La presente investigación fue de enfoque cualitativo, el cual es definido por Hernández, Fernández y Baptista (2014; pág. 7): “Utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación”. Este enfoque permite que la investigación siga todo un proceso ordenado y riguroso desde la concepción de la idea hasta la elaboración de los resultados.

Según lo mencionado anteriormente por los autores, un enfoque cualitativo brinda un mejor resultado a una investigación, ya que conlleva a un análisis más profundo, el cual ayuda a contrastar datos obtenidos en una investigación y la teoría obtenida previamente.

Este estudio es de tipo aplicada, según Vara, A (2012; pág. 202), “propone programas de gestión, innovación, nuevos modelos. Investiga sobre la gestión administrativa para mejorarla. Incluye innovaciones tecnológicas o de gestión, también nuevas herramientas de análisis empresarial. Finalmente, planes de negocio o propuestas empresariales”. Esto se debe a que la investigación empresarial generalmente, es de este tipo debido a que busca solucionar problemas.

En tal sentido, el alcance de la investigación descriptivo de acuerdo a Vara, A (2012; pág.209), “Recogen datos más o menos limitados, que se refieren a grupos relativamente amplios. Les interesan más las variables que describen grupos que individuos”

En la investigación, se utilizó el alcance descriptivo, ya que describe desde la entrada en vigencia de las exportaciones de palta Hass de Motupe hacia China, las cuales se vienen dando con una antigüedad de 4 años es por ello que no hay muchos antecedentes de investigación.

2. Población y Muestra

La población estuvo constituida por los productores de palta Hass del distrito de Motupe. Si bien hay una mínima cantidad de productores que están registrados, así como hay asociaciones constituidas, dos específicamente. Con lo cual se ha podido contar con el apoyo de las dos empresas más importantes de Motupe, que se encuentran también dentro de las asociaciones de frutas del sector.

Debido a lo mencionado anteriormente y lo cual se extenderá en las limitaciones de la tesis, se determina que la muestra es no probabilística.

Según Vara (2012; pág. 223) la muestra no probabilista es cuando los investigadores no tienen una probabilidad concreta, exacta o conocida para determinar la muestra, además las pautas para elegir la muestra no son estadísticas, sino son racionales, es por ello que el investigador tiene poco conocimiento del error que puede estar surgiendo en su muestra. Finalmente, dicho tipo de muestra son las menos confiables, pero las más comunes

El muestreo se determinó sobre el conocimiento y criterios de los investigadores, guiándose de la experiencia con la población. En ocasiones se utilizó como modelo para usar una muestra aleatoria más adelante.

El muestreo intencional o por criterio es el que se determinó acorde a la investigación y el cual es el más frecuente en las investigaciones científicas, pero siempre es fundamental tener mucha claridad y detalle para determinar la muestra. (Vara, A, 2012. Pág. 226)

- PRODUCTORA DE AGRÍCOLA SAN ISIDRO: Ubicada en el distrito de Motupe. El dueño el Ingeniero Jorge Luis Santillán Mendoza.

- PRODUCTORA AGROKARU: Ubicado en Motupe, El administrador señor Luis Alberto Llontop Teran.
- PRODUCTOR DE LA ASOCIACIÓN OLMOS- MOTUPE: El señor Martin Barrios Ventura.
- ESPECIALISTA DE AGENCIA AGRARIA DE LAMBAYEQUE: Oficina de sede Motupe, encargado de la oficina el Ingeniero Francisco Duárez Delgado.
- ESPECIALISTA DE SENASA: Ingeniera Bienvenida del Pilar Palomino Requena- Especialista de sanidad e inocuidad de productos vegetales – Coordinadora de Exportación de la oficina de Motupe.
- ESPECIALISTA DE SENASA: Ingeniera Nila Cajusol Inspectora de Exportación- de la oficina de Motupe.

3. Técnicas de recolección de datos y /o información (Instrumentos)

En términos de Torres (2014), para la recolección de datos primarios en una investigación científica se procede básicamente por observación, por encuestas o entrevistas a los sujetos de estudio y por experimentación. (p.25).

La recolección de datos ayuda a garantizar la validez y la confiabilidad de nuestro estudio por lo cual determinamos actividades que supervisamos y coordinamos en el proceso de recolecciones de datos.

Las técnicas utilizadas en la presente investigación científica fueron la entrevista a profundidad, observación y revisión documentaria, con respecto a la entrevista a profundidad, el instrumento fue una entrevista semiestructurada, entrevistamos a diversos productores de palta Hass en el distrito de Motupe en el departamento de Lambayeque, específicamente a los Administradores y dueños de empresas productoras de palta Hass .Por otro lado, también se entrevistó a tres especialistas expertos en el tema. En este caso trabajadores del área de exportación de SENASA y el gerente de la Agencia Agraria de Motupe.

Para Amat y Rocarfol (2017). Se podría definir una entrevista semiestructurada o en profundidad como una conversación que tiene una estructura flexible y un objetivo por parte de la persona entrevistadora; este instrumento fue utilizado para obtener

información detallada e individual de los involucrados en este caso ha sido utilizado para los representantes de las empresas y especialistas a las cuales se realizó este tipo de entrevistas.

Es decir que con la guía de entrevista, el entrevistador es responsable de recolectar toda la información obtenida durante la entrevistada, es por ello que debe ser concreto en sus preguntas y observar el panorama para optimizar el trabajo de campo porque muchas veces no se podrá obtener una segunda oportunidad para profundizar en una pregunta o tema en específico.

Respecto a la entrevista realizada a dos pequeños productores y al administrador de una empresa productora dedicada a la exportación de palta Hass en el distrito de Motupe, se optó por una guía de entrevistas realizando 38 preguntas, las cuales están relacionadas a los indicadores que se muestran en la tabla de Operacionalización de variable, visualizado en el Anexo 4. De igual manera se realizó entrevistas a los especialistas de SENASA y MINAGRI del distrito de Motupe, se optó por una guía de entrevistas realizando 21 preguntas de las cuales también están relacionadas a nuestros indicadores que se muestran en la tabla de Operacionalización de variables; cabe resaltar que antes de realizar las entrevistas se solicitó la autorización para grabar cada una de ellas en la cual firmaron un documento de consentimiento, se visualiza en el Anexo 2, además se presentó la carta de aprobación para realizar el trabajo de campo de nuestra investigación cual fue expedido por nuestra asesora la Dra. María del Pilar Anto Rubio, se visualiza en el Anexo 1.

Todas las preguntas de las entrevistas realizadas fueron validadas por los siguientes expertos: Ruede Gonzales, Carmen Rosa; Alvarado Arévalo, Víctor Manuel; y Carrillo Balceda, Jesús; estas validaciones se pueden apreciar en el Anexo 3.

Con relación a este instrumento, se entrevistó a productores de Palta Hass en el distrito de Motupe departamento de Lambayeque; se planteó una visita en el 2016 y se retornó para actualizar información y conseguir más entrevistas en el mes de mayo del 2019. La travesía duro 6 días específicamente, con respecto a lo mencionado se tuvo la oportunidad de entrevistar a responsables y encargados de las empresas productoras de Palta Hass en Motupe, como Luis Alberto Llontop Terán (Administrador de la empresa Agrokaru SAC), su lugar de producción es en la Patatina – Motupe; también

a Jorge Luis Santillán Mendoza (Dueño de Agrícola San isidro), su lugar de producción es en San Isidro – Motupe, Martin Barrios Ventura un pequeño productor de palta Hass y mango. Asimismo, en el distrito de Motupe se procedió a entrevistar a la Ingeniera Nila Cajusol (Inspectora de sanidad e inocuidad de productos vegetales del área de exportación), y a la Ingeniera Bienvenida del Pilar Palomino Requena (Analista de sanidad e inocuidad de productos vegetales del área de exportación) de la agencia de SENASA en Motupe y al Ingeniero Francisco Duárez Delgado (Encargado de la sede de Motupe de la Gerencia Regional de agricultura) de la agencia agraria de Lambayeque (MINAGRI).

Respecto a las técnicas de recolección, se utilizó la constancia de consentimiento informado de acceso al público para presentarnos indicando que somos bachilleres de Administración de Negocios Internacionales de la Universidad San Martín de Porres de Lima para realizar una entrevista para una investigación para obtener la Licenciatura en nuestra carrera.

Primero nos contactamos con el responsable de la Gerencia Regional de agricultura de la agencia agraria de Lambayeque en la sede del distrito Motupe (MINAGRI), en cual nos ayudó mucho en la movilización e intercedió por nosotras para que nos brindaran una entrevista en este caso fue con Sr. Jorge Luis Santillán Mendoza, el Sr. Martin Barrios Ventura en el distrito de Motupe y con los especialistas en SENASA, que nos ayudaron a contactar con el licenciado Luis Llontop Terán en Lambayeque. En el transcurso de los días tuvimos inconvenientes, ya que intentamos contactarnos con algunos responsables de otros productores de Palta Hass en Motupe, pero lamentablemente la desconfianza fue una de las razones por las cuales no obtuvimos acceso a una entrevista.


Posteriormente a ello, a procesar la información y realizar las interpretaciones necesarias en la investigación.

Respecto a las revisiones documentarias que se han realizado, esta información fue analizada e interpretada para poder entender mejor la evolución de algunos datos necesarios para la investigación como información relacionada con exportaciones de

palta Hass, Para ello se recurrió a fuentes confiables, organizaciones y especialistas que puedan brindar dicha información

La obtención de información directa de las empresas que operan en Motupe y la principal empresa empresarios agroexportadores de palta Hass, quien ha formado un consorcio, todo ello ayuda a poder analizar mejor nuestra información preliminar con información real obtenida.

4. Matriz de Consistencia

TÍTULO DE LA TESIS:	El impacto del TLC Perú- China en el desarrollo de los productores de palta Hass del distrito de Motupe en el departamento de Lambayeque, en el periodo 2016-2018			
LÍNEA DE INVESTIGACIÓN	Mypes y emprendimiento			
AUTOR(ES):	Carmen Rosa Diaz Victorio Kiara Geraldine Salazar Cartagena			
PROBLEMAS	OBJETIVOS	CATEGORIAS	SUBCATEGORIAS	METODOLOGÍA
Problema general	Objetivo general			
¿Cuál es el impacto del TLC del Perú con China en el desarrollo de los productores de Palta Hass del Distrito de Motupe en el departamento de Lambayeque, en el periodo 2016-2018?	Analizar el Impacto del TLC del Perú con China en el desarrollo de los productores de palta Hass del Distrito de Motupe en el departamento Lambayeque, en el periodo 2016-2018	TLC del Perú con China.	Exportaciones hacia China de palta Hass.	 <p>Enfoque: Cualitativo Tipo: Aplicada Alcance: Descriptivo Diseño: No experimental Unidad de investigación: Especialistas del sector agro Productores de palta Hass del distrito de Motupe</p>
		Productores de palta Hass.	Requerimientos técnicos del mercado chino	

Problemas Específicos	Objetivos Específicos		Indicadores	Fuente de Información
<p>¿Cuál es el impacto de las especificaciones legales, barreras no arancelarias y cumplimiento de medidas sanitarias y fitosanitarias en los productores de Palta Hass del Distrito de Motupe en el departamento de Lambayeque, en el periodo 2016-2018?</p>	<p>Identificar el impacto de las especificaciones legales, barreras no arancelarias y cumplimiento de medidas sanitarias y fitosanitarias de Palta Hass del Distrito de Motupe en el departamento de Lambayeque, en el periodo 2016-2018.</p>	<p>Las especificaciones legales, barreras no arancelarias y cumplimiento de medidas sanitarias y fitosanitarias de la palta Hass del Distrito de Motupe en el departamento de Lambayeque, en el periodo 2016-2018.</p>	<p>Leyes y regulaciones.</p> <p>Normas arancelarias y no arancelarias.</p> <p>Normas sanitarias y fitosanitarias</p>	<p>1. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (s.f). Perú-China Tratado de Libre Comercio estudio conjunto de factibilidad. Recuperado de Perú-China Tratado de libre comercio estudio conjunto de factibilidad. Recuperado de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/china/docs/Peru_China_JFS_Final_espanol.pdf</p> <p>2. Ministerio de Economía y Finanzas (s.f). Aspectos generales sobre los aranceles - capítulo I. Recuperado el 16 de Mayo de 2019, desde https://www.mef.gob.pe/es/portal-de-transparencia-economica/297-preguntas-frecuentes/2127-aspectos-generales-sobre-los-aranceles-capitulo-i</p> <p>3. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (s.f). Perú-China Tratado de Libre Comercio estudio conjunto de factibilidad. Recuperado de Perú-China Tratado de libre comercio estudio conjunto de factibilidad. Recuperado de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/china/docs/Peru_China_JFS_Final_espanol.pdf</p>

<p>¿Cuál es el impacto entre la falta de apoyo del gobierno peruano a los productores de Palta Hass del Distrito de Motupe en el departamento de Lambayeque, en el periodo 2016-2018?</p>	<p>Determinar el impacto entre la falta de apoyo del gobierno peruano a los productores de Palta Hass del Distrito de Motupe en el departamento de Lambayeque, en el periodo 2016-2018</p>	<p>Apoyo del gobierno peruano a los productores.</p>	<p>Asesoría y capacitación</p>	<p>4. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (s.f). Perú-China Tratado de Libre Comercio estudio conjunto de factibilidad. Recuperado de Perú-China Tratado de libre comercio estudio conjunto de factibilidad. Recuperado de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/china/docs/Peru_China_JFS_Final_espanol.pdf</p> <p>5. Palomino, B. (2019). Cantidad de Productores de Palta Hass en Motupe. Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria.</p> <p>6. Ministerio de Comercio y Turismo (2017).Reporte Regional de Comercio Lambayeque .Recuperado de https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/estadisticas_y_publicaciones/estadisticas/reporte_regional/RRC_Lambayeque_2017_anual.pdf</p> <p>7. Trademap(2019).Exportaciones peruanas de palta a China por TN. Recuperado de https://www.trademap.org/Bilateral_10D_TS.aspx?nvpm=3%7c604%7c%7c156%7c%7c080440%7c%7c%7c8%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1</p> <p>8. Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (2019) Perú: Exportación Definitiva -Principales Productos Exportados por Aduana (2016-2017).Recuperado de http://www.sunat.gob.pe/estad-comExt/modelo_web/anuario17.html</p> <p>9. La tecnología como apoyo a las estrategias competitivas de una empresa (2018). Conexión Esan. Recuperado de: https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2018/04/la-tecnologia-como-apoyo-a-las-estrategias-competitivas-de-una-empresa/</p>
<p>Cómo impacta la creación asociaciones y consorcios en los pequeños productores de palta Hass del distrito de Motupe en el departamento de Lambayeque, en el periodo 2016-2018?</p>	<p>Determinar el impacto de la creación asociaciones y consorcios en los pequeños productores de palta Hass del distrito de Motupe en el departamento de Lambayeque, en el periodo 2016-2018.</p>	<p>Asociaciones y Consorcios de Palta Hass.</p>	<p>Cantidad de asociaciones y Consorcios conformados por productores de palta Hass en Motupe</p>	
		<p>Productores de palta Hass.</p>	<p>Total de productores de palta Hass en Motupe.</p> <p>Crecimiento tecnológico.</p>	

5. Técnicas de procesamiento de información

Se optó y adaptó el modelo de Alvarado y Pineda (2008) por realizar el proceso de la información que involucra las siguientes etapas que se detallan a continuación (p.148):

- Eligiendo el tema a investigar; Se procedió a evaluar temas nuevos, respecto al TLC Perú con China específicamente con palta Hass, logrando de esta manera la elección de nuestro tema específico
- Búsqueda de información; La investigación ha sido complementada con la revisión documentaria obtenida de diversas fuentes y autores, llegando a recabar toda la información contenida en este trabajo.
- Establecer la población a investigar; Se procedió a investigar la población objetiva como los especialistas y productores en general, ya que no existía una base de datos previa con la cantidad de productores en el distrito de Motupe
- Establecer el método de investigación; que fue un enfoque cualitativo ya que no se contaban con información previa al tema específico, para ello tuvimos que recopilar información y con la investigación de campo se logró procesar toda la investigación.
- Plantear el problema; el planteamiento del problema se logró después de haber investigado previamente.

- Realización de los objetivos de la investigación; los objetivos se realizaron de acuerdo a los problemas planteados según el tema de investigación.
- Viabilidad e importancia de nuestra investigación; el tema abordado es viable y se puede estudiar tal y como se ha demostrado, aportando nuevos conocimientos respecto a factores importantes respecto al TLC Perú – China.
- Elaboración del marco teórico; se realizó la recopilación de bases teóricas y antecedentes referentes al tema de investigación.
- Estructurando la metodología del proyecto; se explica el método de estudio que se ha realizado.
- Elaborar y estructurar la matriz de coherencia; realizada con el tema a abordar indicando todo lo que compete la investigación.
- Realizar trabajo de campo; donde se obtendrá la información para posteriormente ser analizada.
- Preparar los resultados; para poder analizar la información y compararla con las bases teóricas y antecedentes obtenidos.
- Estructurar y ordenar todo el trabajo de investigación; para poder ser presentado y sustentado.

En la etapa de preparar resultados utilizamos dos instrumentos la entrevista a profundidad y la revisión documentaria que consta de lo siguiente:

- **Procedimiento 1: Entrevista a profundidad a productores agroexportadores de palta Hass en Lambayeque.**

Dentro de esta entrevista que se realizó a productores de palta, ubicado en el departamento de Lambayeque, que exporta actualmente palta hacia el extranjero. Era necesario, saber el interés que tiene esta empresa de exportar hacia China, la misma que hace unos años ha realizado un consorcio con los productores más importantes de palta Hass en Motupe. Con dicha entrevista se obtuvo toda la información necesaria y útil para la investigación.

- **Procedimiento 2: Entrevista a profundidad realizada a especialistas.**

Con dicha entrevista se obtuvo información técnico-especializada, respecto a los productores de palta Hass. Asimismo, se recaudó información respecto a la situación actual de las exportaciones de palta Hass hacia China específicamente.

- **Procedimiento 3.: Revisión Documentaria.**

Para dicha investigación, ha sido necesaria utilizar diversas fuentes institucionales y con gran respaldo académico no solo para fines de investigación, sino también para tener mayor conocimiento respecto al TLC Perú- China y todo lo que involucra dicho tratado.

6. Aspectos éticos

La obtención de la información en las entrevistas realizadas es objetiva y verídica, ya que de ello depende la veracidad y transparencia de la investigación.

Para ello se cumplió con diversos aspectos al momento de la toma de información como por ejemplo el nombre de los entrevistados y nombre de las empresas e instituciones.

El uso correcto y responsable de la información solicitada a las organizaciones y entidades que apoyaran a la investigación.

Finalmente, se confía en la viabilidad del proyecto y se considera que es factible la investigación y que se cuenta con los recursos necesarios para realizar el proyecto de la mejor manera posible para determinar todas las conclusiones que conlleven a dar respuesta a la problemática logrando cumplir con los objetivos de dicha investigación.

CAPÍTULO III

RESULTADOS

1. Resultados de Productores

Tabla 17.

Información general de los productores de palta Hass del distrito de Motupe - Lambayeque

PARTICIPANTE	NOMBRE	CARGO	ENTIDAD/ INSTITUCION
1	Jorge Luis Santillán Mendoza	Dueño y Gerente General	AGRICOLA SAN ISIDRO SAC
2	Luis Alberto Llontop Terán	Administrador	AGROKARU SAC
3	Martin Barrios Ventura	Pequeño productor	Asociación- Sociedad Olmos Motupe SOM

Las entrevistas realizadas a los productores, con diferente cantidad de hectáreas, entre ellos tenemos al Ingeniero Jorge Santillán Mendoza; dueño y gerente general de Agrícola San Isidro SAC. Al licenciado Luis Llontop, administrador de la empresa con inversión colombiana en Motupe, Agrokaru SAC, y al señor Martin Barrios Ventura, quien se encuentra dentro de una asociación integrado por productores en Motupe y Olmos, teniendo más de 120 personas dentro de la asociación.

1.1. Preparación técnica para exportación a China por parte de los productores de palta Hass

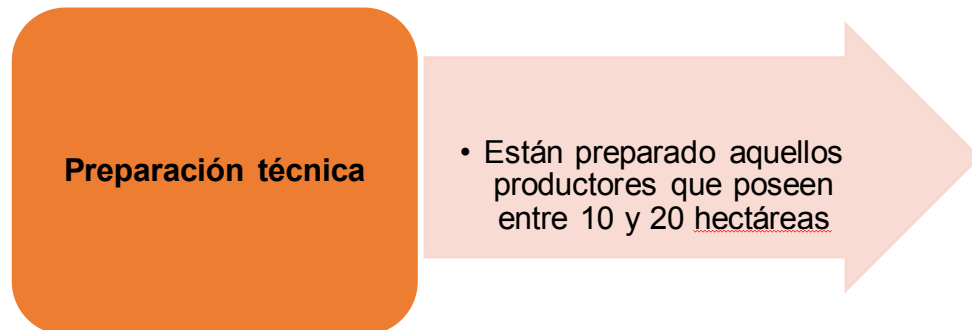


Figura 7. Los agricultores están preparados técnicamente para exportar a China

De tres productores, uno respondió a este cuestionamiento afirmando que a mayor hectárea del producto mayor preparación, sucede lo contrario con pequeños productores.

1.2. Conocimiento de las especificaciones técnicas requeridas por el mercado de producción de China

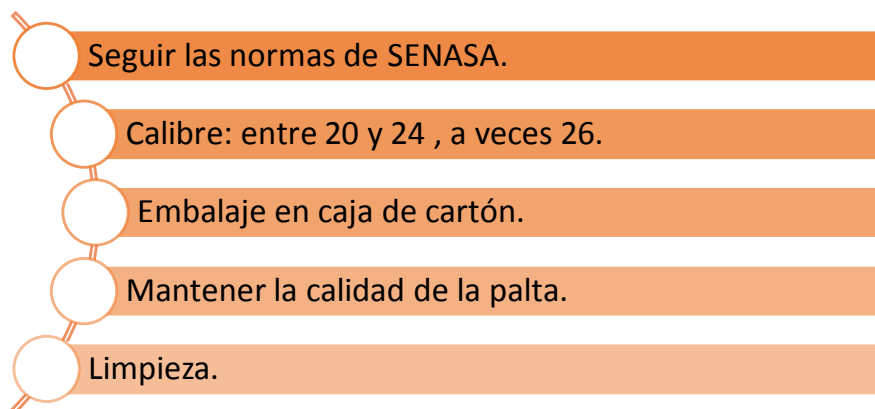


Figura 8. Especificaciones técnicas requeridas por el mercado Chino

De acuerdo a las respuestas, dos de los productores si tiene conocimiento de las especificaciones técnicas requeridas por el mercado de China, mientras que uno no tiene conocimiento porque no exporta.

1.3. Las mejoras técnicas que necesita para poder seguir exportando.

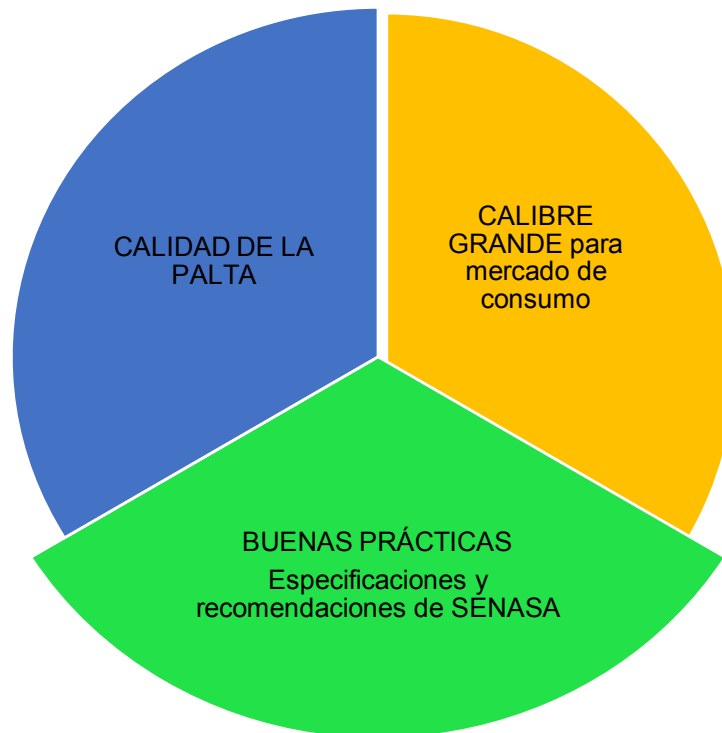


Figura 9. Mejoras técnicas.

De acuerdo a sus respuestas las mejoras las asocian a la calidad del producto; buenas prácticas de acuerdo a las especificaciones y recomendaciones de SENASA; y al tamaño relacionado al calibre grande para el mercado de consumo.

1.4. Perú llegaría a superar al principal productor de palta en el mundo en este caso México.

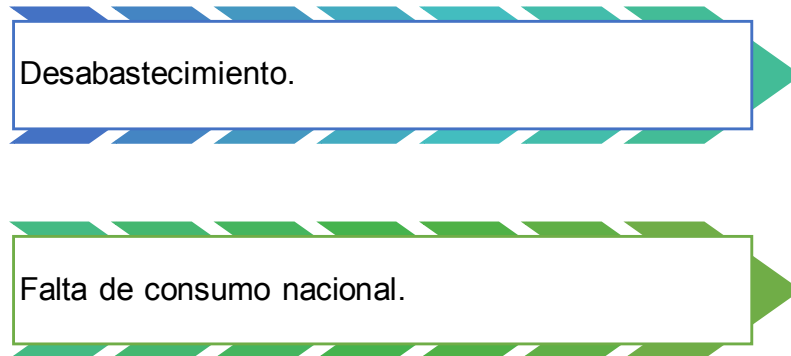


Figura 10. Posibles causas de que Perú supere al principal productor de palta en el mundo

De acuerdo con las respuestas, un productor considera que Perú puede llegar a superar al principal productor de palta en el mundo en este caso México si este llega a desabastecerse, mientras los otros dos no comparten la idea; uno considera que nuestro país no podría superar a México, ya que no existe una cultura de consumo de palta en el Perú. Mientras el tercer productor no tiene conocimiento.

1.5. Tipo de clasificación de la fruta que se exporta al mercado de China, durante la cosecha.

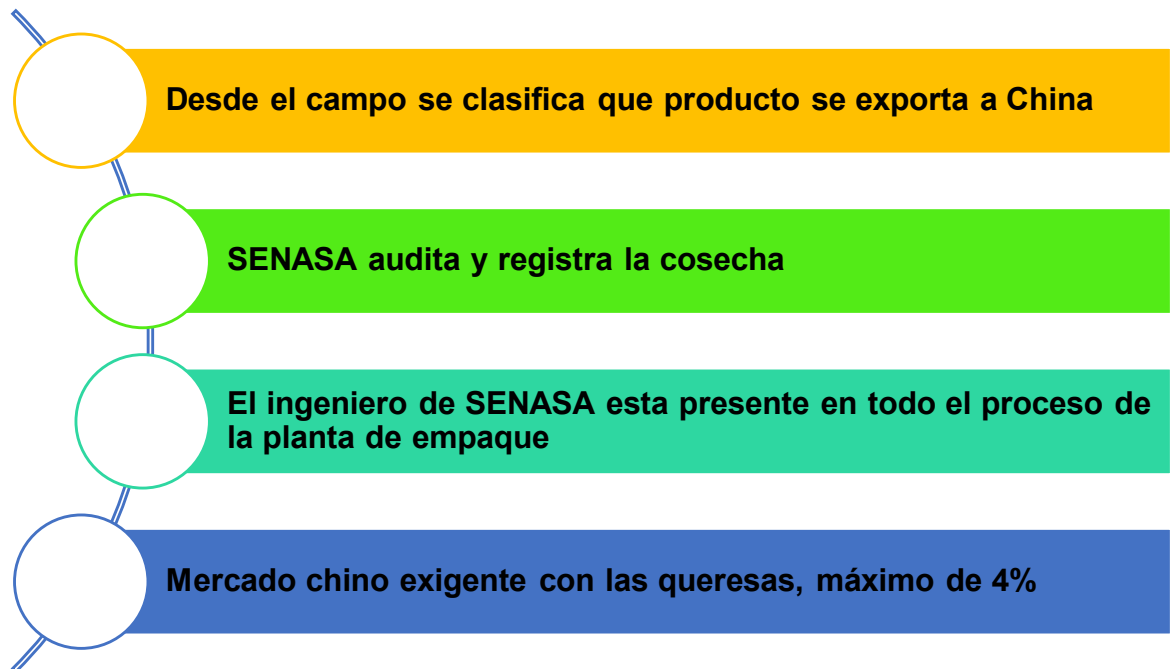


Figura 11. Requisitos para clasificación de la fruta para exportación China.

Los entrevistados aseguran la participación de SENASA desde la elección del producto en el campo hasta su empaque para exportación, siendo una prioridad para el mercado de China la disminución de queresas, lo cual se permite hasta un máximo de 4%.

1.6. Programas de gestión de la inocuidad de los alimentos implementados.

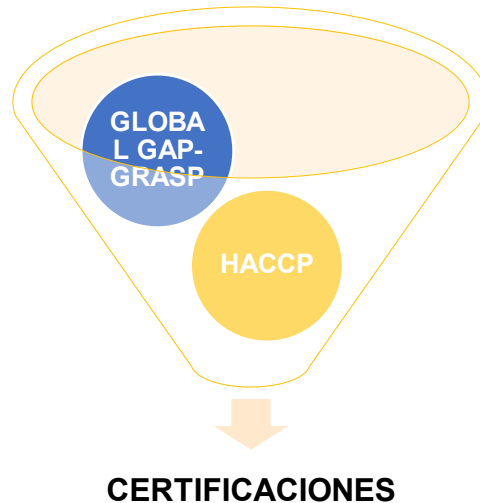


Figura 12. Programas de gestión de inocuidad implementados.

Referente a los programas de gestión, dos de los tres encuestados refirieron que la importancia de tener los programas de buenas prácticas agrícolas como el Global Gap el cual es de vital importancia para la exportación, ya que de esta manera los importadores se pueden asegurar que no solo el producto es de calidad, sino que además el productor cumple con los estándares internacionales, complementando el ámbito social y laboral de cada una de sus plantas y centros laborales. Así como la importancia de contar con la certificación HACCP, el cual asegura al importador la calidad de sus productos, en el ámbito de higiene y seguridad de sus alimentos. El tercer entrevistado no respondió porque no exporta.

1.7. Selección de palta Hass de calidad de exportación

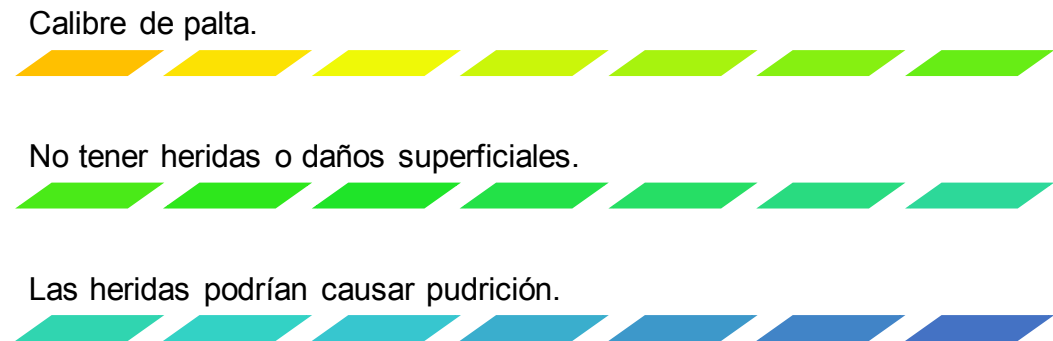


Figura 13. Calidad exportable de la palta Hass.

Respecto a la selección de palta Hass para la exportación, dos de los entrevistados manifestaron que el calibre de la palta es un factor importante, a su vez, el producto no debe tener lesiones en la superficie, ya que estas podrían traer como consecuencia la putrefacción del fruto y contaminación del total del envío por ser un producto fresco. El tercer entrevistado, no realiza exportación para lo cual no respondió a la pregunta.

1.8. Dificultad en el cumplimiento de la normativa técnica peruana para la exportación.

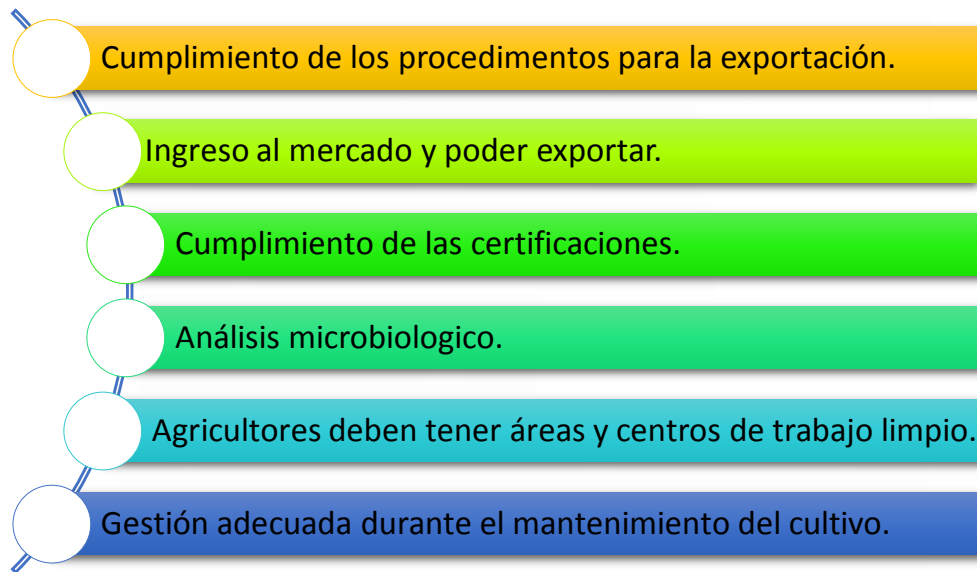


Figura 14. Dificultad en el Cumplimiento de la Normativa técnica peruana para exportación

Según lo manifestado por dos de los tres entrevistados, no obtuvieron dificultad en el cumplimiento de la normativa técnica peruana. Los productores coincidieron que el adecuado cumplimiento de los procedimientos para la exportación, dan como resultado el ingreso al mercado de destino, así como la obtención de certificaciones que están dentro de los estándares internacionales. A su vez el análisis microbiológico de sus productos, acompañado de las certificaciones de inocuidad para comestibles. Las áreas donde se realiza la manipulación y obtención del producto deben estar en óptimas condiciones, la gestión del correcto mantenimiento del área de cultivo que debe ser contrastado con la obtención de una certificación. Es un control integrado de procedimientos que brindan como resultado final la exportación de un producto de calidad.

1.9. Primer impedimento cuando comenzaron a exportar a China.

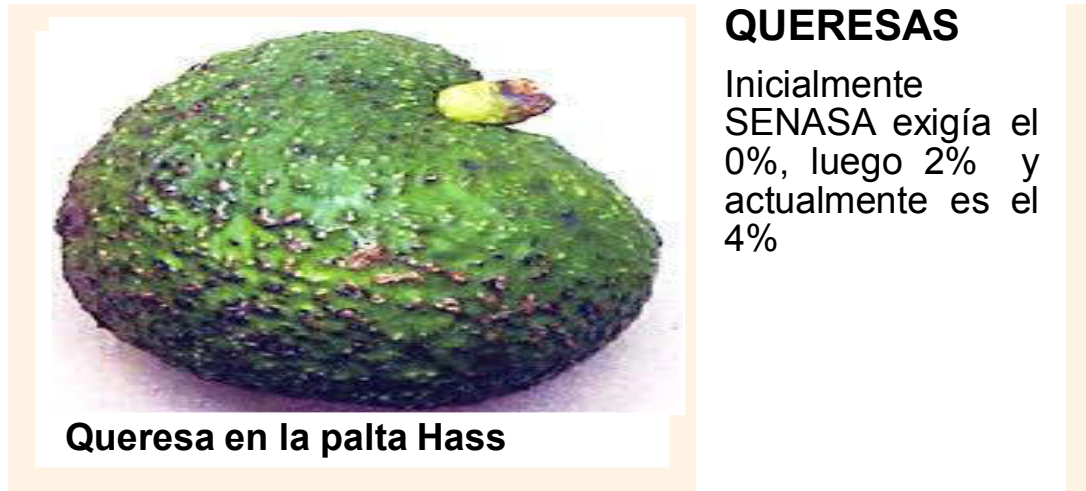


Figura 15. Impedimento en la primera exportación

Respecto al primer impedimento obtenido en la primera exportación, dos de los tres productores encuestados, coincidieron en que el primer y principal problema fueron las queresas en la palta, ya que inicialmente la normativa peruana indicaba que la exportación de la palta debía de tener 0% de queresas, lo cual se incrementó a un 2%, y actualmente se encuentra en el 4% de queresas.

1.10. Tiempo para lograr cumplir con los requerimientos necesarios (reglas de origen, inspección pre-embarque, normas y regulaciones técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias).

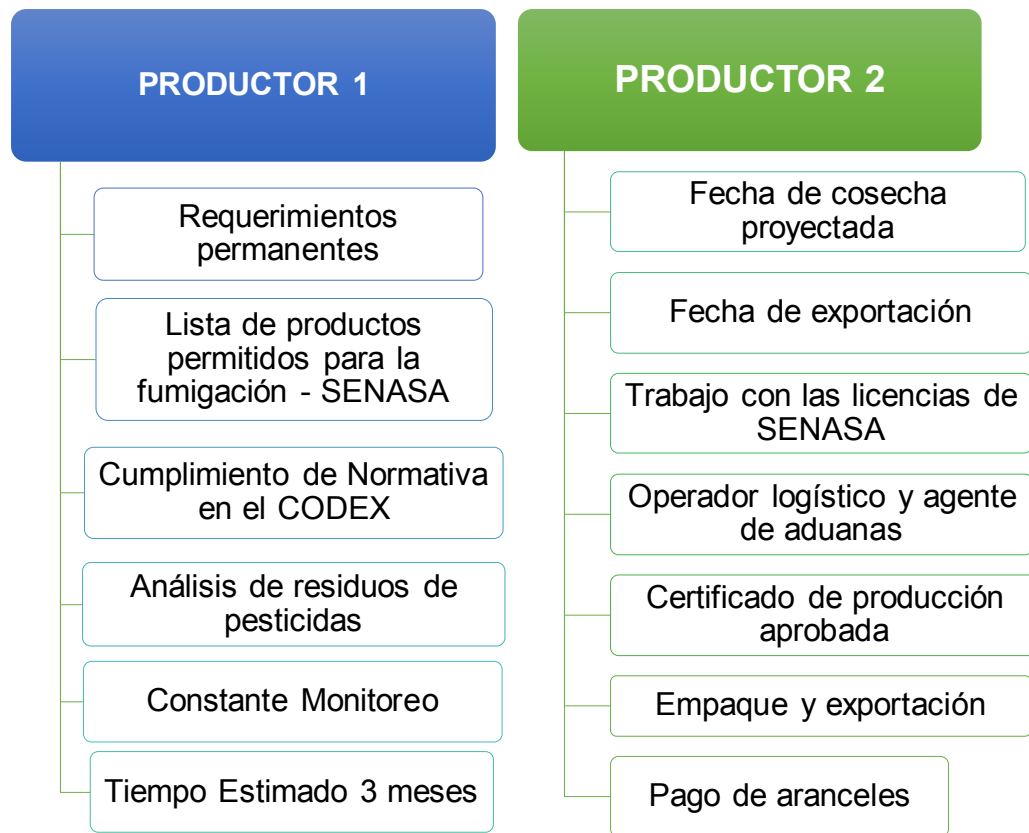


Figura 16. Tiempo de cumplimiento de requerimientos por exportación

Basándonos en las respuestas obtenidas en la investigación, dos de los tres entrevistados, mostraron su punto de vista referente al tiempo de cumplimiento de requerimientos de exportación. Los cuales coinciden en el trabajo constante con SENASA, desde el cultivo del fruto hasta la emisión de certificaciones fitosanitarias. Así como el cumplimiento de la normativa dentro del CODEX, Para la exportación del producto también es necesario el cumplimiento y pago de los respectivos aranceles. Uno de los encuestados brindo un tiempo estimado de tres meses a todo el proceso.

1.11. Tiempo para obtener la certificación fitosanitaria.

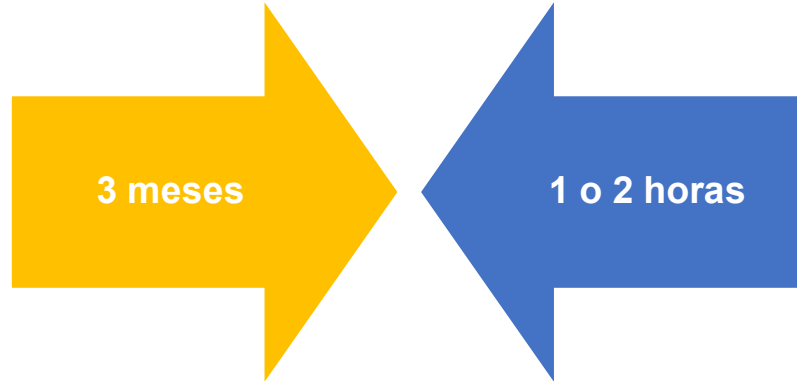


Figura 17. Tiempo de obtención de la certificación fitosanitaria.

De acuerdo a las entrevistas dos de los tres encuestados, si poseen conocimiento respecto al tiempo de entrega del certificado fitosanitario. Uno de los productores indica la obtención del certificado fitosanitario exclusivamente al momento de exportación, quiere decir que un especialista de SENASA es participe de la inspección del contenedor donde será enviado la carga, así como previamente del embarque, realiza la inspección y brinda el visto bueno, colocándole un precinto especial a cada pallet. El certificado emitido en ese momento es por contenedor, lo cual todo el proceso podría tardar solo horas.

1.12. Principal problema en la producción de palta Hass para la exportación a china.



Figura 18. Principales problemas en producción de palta hass para la exportacion a China.

De acuerdo con lo manifestado por dos de los tres los productores entrevistados, indicaron que si han presentado inconvenientes en la producción de su producto para la exportación. Mencionando problemas productivos entre ellos el daño con el manipuleo del fruto al momento de la cosecha, también daños a consecuencia de la radiación solar que afecta la superficie del fruto. Presentaron problemas fitosanitarios, específicamente las queresas que es el principal de los problemas en la producción. Y la problemática en la cadena logística hacia el país de destino.

1.13. Inconveniente previo a la aprobación del control integrado de plagas por SENASA.

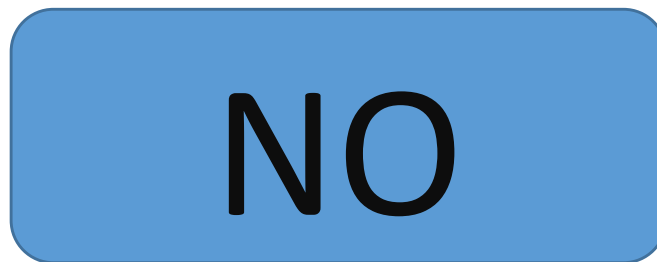


Figura 19. Inconvenientes ante la aprobación del control integrado de plagas

Dos entrevistados no presentaron inconvenientes antes de la aprobación del control integrado de plagas por SENASA, mientras el tercero aún no incurre en la exportación no puede responder esta pregunta.

1.14. Ocurrencia ante detección de plagas cuarentenarias.

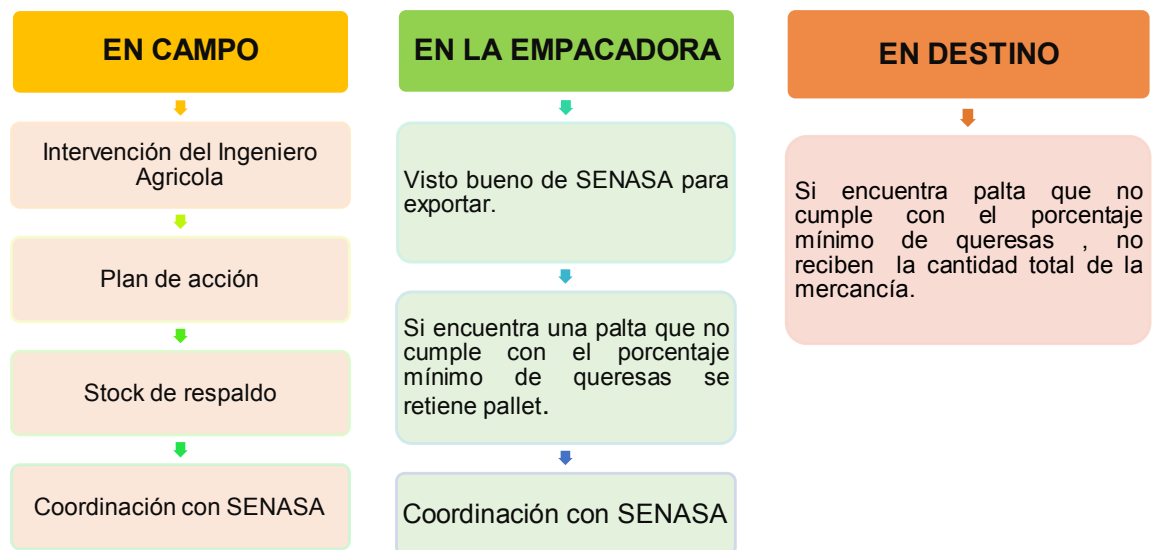


Figura 20. Coordinación de detección de plagas cuarentenarias.

Según dos de los entrevistados, se realiza una serie de procedimientos, que involucra la intervención desde el momento que la palta aún se encuentra en el campo, se realiza constante inspección conjuntamente con SENASA. Si ocurriera algún inconveniente con la producción, se procede a verificar si se cuenta con el stock necesario de respaldo. Y se coordina nuevamente con SENASA para el visto bueno. Asimismo en la empresa empacadora, SENASA está presente en el proceso, y verifica que el fruto no contenga queresas ni otras plagas. Si el producto es exportado, y el importador presenta algún inconveniente, automáticamente no recibe el producto y este es notificado.

1.15. Beneficios de la exportación en el desarrollo tecnológico

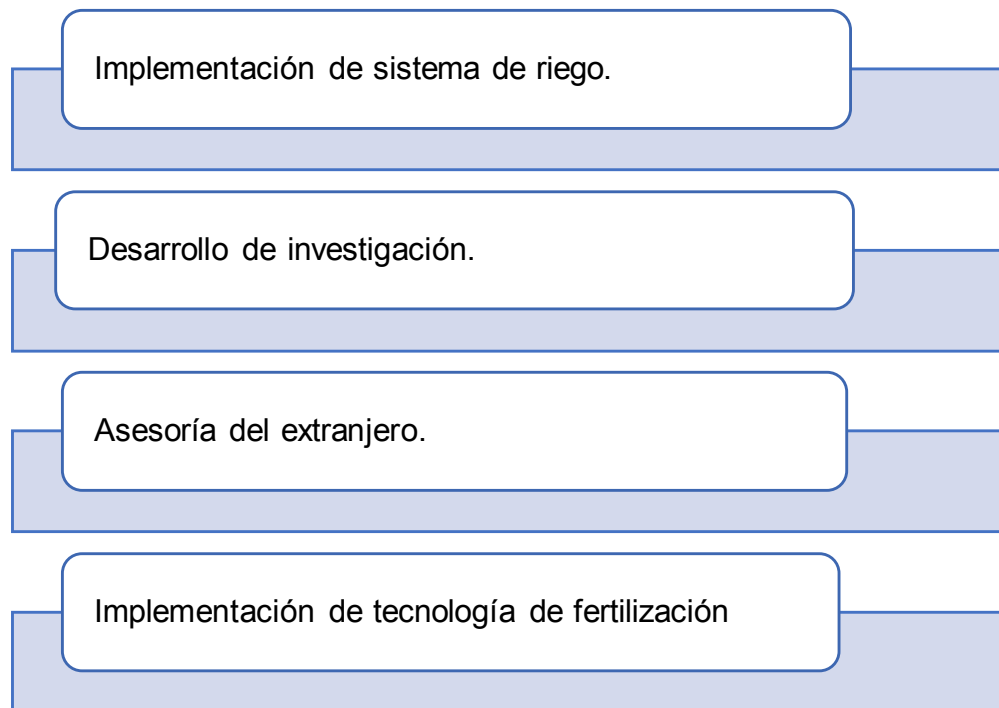


Figura 21. Beneficios de la exportación en el desarrollo tecnológico

Respecto a lo manifestado en las entrevistas, los productores consideran que los beneficios en el ámbito tecnológico a consecuencia de la exportación de palta son; la implementación de un sistema de riego, el cual es de gran importancia para todo productor en general. El desarrollo de investigación, como en el calibre del fruto aspecto importante en el mercado internacional. Capacidad de contratar asesores extranjeros que puedan contribuir a la mejor continua. Implementación de tecnología en la fertilización, para el cuidado del suelo, factor importante en el cultivo y su proceso.

1.16. Estrategia tecnológica utilizada para extender la vida útil de la palta Hass para exportación.

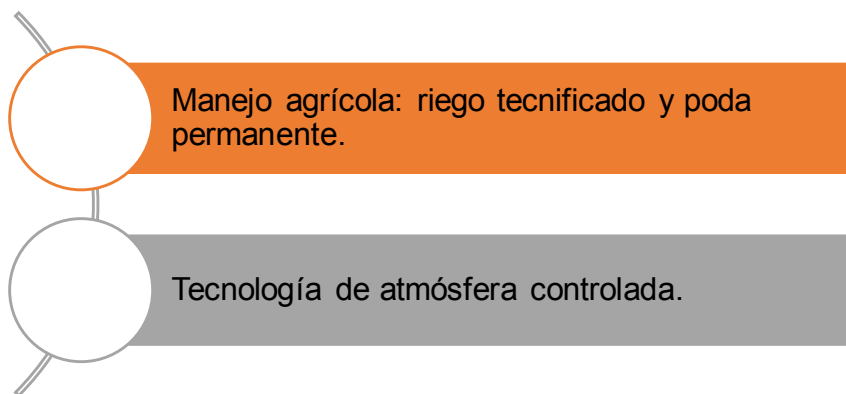


Figura 22. Estrategia tecnológica que utilizan para extender la vida útil de la palta Hass para la exportación

Según las entrevistas realizadas, dos de los productores mencionaron cada uno sus diferentes estrategias tecnológicas, como el manejo agrícola, como el riego tecnificado y una poda permanente del cultivo. Así como la tecnología de atmósfera controlada que consiste en el monitoreo constante del contenedor durante su travesía hasta el país de destino. Mientras el tercer productor no realiza exportación.

1.17. Asesoría por parte de las instituciones públicas antes de exportar a China.



Figura 23. Asesoría por parte de instituciones públicas

De acuerdo a lo manifestado en las entrevistas, uno de los productores si ha recibido asesorías por parte de SENASA y PROHASS, mientras que el segundo productor no recibió asesoría, ya que es una empresa consolidada en el exterior y posee la experiencia en otro mercado. Mientras el tercer productor respondió negativamente puesto a que aún no realiza exportación, pero si posee conocimiento de que SENASA realiza capacitaciones y charlas referente a la palta.

1.18. Exportaciones hacia China.

SI

Figura 24. Productores que realizan exportación hacia China.

Según los productores entrevistados, dos de ellos si realizan exportaciones hacia china, mientras el tercer productor no realiza exportaciones hacia China.

1.19. Preparación como empresas están preparados para las exigencias chinas.



Figura 25. Preparación como empresa en relación a las exigencias chinas.

Según los productores entrevistados, dos de ellos mencionan que si están preparados para las exigencias chinas, mientras el tercer productor no realiza exportación.

1.20. Exportación hacia China como apertura comercial beneficiosa.

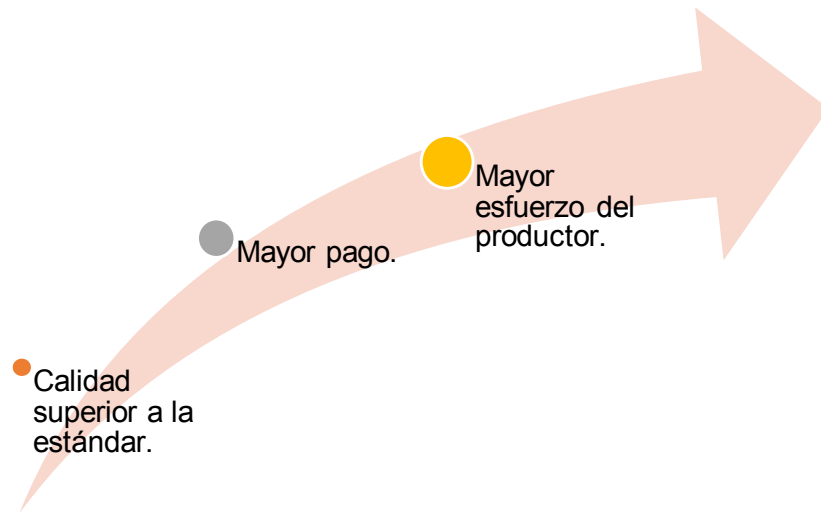


Figura 26. Beneficios de la apertura comercial.

De acuerdo a las respuestas de los productores, dos de ellos coincidieron en que la exportación hacia China es beneficiosa. Principalmente el cliente demanda calidad premium, superior a la estándar trabajada para el mercado Europeo. Así como un mayor esfuerzo en la producción, lo cual genera un incremento del pago por el producto.

1.21. Hectáreas destinadas al cultivo de palta Hass.



Figura 27. Hectáreas destinadas para el cultivo de palta Hass

De acuerdo con las respuestas, solo uno de los tres productores destina el total de sus hectáreas al cultivo de palta Hass, mientras que los otros dos productores, lo dividen con otros frutos cultivados.

1.22. Cantidad exportada de su producción a China.

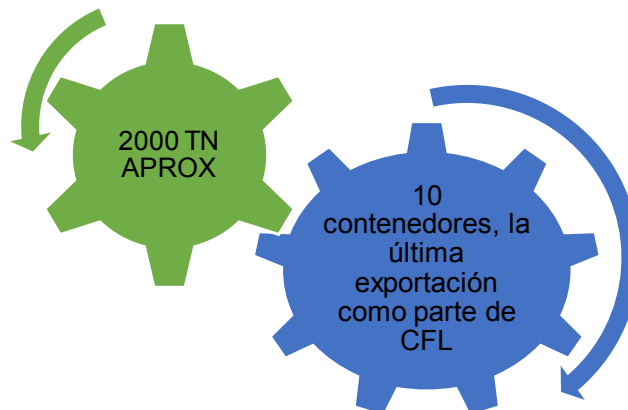


Figura 28. Cantidad exportada de producción a China.

Según las respuestas de los productores, dos de los tres productores, indican las cantidades de exportación, uno por clientes ya que trabajan con empresas de Colombia y Ecuador para clientes específicos, y el otro por temporada dentro de un consorcio de productores (CFL). Mientras el tercer productor no exporta.

1.23. Porcentaje de la exportación de palta destinado a China.

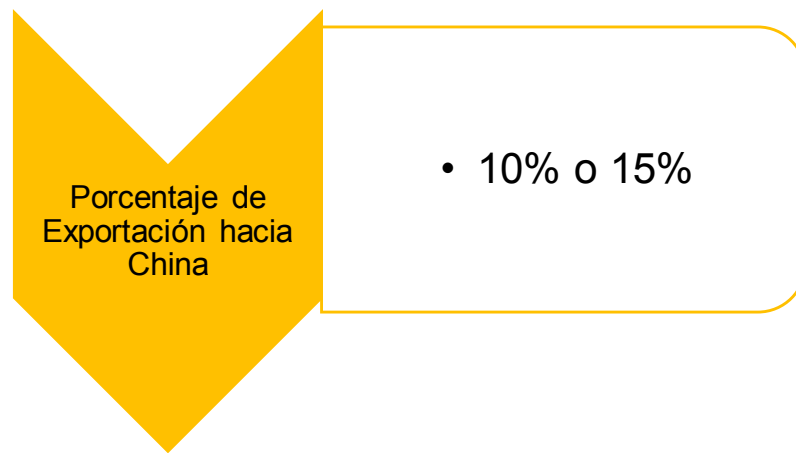


Figura 29. Porcentaje de exportación destinada a China.

De tres productores, uno respondió a este cuestionamiento indicando que 10% o 15% de sus hectáreas cultivadas están destinadas a la exportación hacia el merca de China. Los otros dos productores desconocen los porcentajes.

1.24. Ventaja competitiva respecto a la producción de palta Hass en el distrito de Motupe contra los países que también exportan a China.

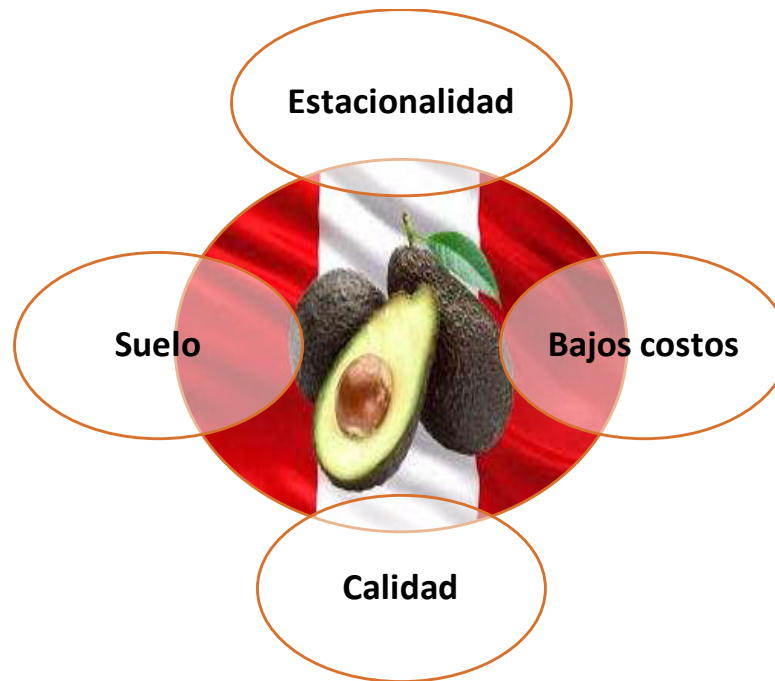


Figura 30. Ventajas competitiva

Respecto a las ventajas competitivas, dos de los tres productores entrevistados, manifestaron que la estacionalidad para la siembra y cosecha de palta en el Perú es un beneficio, así como el suelo, lo cual brinda un fruto de calidad. Y los costos que son menores a comparación a otros productores.

1.25. Motupe preparado para seguir exportando palta Hass en mayor cantidad de la que exportan actualmente.

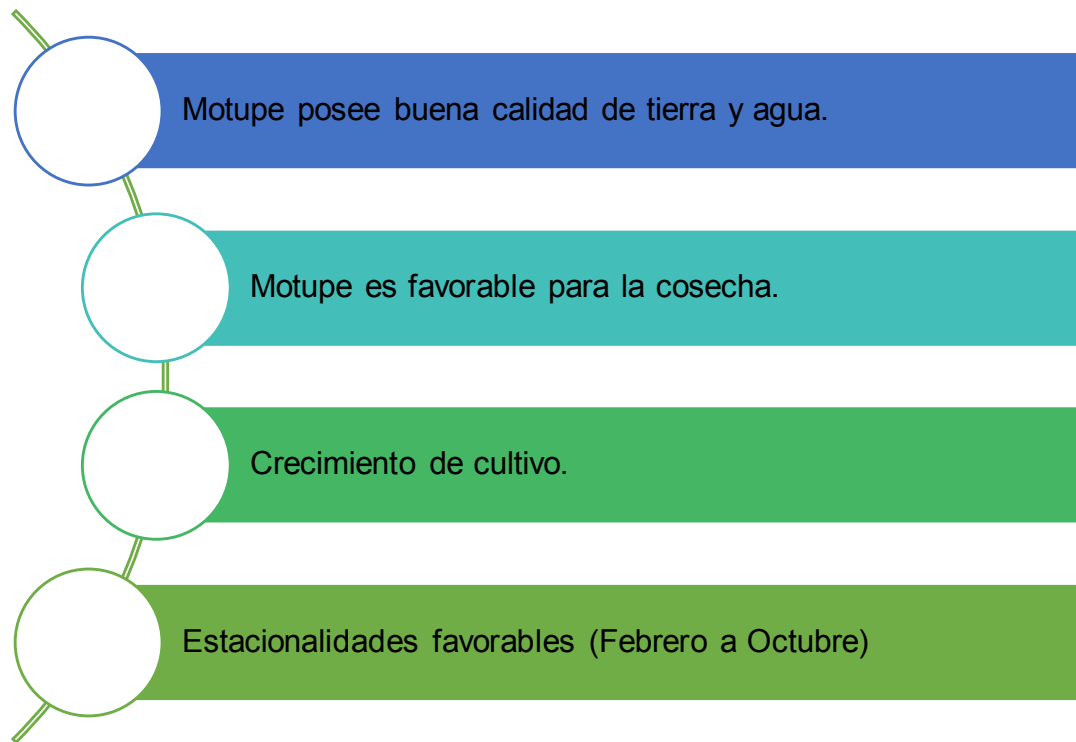


Figura 31. Comentarios sobre crecimiento de Exportación de Palta Hass desde Motupe

Los entrevistados manifestaron que el distrito de Motupe, si se encuentra preparado para seguir exportando en mayor cantidad, ya que las características de su suelo, así como el agua que posee, es beneficioso para el cultivo de la palta. Las estacionalidad donde empieza la siembra de la palta, que empieza por el norte del Perú y se expande por más de 7 meses. Lo cual ayuda a poder obtener un mayor stock del fruto.

1.26. Estacionalidad de la Palta Hass en el distrito de Motupe.

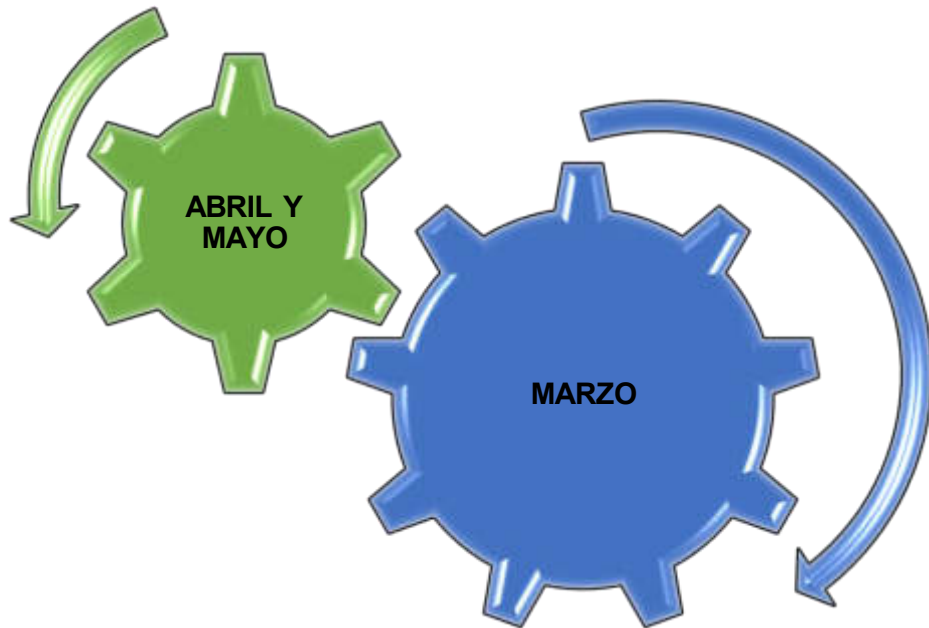


Figura 32. Estacionalidades de la palta Hass

Los entrevistados mencionan que las estacionalidades manejadas son entre los meses de Marzo a Mayo, donde Motupe posee una ventaja de ser uno de las primeras zonas del norte donde puede realizar su cosecha, y ganar ventaja ante otros mercados ofertantes que recién cosechan a partir del mes de Mayo como es el caso de Trujillo.

1.27. Integrantes de Asociaciones y Consorcios

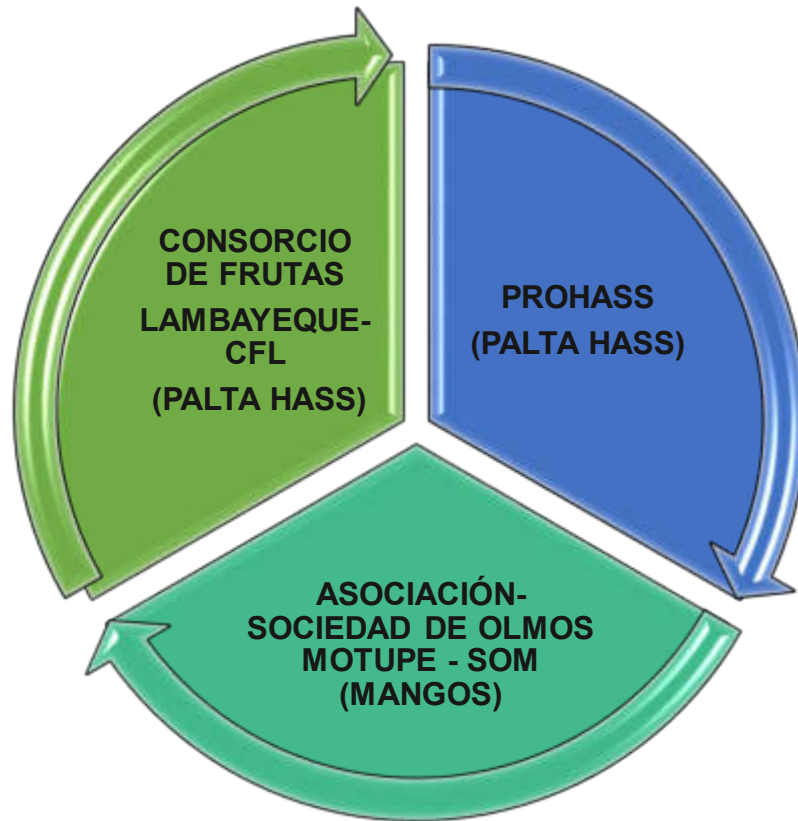


Figura 33. Asociaciones y consorcios

Los entrevistados indican que si pertenecen a asociaciones y consorcios, como al Consorcio de Frutas Lambayeque (CFL), PROHASS y la Asociación-Sociedad de Olmos Motupe - SOM (Mangos).

1.29. Exportación de palta Hass a otros países.

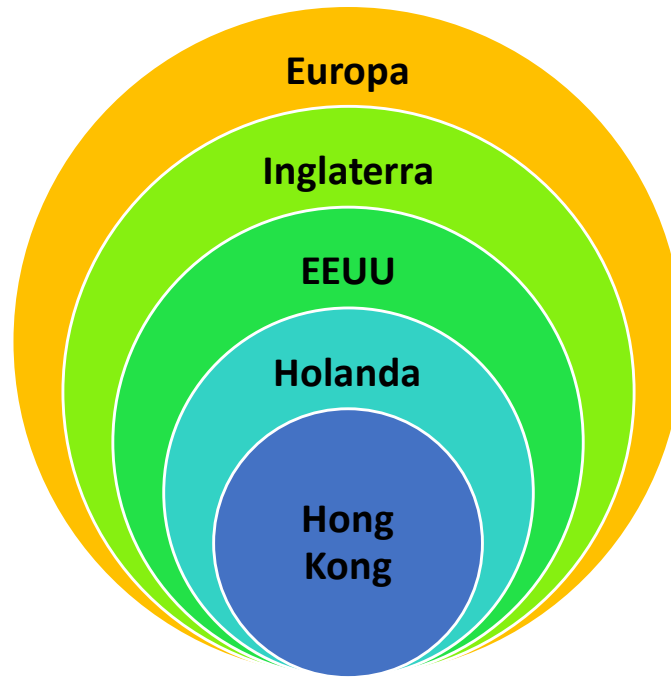


Figura 35. Países de destino

De acuerdo a lo manifestado, dos de los tres productores entrevistados si exportan a otros mercados tales como Europa, Inglaterra, EEUU, Holanda, Hong Kong, mientras que el tercer productor no exporta.

1.30. Experiencia respecto a la exportación de Palta Hass hacia otros mercados

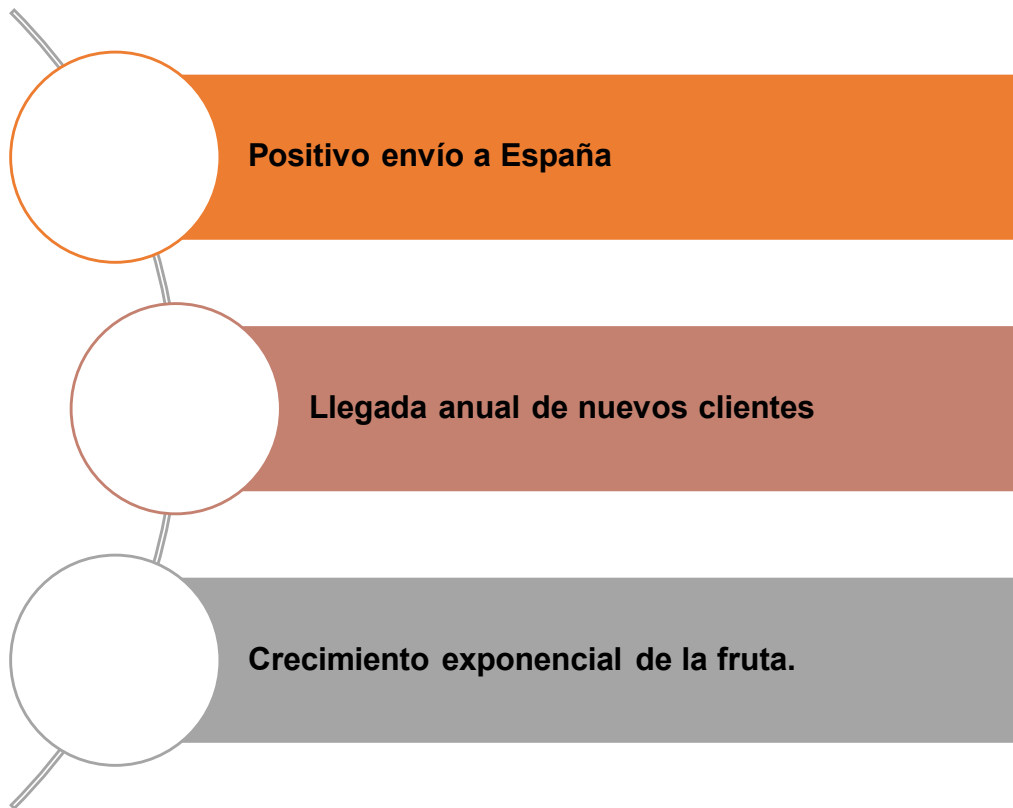


Figura 36. Experiencia respecto a la exportación hacia otros mercados

De acuerdo a los entrevistados, el ingreso al mercado español ha sido positivo. Así como el ingreso a nuevos mercados cada año, lo cual es un beneficio importante respecto a las ventas. Con lo cual se manifiesta un incremento de la cantidad producida de la palta en el sector.

1.31. Baja producción perjudica a los productores.

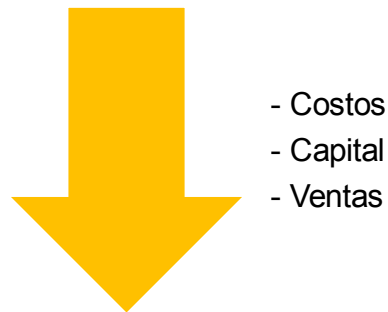


Figura 37. Perjudica la baja producción

En referencia a la baja producción, dos de los entrevistados indicaron que afecta considerablemente en los costos, así como al capital ya que este es originado netamente por las ventas de su producto. Y así lo realizan en cada campaña.

1.32. Meses donde se exporta mayor cantidad de palta Hass al mercado internacional

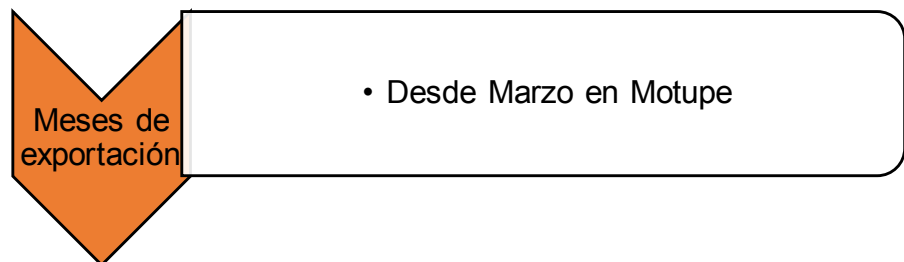


Figura 38. Meses de exportación

De los tres productores, uno respondió a este cuestionamiento indicando que los meses donde más exportan al mercado internacional. Los otros productores desconocen esta información.

1.33. Hectáreas productoras en Motupe.

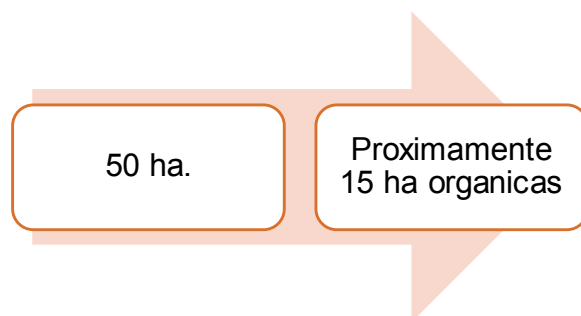


Figura 39. Hectáreas productoras de Agrokaru SAC

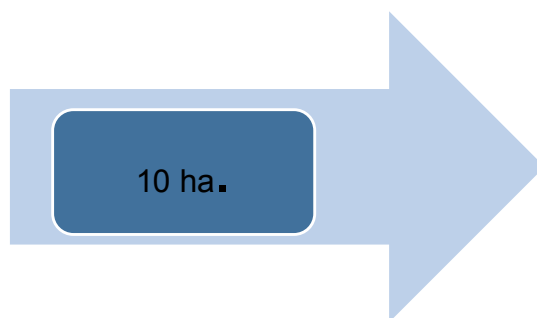


Figura 40. Hectáreas productoras de Agro San Isidro SAC

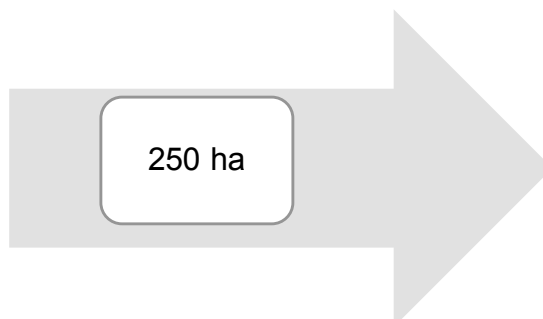


Figura 41. Hectáreas productoras de Consorcio de Fruta Lambayeque-CFL

De acuerdo a los productores, uno de ellos si tiene la cantidad de hectáreas trabajadas en Motupe que son de 250 ha como CFL, mientras uno indica que piensan ampliar sus hectáreas en 15 ha mas pero de forma orgánica. El productor indica que solo las 3 ha $\frac{1}{2}$ para comercio nacional.

1.34. Cantidad de pequeños productores de palta Hass en Motupe.

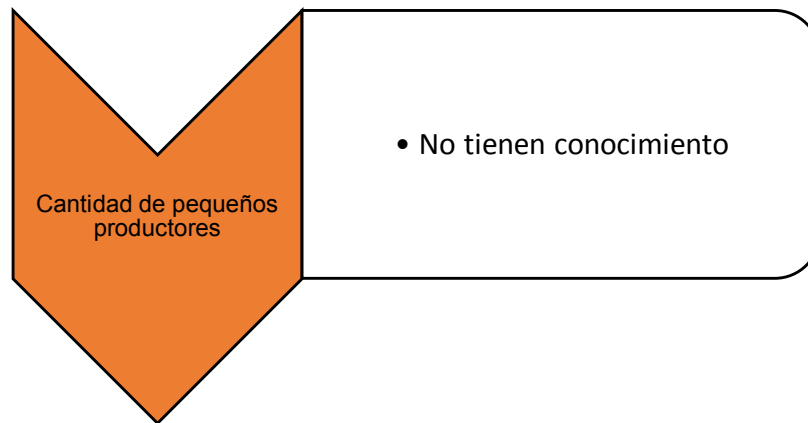


Figura 42. Conomiento de cantidad de pequeños productores de palta Hass en Motupe existentes.

El total de entrevistados, manifestó no tener conocimiento de la cantidad de pequeños productores que existe de palta Hass en Motupe.

1.35. Factor que perjudica a los pequeños productores en su desarrollo.

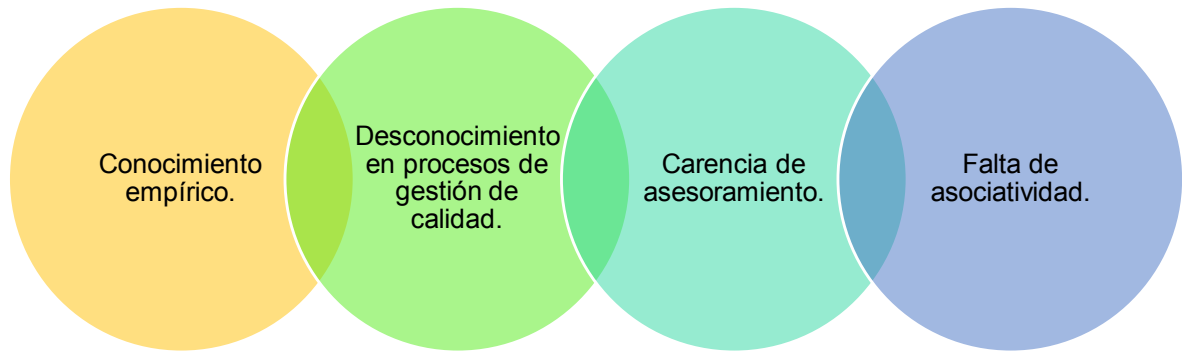


Figura 43. Factor que perjudica a los pequeños productores

De acuerdo con las respuestas, los entrevistados indicaron los factores que perjudican a los pequeños productores los cuales son: el conocimiento empírico, el desconocimiento en procesos de gestión, la carencia de asesoramiento y la falta de asociatividad. Todo ello perjudica directamente a los pequeños productores de palta.

1.36. Desventaja de trabajar con pequeños productores de palta.

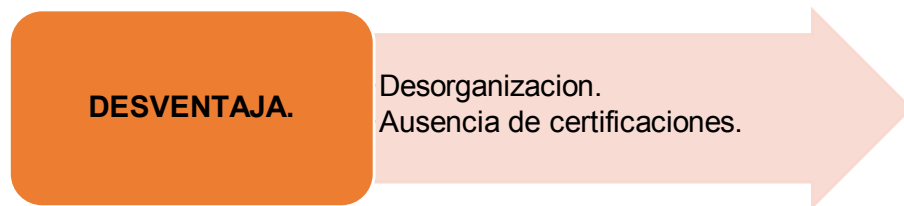


Figura 44. Desventajas según los criterios

Según las entrevistas, dos de los productores indicaron que es una desventaja, si los pequeños productores son desorganizados y no cuentan con certificaciones de calidad .Mientras que el pequeño productor no respondió este cuestionario.

1.37. Posibilidad de trabajo conjunto con los pequeños productores de palta Hass para la exportación.

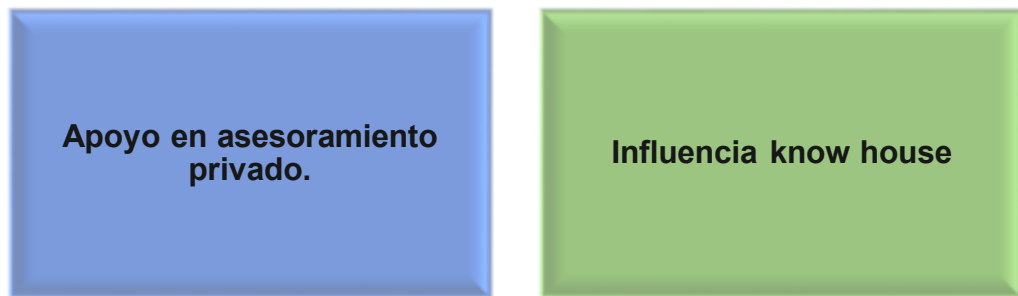


Figura 45. Posibilidad de trabajar con los pequeños productores

De acuerdo con las entrevistas realizadas, los dos productores brindaron una respuesta positiva respecto al trabajo en conjunto con los pequeños productores de palta Hass, mientras que uno de ellos indica que es necesario lograr concretar esta posibilidad en el Perú, ya que se viene implementando en otros países específicamente en Colombia. Por otro lado el pequeño productor indica la complejidad que es trabajar en conjunto.

1.38. Beneficio de los productores de Motupe a raíz del TLC China

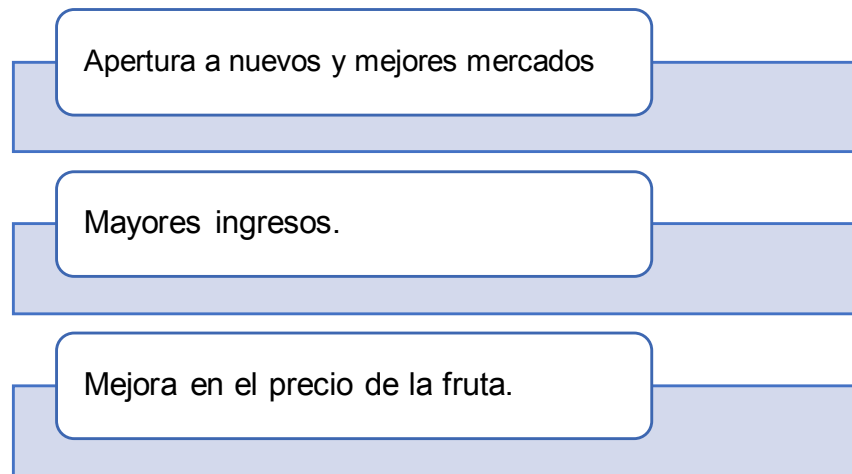


Figura 46. Beneficios a los productores de Motupe a raíz del TLC con China.

Según las entrevistas, dos de los productores indicaron que se han beneficiado con el TLC con China, respecto a la apertura hacia nuevos y mejores mercados, donde están dispuestos a pagar por un producto de calidad en comparación a otros mercados, lo cual genera mayores ingresos a los productores. Por otro lado, el tercer productor no tiene conocimiento ya que, aún no ha incursionado en la exportación de su producto.

2. Resultados de especialistas

Tabla 18.

Información general de los especialistas en el tema de investigación.

PARTICIPANTE	NOMBRE	CARGO	ENTIDAD/ INSTITUCIÓN
1	Bienvenida del Pilar Palomino Requena	Coordinadora de exportación de sanidad e inocuidad de productos vegetales. (SENASA)	SENASA
2	Nila Cajuzon	Inspectora de exportación de sanidad e inocuidad de productos vegetales. (SENASA)	SENASA
3	Francisco Duárez	Responsable sede Motupe	MINAGRI

En las entrevistas a especialistas en el tema de investigación se tuvo como participantes al Ingeniero Francisco Duárez, el cual es el encargado de la Agencia Agraria de distrito de Motupe (MINAGRI) ; así como las Ingenieras Agrónomas, Bienvenida del Pilar Palomino Requena y Nila Cajuzon especialista en sanidad e inocuidad de productos vegetales en el área de exportación en SENASA.

2.1. Las empresas peruanas cumplen con los requisitos técnicos que solicita el mercado de China.



Figura 47. Cumplimiento de los requisitos técnicos

Los entrevistados indican que si se cumple con los requisitos técnicos del país de destino, así como también SENASA hace cumplir por su parte las leyes y procedimientos peruanos.

2.2. Perú como el principal productor de palta Hass

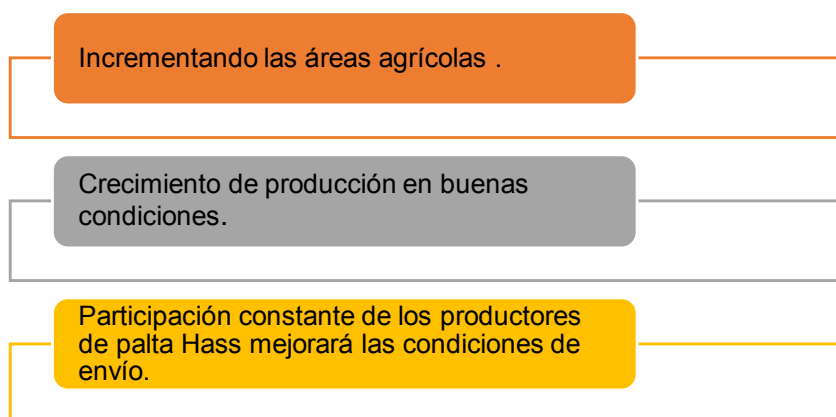


Figura 48. Perú puede superar a México

De acuerdo con los especialistas los tres están de acuerdo que Perú puede superar a México, pero para ello se debe ampliar las áreas agrícolas que implica el incremento de la producción de palta Hass con las mejores condiciones fitosanitarias y sanitarias, participando constantemente en capacitaciones referente al tema de buenas prácticas agrícolas.

2.3. Cumplimiento con la normativa técnica peruana para los productores de palta Hass

El conocimiento teórico y práctico resulta ser flexible.
Falta de conocimiento de los criterios teóricos resulta ser embarazoso.

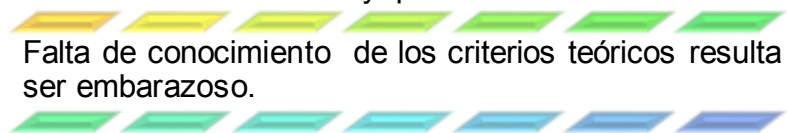


Figura 49. Dificultad del cumplimiento de normativa técnica peruana

Los especialistas determinan que los productores de palta Hass que exportan tienen conocimientos teóricos y prácticos el cumplimiento de la normativa técnica peruana es flexible, en comparación de los pequeños productores que la falta de conocimiento les resulta embarazoso al momento de cumplir la normativa técnica peruana.

2.4. Conocimiento de las barreras no arancelarias que posee el mercado de China

No

Figura 50. Conocimiento de las barreras no arancelarias que posee el mercado de China

Ninguno de los tres especialistas tiene conocimiento de cuáles son las barreras no arancelarias que posee China.

2.5. La desgravación arancelaria de la palta Hass como ventaja

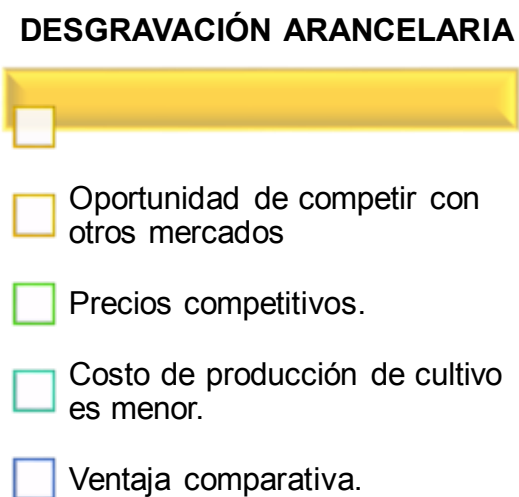


Figura 51. Ventaja de la desgravación arancelarias de la palta Hass

Los tres especialistas concuerdan que la desgravación arancelaria es una ventaja para la palta Hass. Indicando de esta manera los beneficios como una oportunidad de competir con nuevos mercados, poseer precios competitivos en el ámbito internacional. Los costos de producción se reducen y ello resulta una ventaja comparativa con otros mercados productores.

2.6. La palta Hass peruana es de calidad internacional



Figura 52. La Palta Hass peruana es de calidad internacional

De acuerdo con los dos especialistas relacionan que el incremento del consumo por parte del mercado chino e internacional es suficiente para definir la palta Hass es de calidad internacional, la otra especialista de SENASA no respondió esta pregunta.

2.7. Ventaja en el desarrollo tecnológico respecto a producción de palta Hass para exportación



Figura 53. Ventaja en el desarrollo tecnológico

De acuerdo con el especialista del MINAGRI indica que aplicaciones diversas y oportunas ayudan a una mejor gestión de calidad de la palta Hass como ventaja en el desarrollo tecnológico ya que conlleva a un mayor volumen de oferta. Los especialistas de SENASA tienen una respuesta corta positiva.

2.8. Mejoras estrategias tecnológicas para la competitividad con los mercados exportadores internacionales de palta Hass



Figura 54. Estrategias tecnológicas para competir con los mercados internacionales

Uno de los especialistas de SENASA indica que una estrategia tecnológica de mejora que nos ayudara a competir con los mercados exportadores internacionales de palta Hass es la implementación del sistema de riego. Los demás especialistas mencionan otros tipos de estrategias que no están relacionadas a la pregunta establecida.

2.9. Asesoría previa por parte del Gobierno peruano



- Brinda asesoria y capacitaciones.
- Los productores solicitan asesoria para la aprobacion de la certificacion de lugar de produccion como requisito para exportacion de su producto.
- Informacion fluida de las modificaciones en el acuerdo de China.



- Brinda asistencia técnica a los pequeños y medianos productores en los diferentes cultivo

Figura 55. Asesoría previa por parte del estado

De acuerdo a los tres especialistas concuerdan en la existencia de asesoría previa por parte del estado, específicamente de SENASA y AGRORURAL en el distrito de Motupe; y, a su vez, capacitaciones lideradas por SENASA.

2.10. Capacitación previa al proceso fitosanitario por SENASA

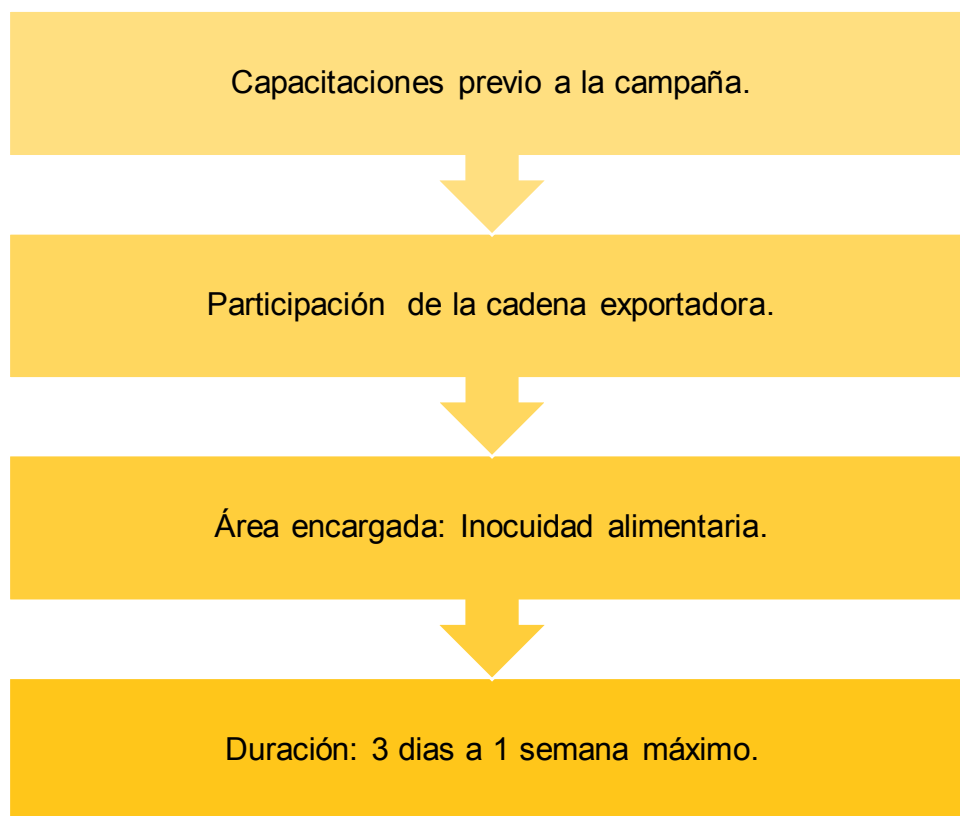


Figura 56. Capacitación previa al proceso fitosanotaria por SENASA.

De acuerdo con los tres especialistas se realiza las capacitaciones previas a cada campaña, realizada por SENASA por el área encargada de inocuidad alimentaria.

2.11. El impacto del TLC con China hacia los productores en Motupe.

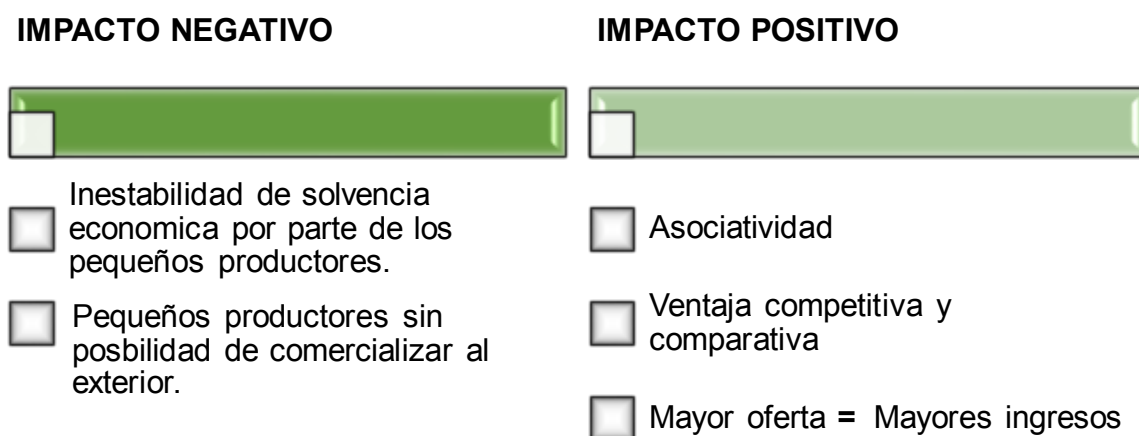


Figura 57. El impacto de TLC con China hacia los productores en Motupe.

Dos de los especialistas concluyen que el impacto es beneficioso para los productores de palta Hass en el distrito de Motupe, mientras una de las especialistas de SENASA indica que depende mucho si trabaja solo o en conjunto formando parte de una asociación o consorcio.

2.12. Las empresas peruanas están preparadas para seguir exportando a China

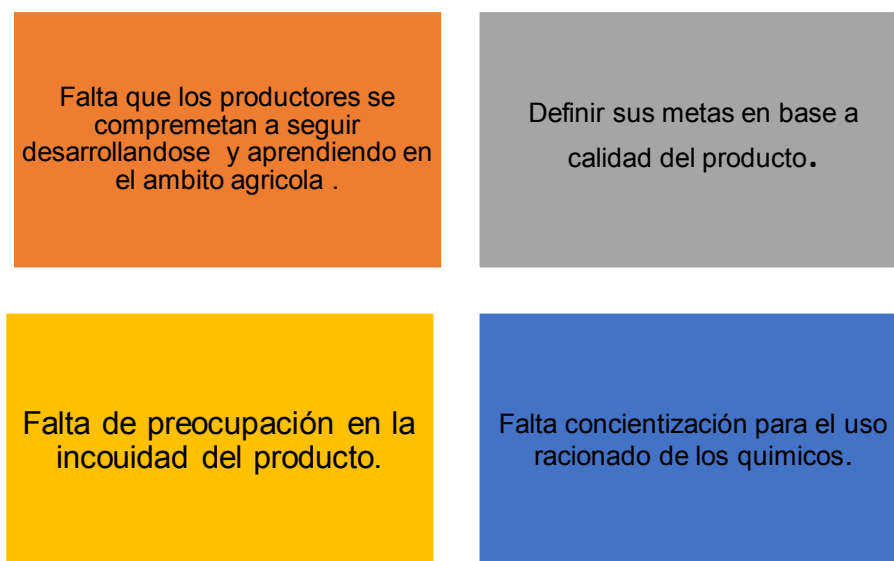


Figura 58. Las empresas peruanas están preparadas para seguir exportando a China

Según el especialista de MINAGRI indica con una respuesta breve que las empresas si están preparadas para seguir exportando a China, según las dos especialistas de SENASA indican que no todas las empresas se encuentran preparadas para seguir exportando e indican algunos puntos que deberían mejorar.

2.13. El TLC con China incrementará las exportaciones peruanas



Figura 59. El TLC con China incrementará las exportaciones

De acuerdo con los tres especialistas coinciden que el TLC con China incrementara las exportaciones peruanas puesto que en los últimos años se puede apreciar el volumen ofertable de la palta Hass por parte del mercado chino siendo una oportunidad para las empresas, de hecho, el cumplimiento de las regulaciones seria la base para este incremento.

2.14. Cantidad de Consorcios de palta Hass en el distrito de Motupe



Figura 60. Cantidad de Consorcios de palta Hass en el distrito de Motupe

El especialista de MINAGRI y la especialista de SENASA indican que solo existe un solo consorcio de palta Hass en Motupe – Lambayeque, mientras la otra especialista de SENASA indica que no tiene conocimiento.

2.15. Cantidad de asociaciones de agricultores de palta Hass existentes en el distrito de Motupe



Figura 61. Cantidad de asociones de agricultores de palta Hass en el distrito de Motupe

De acuerdo con el especialista de MINAGRI y de SENASA indican que no existen asociaciones de agricultores de palta Hass, mientras que la otra especialista de SENASA indica que no tiene conocimiento.

2.16. Posible incremento registrado de la producción de palta Hass desde el año 2016 a la actualidad en Motupe

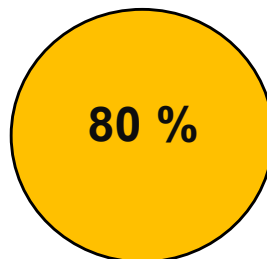


Figura 62. Probable incremento registrado de la producción

El especialista del MINAGRI comenta que el incremento probablemente de la producción de palta Hass desde año 2016 a la actualidad es de un 80% en el distrito de Motupe, los otros dos especialistas de SENASA indican no tener conocimiento de ello.

2.17. Mayor competencia en la exportación de palta Hass



Figura 63. Competencia en exportación de palta.

Según el especialista del MINAGRI indica que el país con mayor competencia en la exportación de palta Hass es México, respuesta que comparte la especialista de SENASA agregando a Chile, mientras que la otra especialista de SENASA indica que no tiene conocimiento de esa información.

2.18. Mejoras en la exportación de palta Hass

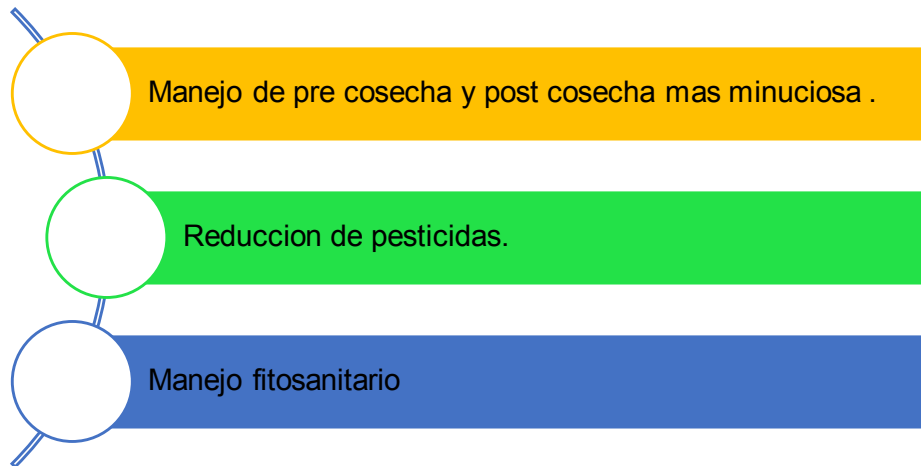


Figura 64. Recomendaciones para mejorar el proceso de exportación de palta Hass

Según la especialista de SENASA indica que se debe mejorar en la exportación de palta Hass el manejo de pre cosecha y post cosecha; a su vez, la segunda especialista encuestada, indica que se debe mejorar el manejo fitosanitario, mientras el especialista de MINAGRI no respondió este cuestionario.

2.19. Productos derivados de la palta que se exporta desde el distrito de Motupe.



Palta congelado



Guacamole

Figura 65. Derivados de la palta que se exporta desde Motupe

De acuerdo con las especialistas de SENASA indican que se exporta palta congelada desde Motupe y según el especialista de MINAGRI se exporta también guacamole.

2.20. Ventaja competitiva respecto a la producción de palta Hass en el Perú con los otros mercados internacionales



Figura 66. Ventaja competitiva respecto a la producción de palta Hass con otros mercados internacionales

Las especialistas de SENASA comentan que la consistencia, durabilidad, la cascara, la concentración de aceites de la palta Hass en el Perú es una ventaja competitiva hacia otros mercados, por otro lado el especialista del MINAGRI indica que la estacionalidad también lo es.

2.21. Cantidad de pequeños productores de palta Hass que existen en Motupe.



**Sin
información**

Figura 67. Cantidad de pequeños productores de palta Hass en Motupe.

De acuerdo con una de las dos especialistas de SENASA y el especialista del MINAGRI no cuentan con la información exacta, mientras que la segunda especialista de SENASA no tiene conocimiento sobre este cuestionario de ello

CAPÍTULO IV

DISCUSIÓN

1. El impacto de las especificaciones legales, barreras no arancelarias y cumplimiento de medidas sanitarias y fitosanitarias de Palta Hass.

Desde el punto de vista de los entrevistados, la participación de SENASA se encuentra en todo el proceso desde la certificación del lugar de producción, hasta la salida del producto desde la planta de empaque. Dentro de este proceso de supervisión por parte de SENASA, participan tres áreas de este organismo las cuales son; el Área Vigilancia y Control de la Inocuidad Agroalimentaria, la Subdirección Moscas de la Fruta y Proyectos Fitosanitarios, y el Área Exportable.

Dentro del área de Vigilancia y Control de la Inocuidad Agroalimentaria de SENASA, se trabaja en la emisión del certificado del lugar de producción. Se le preguntó al Licenciado Luis Llontop si durante la cosecha existe algún tipo de clasificación de la fruta que se exporta al mercado de China, y nos comentó lo siguiente: *“SENASA nos audita y nos registra antes de la cosecha, nos registra como productores o exportadores hacia el mercado de China, nos inscribimos y ellos nos tienen en cuenta porque al momento de cosechar hay que clasificar que fruta va para china, desde campo y especificar en la guía de que lote estoy sacando mi fruta”*. Previamente el productor realiza la solicitud con un mes de anticipación de la cosecha a la entidad y realiza el pago respectivo de derechos por este servicio. Que consiste en una auditoría realizada por SENASA, para realizar un análisis de MTD utilizando trampas para poder identificar los insectos mediante el odómetro, donde indica el nivel de plaga que posee el área de producción.

Haciendo referencia a lo descrito por el señor Luis Llontop, el Dueño de agrícola San Isidro, el Ingeniero Jorge Santillán confirma lo indicado mencionando: *“Cada uno pone su materia prima, nadie pierde identidad, todos tienen su número de Global Gap que*

es trazable por A o B la palta llegue mal, juntos pero no revueltos la cosa da resultado". El ingeniero Santillán pertenece al Consorcio de Frutas Lambayeque, y cada uno de los integrantes debe especificar el número de lote de donde proviene su producto, a su vez, cada productor dentro del consorcio debe estar certificado con el Global Gap, y presentar su código de 13 dígitos, si se presentara algún inconveniente en lugar de destino, se podrá identificar de manera directa al productor que no cumplió con los requerimientos técnicos.

Respecto a las certificaciones de inocuidad el señor Llontop nos da su perspectiva: *"Las que sí tienen certificaciones de inocuidad son la plantas de empaque, nosotros tercerizamos el servicio, ellos si tienen obviamente su Registro Sanitario y todas las certificaciones de calidad que debe de tener como planta"*. Estas empaquetadoras deben cumplir con la normativa nacional conjuntamente con DIGESA y SENASA, y la normativa internacional de buenas prácticas de producción agrícola, como es el caso de la certificación Global Gap, basado en seguridad alimentaria, calidad, cuidado ambiental y responsabilidad social.

Esto coincide con la certificación Global Gap relacionada a las prácticas agrícolas otorgadas a las plantas productoras, asegurando todo el proceso productivo, cumpliendo con estándares internacionales, como lo es también la certificación HACCP, relacionada a la cadena alimentaria y seguridad alimentaria. Estas certificaciones están relacionadas a la manipulación de alimentos y seguridad e higiene de los manipuladores, motivo por el cual los trabajadores pasan por un proceso aséptico para evitar contaminación en los productos.

El señor Santillán dueño de Agrícola San Isidro, menciona lo siguiente en base a la pregunta de gestión de la inocuidad: *"El Global Gap es lo que exigen en los fundos, en las chacras para exportar a China, esta certificación agarra todo el proceso biológico"*. Las certificaciones internacionales son de vital importancia para la exportación, asegurando la calidad y el compromiso del productor con el consumidor final.

La Subdirección Moscas de la Fruta y Proyectos Fitosanitarios de SENASA, que tiene la responsabilidad de prevenir, controlar y erradicar las plagas del país, logrando un respaldo a las agroexportaciones. En este sentido la Ingeniera Bienvenida Palomino explica la importancia de la revisión del fruto antes y después de la cosecha: *“Entonces mientras esta frutita está conectada al árbol, si llega aquí la mosquita y la coloca, por los estudios habidos se ha detectado que mientras está conectada a este cordón umbilical; al árbol; esta reacciona a través de la sabia de todos los nutrientes, reacciona la paltita y estos huevitos los momifica, los encapsula, los asfixia, los presiona tanto donde ella va segregando algo que le entra a la palta Hass, ella segrega su cicatriz, la va secando hasta que la expulsa, y ya arribita lo seca. Entonces no prolifera la mosca de la fruta aquí, mientras está conectado, una vez que sale, es lo que le decía al niño, tiene defensas, aquí ya puede salir más mosca, por eso es que se cuida fuera”*. Según menciona la Ingeniera Palomino, la palta Hass crea su propia barrera de protección ante la plaga de mosca de la fruta cuando está en el palto. Al momento de la cosecha, la palta está expuesta y es donde se debe tener mayor cuidado en su manipulación y en todo su proceso de empaque.

Seguidamente la Ingeniera Palomino indicó: *“La palta no lleva tratamiento es una ventaja que tenemos, palta Hass no lleva tratamiento para los países exigentes”*. De acuerdo a un estudio realizado, se comprobó que la palta Hass no es hospedante de la mosca de la fruta, lo cual confirma que la palta Hass peruana es un producto de calidad y competitivo a nivel internacional.

El área de exportación de SENASA, busca exportar un producto de calidad, a través del cumplimiento de los requisitos necesarios para la obtención del certificado fitosanitario. Respecto al tiempo que toma la emisión del certificado fitosanitario el Licenciado Llontop menciona: *“La certificación fitosanitaria se emite en la planta de empaque. Cuando se llena el contenedor hay un inspector de SENASA presente que inspecciona la carga ya procesada en sus pallets ordenadita lista para cargar. El mismo inspector habré el contenedor e inspecciona que el contenedor esté limpio. Luego va a las cámaras de frío donde está la palta, inspecciona la palta todo con una*

lista de empaque, verifica que lo que diga la lista de empaque que la etiqueta esté de acuerdo a la norma para China, hay un formato específico de etiqueta, tiene una etiqueta en el pallet, tiene que estar en chino, etc. Entonces verificando todo esto el inspector da la orden de carga, se cierra el contenedor y coloca un precinto, luego emite el certificado fitosanitario, todo eso puede durar 1 hora ó 2 horas, dependiendo pero no es que esté obligado en emitir el mismo día puedo emitirlo al día siguiente; el certificado fitosanitario es por contenedor". La certificación fitosanitaria es un facilitador de comercio, ayudando a proteger y aperturar nuevos mercados internacionales a través del cumplimiento de las regulaciones fitosanitarias establecidas por la ONPF de los países importadores. En la emisión de este certificado se debe añadir una declaración adicional indicado en el Artículo 5 del Protocolo de Requerimientos Fitosanitarios para la exportación de Palta del Perú a China entre la Administración General de Supervisión de Calidad, Inspección y Cuarentena de la República Popular de China y el Ministerio de Agricultura y Riego de la República del Perú (2015): *La palta exportada cumple con la acordado en el Protocolo de Requerimientos Fitosanitarios para la Exportación de Palta de Perú a China, entre el Ministerio de Agricultura y Riego de la República del Perú y la Administración General de Supervisión de Calidad, Inspección y Cuarentena de la República Popular de China y que está libre de Plagas Cuarentenarias de interés para China".*

Complementando los requisitos necesarios en la exportación de palta Hass para China, los entrevistados coincidieron que durante la clasificación, SENASA realiza la inspección fitosanitaria donde el fruto no debería presentar plagas no reguladas en este caso queresas, no mayor a 4% de infestación a partir del 2019, caso contrario el lote de producción sería rechazado previo a la exportación. Las paltas que no cumplen con los requerimientos de China en esa inspección, son destinadas a otros mercados como Europa.

En relación a los requisitos exigidos por China, la especialista de SENASA entrevistada la Ingeniera Bienvenida Palomino nos comenta lo siguiente: *"Nos piden que cada inspección vaya con esta etiqueta. La planta no puede enviar, hacer un envío sin esta*

etiqueta del SENASA. Esta etiqueta del SENASA; aparte de la etiqueta de trazabilidad que lleva cada una de las cajitas; y dentro de cada una de las cajitas; que hay una normativa también para el tamaño de etiqueta; lo que debe ir ahí es la trazabilidad es el código del lugar del producción". La primera etiqueta que menciona la ingeniera Palomino hace referencia a una etiqueta de color amarillo que significa la Inspección realizada al producto previamente de ser exportado, se indica si la carga es conforme o rechazada, así como el código y fecha de inspección, finalmente se coloca el código del inspector a cargo. Este precinto se coloca en el pallet con el consolidado de cajas que también poseen otro precinto donde indica el nombre y código del lugar de producción así como el nombre y código de la empaquetadora, finalmente lugar de origen del producto y fecha de la campaña. Esta inspección realizada por SENASA es necesaria para poder validar que el producto cumple con los requerimientos necesarios por China, y llegue en las mejores condiciones tanto en madurez y superficie de la palta.

A través las visitas realizadas durante la investigación se lograron apreciar la dificultad que poseen los pequeños productores de palta Hass en Motupe. Los especialistas mencionaron que la falta de conocimiento de criterios teóricos resulta un obstáculo que muchos no pueden asumir, siendo esto una barrera. Los productores, que actualmente exportan hacia China, han podido superar los impedimentos del mercado de China, cumpliendo con los requerimientos de la normativa peruana y china. Parte de los productores entrevistados poseen el conocimiento teórico y práctico, al poseer una cantidad de hectáreas para el cultivo y exportación de palta, así como el capital financiero necesario para este proceso. Ya que si bien es cierto la dificultad de cumplir estas medidas no es imposible, simplemente se necesita mayor asesoramiento y capital. Se menciona que existe dificultad para el ingreso hacia nuevos mercados, cumplimiento de las certificaciones, análisis microbiológicos, gestión adecuada en el manejo del cultivo.

Uno de los entrevistados, el Ingeniero Jorge Santillán, comento: *"La falta de limpieza pública por parte del Municipio de Motupe, esto me genera un gasto adicional, ya que debo enviar a mi personal para la limpieza de los alrededores"*. Lo que confirma los

gastos adicionales que debe incurrir el productor para evitar la falta de cumplimiento de medidas sanitarias.

El primer impedimento que presentaron los productores de palta Hass para exportar a China fueron las queresas en la palta, que inicialmente fue de 0%, la cual fue incrementándose, y pasó del 2% al 4% actualmente. Este cambio favoreció a los exportadores de palta Hass de todo el Perú, lo cual es una apertura comercial importante hacia este mercado tan exigente. Lo mismo sucede con la desgravación arancelaria siendo una ventaja que se implementó a partir del año 2015, que pasó del 16% reduciéndose a un 0%. Creando oportunidades a más productores en la exportación no tradicional.

2. El impacto entre la falta de apoyo del gobierno peruano a los productores de Palta Hass.

El poco apoyo o incentivo de las entidades públicas relacionadas a la agroexportación afecta a los procesos de producción de la de palta Hass, como se sabe existen distintos tipos de apoyo como el del financiamiento privado que se da a través del otorgamiento de créditos o préstamos. Por otro lado, se puede brindar beneficios, oportunidades, programas relacionados a la palta Hass y capacitaciones a los productores para poder tener un mayor conocimiento en la cadena productiva, cabe indicar que estos factores son elementales para que el proceso de producción sea eficiente, lo cual no es el caso para algunos productores en el Distrito de Motupe.

La especialista Bienvenida Palomino, menciona lo siguiente respecto a las capacitaciones previas al proceso fitosanitario: *“Ahora también ya lo tenemos en la página web, tú vas y te inscribes; y te llega toda la data, cambios o modificaciones que SENASA hace por los convenios que haga con los diferentes países, por decir; si hacen un convenio con China y han tenido conversaciones entre los niveles de jefatura de organización nacional de protección fitosanitaria Perú- China; vamos a suponer que se reúnen en China. Perú viaja hacia China para finar algo, por decir; sabes en nuestro país ya no va entrar el 2% de querasas, va entrar el 4%; entonces nos aumentan el porcentaje límite, lo acuerdan, toman el acuerdo y lo hacen llegar a la OMC. La OMC ya lo tiene entendido entonces la jefatura de la organización nacional de protección fitosanitaria de Perú viene y nos trae la noticia; y esa noticia en la reunión que se hace al inicio de campaña de palta, se tiene que hacérselas saber a los participantes de la cadena exportadora, entonces siempre se hace una previa antes del inicio de la campaña”*. SENASA hace de conocimiento a los participantes de la cadena exportadora (planta empaquetadora, productores - exportadores y operadores logísticos) sobre las modificaciones del TLC con China. Parte de su trabajo es realizar las capacitaciones previas a las campañas, brindándoles la información necesaria.

A su vez, el Ing. Francisco Duárez menciona en base a la capacitación previa al proceso fitosanitario por parte de SENASA : *“Brinda capacitaciones de materia de gestión de calidad de los productos para exportación, por el área de inocuidad alimentaria donde dan diferentes capacitaciones como Global Gap y otras capacitaciones que tiene que ver con la inocuidad de los productos”*. El ingeniero Duárez afirma que se realizan capacitaciones a los productores de manera constante respecto a la inocuidad alimentaria, por parte de SENASA. La agencia del MINAGRI en Motupe, realiza constantemente campañas, ferias y entre otras actividades que son organizadas conjuntamente con la Municipalidad distrital, con el gobierno Regional y otras entidades públicas como AGRORURAL.

El productor Jorge Santillán confirma el apoyo por parte de las instituciones públicas ya sea por SENASA o PROHASS. El trabajo en conjunto y la buena gestión de estas instituciones permitió que este productor pueda lograr exportar conjuntamente con sus socios, quienes conforman el Consorcio de Frutas Lambayeque.

Por otro lado, el Administrador de la empresa Agrokaru SAC, Luis Llontop indicó lo siguiente respecto a la asistencia y asesoramiento por parte de las instituciones públicas antes de exportar a China: *“No recibimos asesoramiento, ya que es como si nosotros despertamos un día y al siguiente ya estamos exportando; porque ya teníamos el apoyo de las empresas de afuera y vinimos a aplicarlo.”* La empresa Agrokaru SAC es una empresa consolidada, con una base de conocimiento y experiencia extranjera en el rubro de agroexportación por lo cual le resulta más sencillo el procesamiento documentario necesario para la exportación y el cumplimiento de estas; ya que de forma privada cuentan con asesoramiento por parte de los socios extranjeros en el cual reflejamos en uno de los cuestionarios indicando que China no es el único país a cual ellos exportan y hace mención de lo siguiente: *“Hemos enviado a Inglaterra, Holanda, Bélgica a través de Holanda, hemos enviado a EE.UU. y a Hong Kong (mercado crítico igual que china)”*.

Sin embargo, logramos evidenciar el pequeño productor, Martín Barrios Ventura menciona lo contrario, e indica lo siguiente: *“De forma pública no; pero hemos recibido asesoría por parte de una ONG, ahora no recuerdo el nombre. Lamentablemente los productores pensamos que la misión es estar en el campo nada más y no de repente instruirse en algo, es otra desventaja por decir de manera general que tenemos los productores; y por ello es que de repente las recomendaciones técnicas o algo un poco que más bien en lugar de recibirlo más bien lo vemos como un quita tiempo, es nuestra manera de pensar.”* Por el lado de este pequeño productor la manera de pensar es la causa del estancamiento y, la falta de interés de buscar asesoramiento y capacitaciones por parte de instituciones públicas locales al contar con una cantidad menor de hectáreas de palta y de mango, pero no incurre en la exportación de ninguno

de los dos productos. La dificultad para el desarrollo de los productores, se ve reflejada actualmente como indica líneas arriba el Señor Martin Barrios siendo un impacto negativo su manera de pensar el que recae en el estancamiento económico y teórico, el cual se ve reflejado en la informalidad de este pequeño productor al no contar con los recursos necesarios y asesoramiento directo para combatir con las problemáticas de la producción de sus productos.

Al finalizar las entrevistas la ingeniera Palomino comentó sobre un posible proyecto para cultivo de palta Hass orgánica, hecho que coincidió con el Licenciado Luis Llontop de la empresa Agrokaru, quien también nos confirmó su interés en sembrar 15 hectáreas en el mediano plazo.

3. El impacto de la creación asociaciones y consorcios en los pequeños productores de palta Hass.

La creación de asociaciones y consorcios por parte de los productores de palta Hass en Motupe y en todo el Perú, muestra la necesidad de poder dar a conocer sus productos a diferentes y nuevos mercados, logrando la expansión de sus negocios.

Lo que respecta a una asociación mayormente los beneficios se ven reflejados dentro del aprendizaje y asesoramiento recibido, lo cual complementa perfectamente con cada productor y su línea de productos. A su vez, existen brechas aun que deben ser subsanadas. Respecto a ello, el señor Martin Barrios, miembro de la Asociación SOM FRUTA Olmos - Motupe, menciona: *“Beneficios hay muchos de manera teórica puedo decir. Porque en la práctica no logramos, ahí hay un desnivel porque estoy ahí si no logramos lo que queremos lograr y los mismos productores se cansan no confían, no tienen esa esperanza de que podemos lograr algo”*. EL señor Barrios es un pequeño productor que integra la asociación Olmos – Motupe SOM, quien nos dio a conocer la carencia de información que poseen la mayoría de los integrantes de dicha organización. Son una gran cantidad que se dedica al cultivo no solo de palta sino también al cultivo de otros frutos. Lamentablemente, muchos de los productores tienen desconfianza al cambio. Lo cual genera una dificultad a todo el gremio de productores

integrantes. Ello evidencia la falta de comunicación que poseen estos actores dentro de las asociaciones. Solo están enfocados al comercio local y nacional pero no tienen una visión internacional.

En el caso de los demás entrevistados, son pertenecientes a diversos consorcios, como el caso del señor Jorge Santillán quien pertenece al Consorcio de Frutas Lambayeque, el cual está integrado por seis productores de Motupe, los cuales son; Inversiones Marisagua a cargo del Señor Chiape, la empresa Agroexport Limón EIRL, Agrícola HMPM Profrusa SA, Agrícola San Juan de la Calera, el señor Wilmer Silva, y Agrícola San Isidro del Señor Jorge Santillán. Los beneficios de pertenecer a un consorcio se ven reflejada en la reducción de gastos, ya que estos son compartidos por todos los integrante al momento de exportar. La manera en cómo trabajan y la organización que posee este consorcio ha brindado muchos beneficios a lo largo de estos años. Cada uno de estos integrantes está debidamente identificado con el Global Gap, código de lugar de producción y código de lugar de empaque, ya que si el producto llega en malas condiciones al lugar de destino, el único responsable y el que asumirá los riesgos es el productor, y será identificado con el número de lote de su producto. Así de esta manera cada uno está obligado al correcto cumplimiento de las normas tanto nacionales como internacionales.

Respecto a la cantidad total de pequeños productores del distrito de Motupe no existe información exacta. Ello debido a que muchos productores en lo cual incluimos a pequeños y medianos productores, los cuales se encuentran de manera informal. En la investigación realizada se pudo constatar que las entidades públicas tales como SENASA y MINAGRI no poseen una base de datos que contenga los nombres de todos los agricultores y/o productores del distrito. SENASA posee una lista de productores que solicitan las certificaciones y asesorías para cultivo ya sea para comercio nacional o internacional. De esta manera los ingenieros, especialistas o personas interesadas pueden obtener información de cada uno de los productores ya sea de palta o de cualquier otro cultivo, la cantidad de hectáreas que posee y su ubicación. Esa información se obtiene a través de la certificación de lugar de

producción, donde se emite un código único para cada productor. Asimismo no se posee información exacta del porcentaje exportado por Motupe, solo de manera general como región Lambayeque. Se sabe que existe un incremento de exportaciones por parte de los productores formales. Lamentablemente de la producción total de las hectáreas de palta en Motupe no existe un registro.

Uno de los factores que perjudica a los pequeños productores en su desarrollo es el desconocimiento en los procesos de gestión de calidad, y ello se debe en muchos casos a la falta de asesoría por parte de entidades públicas y privadas, así como también la resistencia de los productores a la capacitación. En mucho de los casos evidenciados, la falta de recursos financieros perjudica al desarrollo de estos productores.

Al señor Jorge Santillán se le preguntó acerca del factor que perjudica a los pequeños productores en su desarrollo a lo cual el menciona: *“La falta de asociatividad nos falta ser más sincero y el nivel cultural”*. Ante esta afirmación y teniendo en cuenta la realidad de la asociación de frutas existente, se puede ver que la falta de nivel cultural en este caso que no están de acuerdo a los cambios, o les cuesta implementar o modificar sus técnicas de cultivo. Otro factor es que solo poseen conocimientos empíricos, y carecen en muchos casos de conocimiento técnicos para todo su proceso productivo.

El licenciado Luis Llontop en referencia a la desventaja de trabajar con pequeños productores de palta Hass menciona: *“Yo me he cruzado con productores y no saben qué hacer con su palta, cultivan palta porque el vecino cultiva palta. Se informan solo por lo que tienen a su alrededor, pero no hay un asesoramiento propio yo creo que el estado debería de contribuir en eso”*. Si bien se sabe que la falta de asesorías no ayuda al desarrollo de los productores. Motupe posee una palta de calidad y con características únicas en el mercado, siendo esta una ventaja comparativa no solo en el mercado nacional sino también en el mercado internacional. El trabajar de manera empírica y por inercia no contribuye al desarrollo del agro, el no tener objetivos

trazados a corto, mediano o largo plazo, el no saber qué hacer con sus cosechas, en consecuencia terminan vendiendo sus productos a precios muy por debajo de su costo. Tal y como menciona el señor Llontop el estado debería cumplir su rol como apoyo. Lamentablemente, no existe un rol activo del estado, solo los pequeños productores son informados por ciertos programas y procedimientos porque se acercan a las oficinas y lo solicitan. Es importante seguir apoyando a la agroexportación no solo para la apertura de nuevos mercados y vender más. Sino para mejorar los procesos productivos, conservar nuestro ecosistema y las áreas de cultivo, el uso adecuado de productos químicos ya que el desconocimiento genera un inadecuado uso de insecticidas. El fomento a una agroexportación sostenible es de vital importancia para todo el país.

Por otro lado, el administrador de Agrokaru Luis Llontop respecto a la posibilidad de trabajar conjuntamente con los pequeños productores de palta Hass hacia la exportación: *“En Colombia tenemos un método que es el asesoramiento. Allá nosotros no somos productores nosotros somos comercializadores allá se compra, se empaca y se venden. Entonces, si existe un procedimiento en el cual hay agrónomos que asesoran y se vuelven productor. Es donde la fruta se vuelva confiable .Eso lo vamos aplicar talvez, pero este año imposible. Es una meta”*. Tal y como lo menciona, la empresa Agrokaru posee capital Colombiano y ellos trabajan en muchos países sudamericanos, como el caso de Perú. Explica el señor Llontop que su método de trabajo en Colombia es diferente y se brinda asesoría especializada a los agricultores que posteriormente pasan a ser productores. Entonces así se involucra de manera eficaz dentro de la cadena productiva, lo cual es beneficioso para todos. Ello desean aplicarlo en Motupe, para poder trabajar con muchos de los pequeños productores de palta Hass del distrito, lo cual sería notablemente una ventaja para todos los pequeños productores.

Según las afirmaciones de los productores existe un impacto positivo del TLC Perú con China hacia los productores de palta Hass. Tal y como lo menciona el Licenciado Llontop el cual indica: *“Porque abrimos puerta a un mercado donde colocar nuestra*

fruta. La fruta es buena porque pagan más de lo que pagarían en un mercado, yo creo que es por el beneficio del buen precio". La calidad del producto se ve reflejada en el precio que los mercados están dispuestos a pagar, dando a conocer el producto en nuevos mercados, la demanda se incrementará notablemente y más aun con los beneficios que posee el TLC respecto a la desgravación arancelaria, todo ello genera un beneficio directo al momento de exportar el producto. De esta manera al incrementar la demanda también se incrementará la cantidad de productores, y los existentes deberán mejorar para ser competitivos en un mercado internacional.

En referencia a los productores de palta Hass, el señor Jorge Santillán, respecto al beneficio de la exportación de palta Hass al desarrollo tecnológico indica lo siguiente: *"La palta hasta ahora tiene mejor retorno frente a otro cultivo Mira la palta tiene hasta ahora un mejor retorno que otro cultivo, cuanto te pagan máximo un kilo de mango 0.30 centavos de dólar en la flota, el descarte de la palta este año te pagan 0.85 centavos de dólar para hacer guacamole etc. Al tener más ingresos se puede implementar mejores cosas, si se tiene más platita puedes instalar tu riego por ejemplo".* El ingeniero Santillán refiere uno de los beneficios en exportar es el incremento en ganancias, las cuales son derivadas a otras actividades en mejora del desarrollo productivo de la palta, tal y como es el caso del riego tecnificado.

Además, el licenciado Llontop afirma lo mencionado por el señor Santillán, indicando: *"Por nuestra parte el hecho tecnológico nos apoyado bastante en Tema de riego entonces al instalar el sistema de riego. Hoy en día todo es inalámbrico, automático, ayuda a tener menos mano de obra por ende ayuda invertir al desarrollo de investigación, como por ejemplo como sacar más calibre, tener más fruta por árbol o inclusive traer a más asesores de otros países de Israel que traemos de vez en cuando que nos dan los tips necesarios. Pero en desarrollo tecnológico nos ha ayudado bastante el sistema de riego, en nutrición, muy aparte de otros equipos que se utilizan como por ejemplo sondas de capacitancia o tensiómetros que miden la humedad del suelo también de la fertilización cuanto de potasio o nitrógeno tiene el suelo, por otro lado hay tecnología de exportación, tecnología de frio para asegurar que la fruta llegue a bien a destino eso ayuda bastante".* El señor Luis Llontop, afirma

el impacto positivo que ha obtenido la empresa Agrokaru a raíz de las exportaciones realizadas, impacto que se ve reflejado en el desarrollo específicamente tecnológico, todo en vías de mejorar la producción y calidad de palta. Capacitaciones que han obtenido de otros países, gracias a la exportación, son factores que marcan la diferencia y logran desarrollo de estos productores en Motupe. Las tecnologías de atmosfera controladas, también es uno de los factores importantes al momento de exportar, ya que asegura que el producto llegue en perfectas condiciones al lugar de destino, tal y como en el caso de China.

Reforzando la información brindada por los productores, la especialista de SENASA la ingeniera Nila Cajusol menciona respecto a la mejor estrategia tecnológica para competir con los mercados internacionales: *“Desde la producción, entonces tener niveles tecnológicos como sistemas de riegos, implementar esas tecnologías porque eso te ayuda muchísimo y sobre todo un buen manejo fitosanitario”*. Indicando que la mejor estrategia son los sistemas de riego, tal y como también lo mencionan los productores. Siendo este una ventaja competitiva en el mercado internacional, asegurando y mejorando los procedimientos en la cadena productiva de la palta Hass, así como el buen manejo fitosanitario tal y como concuerdan las especialistas de SENASA cumpliendo las buenas prácticas agrícolas.

4. El Impacto del TLC del Perú con China en el desarrollo de los productores de palta Hass.

En el ámbito del desarrollo de los productores de palta Hass, se puede apreciar que se encuentran preparados para la exportación solo los que poseen de 10 hectáreas a más. Se sostiene que al tener mayor número de hectáreas de producción implica una mayor preparación técnica.

Teniendo en cuenta el tema desarrollado respecto a las especificaciones técnicas requeridas por el mercado de China, un aspecto importante mencionado por los entrevistados en este caso el Licenciado Luis Llontop, administrador de la empresa Agrokaru menciona: *“Normalmente en lo que hemos tenido solicitudes la fruta entre*

calibre 20 y 24 que son frutas grandes, ni tan grandes por que los calibres del 18, 16, 14 y 10, ya son muy grandes. Pero no quieren ese tipo de fruta, quieren frutas entre 20 y 24 y por ahí pueden solicitar fruta entre 26". Una de las características específicas requeridas es el calibre de la palta Hass. El calibre va relacionado respecto al peso que posee el fruto, y el peso estándar varía entre los 200 y 300 gramos. El no tener lesiones en la superficie, ya que puede traer consecuencias de putrefacción en el fruto y posteriormente podría contaminar el total de la carga. El mercado de China solicita el envío del producto en cajas de cartón, con una cantidad estándar que será solicitada por el cliente, todo ello consolidado en pallets. Este proceso también es supervisado por el área de exportación de SENASA, siguiendo los protocolos. Se consolida de esta manera como un factor fundamental en el proceso de selección de la palta.

Entre las principales mejoras técnicas que se necesita para la apertura comercial a nuevos mercados, se encuentra la calidad del fruto. Ello está relacionado en gran parte al calibre de la palta, ya que muchos de los clientes requieren medidas específicas tal y como lo mencionado por el licenciado Llontop de la empresa Agrokaru. Se necesita un mayor cuidado con los envíos que se realizan a China y el cumplimiento con los protocolos que requiere el país de destino, ya que son muy rigurosos al momento de la revisión de la carga, en el momento del desembarque. Puesto que podrían relacionarlos con hongos, siendo estos golpes producto del inadecuado manipuleo. De esta manera China asegura la protección que posee hacia sus consumidores nacionales. Otro aspecto que asegura la calidad del producto son las buenas prácticas agrícolas que cumple cada empresa que exporta. Ello engloba todos los procedimientos así como la responsabilidad social que posee cada una de ellas. (Perú Prohass Informa, 2018)

De acuerdo a los entrevistados dos de ellos realizan, actualmente, exportación hacia China. En la visita de campo, se logró evidenciar que estos productores si cumplen con los protocolos existentes y los requerimientos técnicos solicitados por el país de destino. Uno de las características para poder cumplir con un producto de calidad y

que menciona el Ingeniero Jorge Santillán de Agrícola San Isidro se basa en: *“la calidad de agua significa que la conductividad eléctrica debe de ser menor que 0.1 si es de 1 mínimo. Si es mayor no puedes hacer palta tienes que hacer otra cosa, entonces eso es un limitante”*. Es importante mencionar que los límites reglamentados respecto a la conductividad eléctrica para el cultivo de la palta y que este sea de calidad, son $<0,75$ mmhos/cm. Donde nace una problemática para los pequeños productores ya que al no tener los recursos necesarios no les sería posible realizar un análisis de suelo, que valide que el suelo es apto para el cultivo de palto.

La apertura comercial hacia China, se ha visto reflejada en beneficios positivos, tal y como lo menciona el licenciado Luis Llontop. *“El hecho de expandirte a clientes que te llevan fruta digamos premium ayuda a que no sólo te concentres en la estándar”*. Lo cual significa poder incrementar las exigencias de la producción de palta y obtener un producto de calidad con los estándares internacionales requeridos.

Por el otro lado con el TLC con China se evidencia un impacto positivo por el incremento de demanda, lo cual conlleva a que una cantidad de productores formaran un consorcio en el distrito de Motupe generando mayores ingresos. Sin embargo existe un impacto negativo para los pequeños productores según menciona la especialista la Ingeniera Palomino: *“No tiene la capacidad económica para poder vender a quien él decida vender no, primeramente tienen que juntarse hacer un consorcio como lo han hecho ellos de repente y poder tener una gran cantidad para poder darle un monto a esos precios que el TLC nos da, caso contrario la pobreza crecería más, ellos van a producir ya no para ganar sino, ya no para obtener beneficio, sino para que su producto sea más barateado”*. Uno de los motivos por lo cual los pequeños productores no logren comercializar es por su insolvencia económica, ya que frente a una plaga en sus cultivos no tiene la capacidad adquisitiva para recurrir a los productos necesarios para mitigar las plagas.

Una problemática identificada se encuentra en la cadena logística hacia el país de destino. Esto se debe a la falta de infraestructura vial en la zona de Motupe, ya que en nuestra primera visita que fue en abril del 2016 encontramos una trocha en dirección

al fundo San Isidro, que se encuentra ubicado a 15 minutos de la carretera. Donde actualmente se encuentra la misma trocha sin ninguna modificación.

Por otro lado en la cadena logística, uno de los principales problemas según el Ingeniero Santillán, dueño de Agrícola San Isidro menciona : *“A veces cuando los productores son muy pequeños y muy atomizados, lo que hacen es buscar los brókeres, entonces el bróker se va de acá para allá, compra uno, compra al otro, cobra su comisión y recién llega el producto al país de destino, cada uno cobra su comisión, acá en el norte trabajamos directamente con los recibidores, obviamos a los brókeres”*. De acuerdo a lo indicado podemos observar que el trabajar con brókeres genera un doble gasto innecesario ya que en el país de origen como destino ambos brókeres cobran comisiones por la colocación del producto, por esta razón ellos trabajan directamente con los recibidores en el país de destino que de tal manera que maximizan ganancias. El trabajo de los recibidores es muy importante dentro de la cadena de abastecimiento tal y como lo menciona el Ingeniero Santillán: *“los recibidores que hay en cada país, que, a su vez, buscan la palta en el mundo, México, Chile, Perú etc.”*. Estos agentes intermediarios buscan abastecimiento, ya que el consumo del producto se realiza en toda época del año.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones:

1. El impacto del TLC del Perú con China en el desarrollo de los productores de palta Hass en Motupe, ha sido un factor positivo la mejora en sus exigencias relacionadas a su preparación técnica, ya que China es un mercado difícil el cual ha requerido que los productores peruanos desarrollen una palta premium, la cual también es entregada a otros mercados internacionales. Asimismo, se puede evidenciar que hay una cantidad de productores que aún no cumplen los estándares requeridos en el mercado internacional, por motivos tales como financieros, infraestructura, desarrollo tecnológico y capacitación.
2. El impacto de las especificaciones legales, barreras no arancelarias y cumplimiento de medidas sanitarias y fitosanitarias de Palta Hass, las certificaciones por parte de las entidades públicas y privadas tales como SENASA, DIGESA, Global Gapp y HACCP, son trascendentales en todo el proceso productivo de la palta, lo cual asegura brindar un producto saludable e inocuo. Se evidenció que el cumplimiento de dichas certificaciones requiere de conocimientos y gastos adicionales que muchos pequeños productores no pueden solventar.
3. El impacto entre la falta de apoyo del gobierno peruano a los productores de Palta Hass en el distrito de Motupe, es un factor determinante, ya que si bien es cierto existe apoyo por parte de algunas organizaciones públicas tal es el caso de SENASA, PROHASS y AGRORURAL, que beneficia a todos los productores con interés en incurrir en el rubro de agroexportación solicitando asesoramiento directo y participando constantemente en las capacitaciones dirigidas por estas entidades. Lamentablemente, existen pequeños productores que no tiene conocimiento de algunas de estas organizaciones o lo tienen y son reacios a la capacitación y al cambio; lo cual dificulta su desarrollo generando un estancamiento tanto financiero como técnico. Asimismo, entidades públicas como SENASA busca implementar

nuevas técnicas de agricultura orgánica, lo cual conllevaría a fomentar desarrollo sostenible de productos orgánicos.

4. El impacto de la creación de asociaciones y consorcios en los pequeños productores de palta Hass, es una alternativa de desarrollo para los productores que tienen conocimiento de los procesos de gestión de calidad, conocimiento de agroexportación y preparación técnica. Lamentablemente, la realidad en Motupe con los pequeños productores es distinta, muchos de ellos aún no poseen los conocimientos requeridos. Si bien es cierto existen asociaciones creadas por los pequeños productores, sin embargo, no realizan agroexportación, para ello necesitan mayor esfuerzo y financiamiento. Por otro lado, en el Consorcio de Frutas Lambayeque, ellos si realizan exportaciones a diversos países, sin que cada productor pierda identidad, siendo una de las ventajas de los consorcios la reducción de gastos, dinero empleado en el desarrollo tecnológico compartido.

Recomendaciones:

1. Implementar apoyo financiero a través de Agrobanco, cajas rurales, gobiernos, locales o regionales, con una tasa de interés baja para los pequeños productores que desean cambiar su producto a palta Hass, pero su temor se focaliza en que este producto demora en cosechar. El financiamiento también se utilizará para su desarrollo tecnológico y de capacitación.
2. Fomentar el cumplimiento de las certificaciones sanitarias y fitosanitarias, por parte de los pequeños productores de palta Hass. Para ello se debe fomentar la implementación de un modelo de negocio, como vivero dedicándose a la venta de palto. De esta manera incrementarán sus ganancias y podrán solventar los gastos requeridos por las certificadoras públicas y privadas.
3. Implementar programas que brinden capacitaciones técnicas in situ a los pequeños productores de palta Hass, se sugiere que sean personas entre 30 y 40 años ya que ellos son reacios a que jóvenes los capaciten. Asimismo, se necesita mayor apoyo por parte del gobierno regional y central respecto a la infraestructura vial, ya que el producto puede verse afectado en el momento de la exportación. Además, entidades públicas como SENASA busca implementar nuevas técnicas de agricultura orgánica, lo cual conllevaría a fomentar desarrollo sostenible de productos orgánicos.
4. Explicar a los pequeños productores con un lenguaje simple sobre la importancia de los consorcios y asociaciones, así como también lo ventajoso de la agroexportación. Implementar sistemas de riego, ya que es de vital importancia dentro de su cadena productiva. Para generar industria así darle valor agregado a la palta.

REFERENCIAS

- Amat y Rocarfot (2017). Cómo investigar: Trabajo fin de grado, tesis de máster, tesis doctoral y otros proyectos de investigación. Barcelona: Profit Editorial I. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=bK8-DwAAQBAJ&printsec=frontcover&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Amat, O. & Rocafort. A. (2017). Cómo investigar: Trabajo fin de grado, tesis de máster, tesis doctoral y otros proyectos de investigación. (1er ed.). España: Profit
- Andina Agencia Peruana (2016) Lambayeque: Motupe prepara la quinta edición de Festival de la Palta. Recuperado el 16 de Mayo de 2019, desde <https://andina.pe/agencia/noticia-lambayeque-motupe-prepara-quinta-edicion-festival-de-palta-614042.aspx>
- Asociación de exportadores ADEX (2015). Camposol se convertiría en el mayor exportador de palta Hass a China. Recuperado de http://www.adexperu.org.pe/Web_Adex/Prensa/Noticias.html
- Asociación de exportadores ADEX (2015). Camposol se convertiría en el mayor exportador de palta Hass a China. Recuperado de http://www.adexperu.org.pe/Web_Adex/Prensa/Noticias.html.
- Balvin, E. (2016). “Competitividad de la oferta exportable de la palta Hass (persea americana) en el mercado de Estados Unidos”. Tesis de maestría. Universidad Nacional Agraria la Molina, Perú. Recuperado el 04 de Mayo del 2019, desde <http://repositorio.lamolina.edu.pe/bitstream/handle/UNALM/2744/E71-B34-T.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

Cárdenas, L. & Figueroa, M. (2015). "El mercado canadiense; una oportunidad de negocio para las exportaciones de palta hass peruana; periodo 2016-2020". Tesis de pregrado. Universidad privada del Norte, Perú. Recuperado el 04 de Mayo del 2019, desde

<http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/6286/C%C3%A1rdenas%20Chomba%20Jackeline%20Lizzeth%20%20-%20Figueroa%20Zapata%20Milagros%20Alexandra.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Castañeda, J. y Mariles, E. (2018). "Proyecto de exportación de aguacate hass del estado de Michoacán a Francia, como oportunidad de negocio (2017)". Tesis de Pregrado. Universidad Autónoma, México. Recuperado el 04 de Mayo del 2019, desde

[http://ri.uaemex.mx/bitstream/handle/20.500.11799/94454/Proyecto%20de%20exportaci%C3%B3n%20\(2017\)%20.pdf?sequence=1](http://ri.uaemex.mx/bitstream/handle/20.500.11799/94454/Proyecto%20de%20exportaci%C3%B3n%20(2017)%20.pdf?sequence=1)

Comisión Nacional de Riego Gobierno Regional (2004). Proyecto de validación y transferencia en tecnología de riego y alternativas productivas en áreas regadas. Provaltt Quillota. Recuperado de

http://www.avocadosource.com/papers/Chile_Papers_A-Z/G-H-I/GilPilar2004.pdf

Díaz, Luis (s.f) Manual para el desarrollo del personal de salud. Recuperado de http://www.sld.cu/galerias/pdf/sitios/ginecobs/manual_metodologia_inv_perez_alejo_final.pdf

Ferreyros, E. (2016). Mincetur: mejorar la competitividad exportadora contribuirá con reducción de la pobreza. *Oficina de comunicaciones y protocolo Ministerio de Comercio Exterior y Turismo*. Recuperado el 16 de Mayo de 2019, desde

<https://www.mincetur.gob.pe/mincetur-mejorar-la-competitividad-exportadora-contribuira-con-reduccion-de-la-pobreza-2/>

Flores, J. (2016). México exportado de aguacate hass a Holanda. Tesis de pregrado. Centro de estudios científicos y tecnológicos 5 - "Benito Juárez", México. Recuperado el 04 de Mayo del 2019, desde <https://tesis.ipn.mx/bitstream/handle/123456789/24797/Aguacate%20hass%20a%20holanda.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Fresh Plaza (2014). *El Perú mira hacia el mercado Asiático*. La necesidad de nuevos mercados para el aguacate Hass peruano es imperiosa. Recuperado de <https://www.freshplaza.es/article/84230/La-necesidad-de-nuevos-mercados-para-el-aguacate-Hass-peruano-es-imperiosa/>

Fresh Plaza (2018). China: Chile y México luchan por el mercado del aguacate. Recuperado de <https://www.freshplaza.es/article/3114620/china-chile-y-mexico-luchan-por-el-mercado-del-aguacate/>

Gonzales, K. & Vargas, J. (2016). Plan de negocios para la exportación de palta hass para el mercado de Canadá de la asociación de productores Augusta López Arenas de Pitipo – Ferreñafe 2016. Tesis de pregrado. Universidad Señor de Sipan, Perú. Recuperado el 04 de Mayo del 2019, desde http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/uss/3147/GONZALES_ALARCON_KLEINE_JOMARIE%20turnitin.pdf?sequence=6&isAllowed=y

Hernández, Fernández y Baptista (2014). Metodología de la investigación (6ta ed). México: Mc Graw Hill Education.
<http://cnp.org.pe/wp-content/uploads/2018/04/REVISTA-PROHASS-INFORMA-14.pdf>
<http://www.portalfruticola.com/noticias/2015/08/18/camposol-listo-para-exportar-palta-hass-a-china/>

IDEXCAM (2017). Palta. Recuperado de <https://www.camaralima.org.pe/repositorioaps/0/0/par/estudiopaltas/paltas.pdf>

Instituto Nacional de Estadísticas e Informática (INEI,2018). Evolución de las Exportaciones e Importaciones. Recuperado de https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/boletines/08-informe-tecnico-n08_exportaciones-e-importaciones-jun2018.pdf

La Agencia Peruana de Noticias (2015) Valor de exportaciones de palta Hass peruana creció 12,000% en últimos 14 años. Recuperado de <https://andina.pe/agencia/noticia-valor-exportaciones-palta-hass-peruana-crecio-12000-ultimos-14-anos-570886.aspx>

La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (2019) Perú: Exportación Definitiva -Principales Productos Exportados por Aduana (2016-2017).Recuperado de http://www.sunat.gob.pe/estad-comExt/modelo_web/anuario17.html

La tecnología como apoyo a las estrategias competitivas de una empresa (2018). Conexión Esan. Recuperado de: <https://www.esan.edu.pe/apuntesempresariales/2018/04/la-tecnologia-como-apoyo-a-las-estrategias-competitivas-de-una-empresa/>

Martel, A. (2016). Evolución de la industria de la palta en Chile los últimos 15 años (2000 – 2015). Tesis de pregrado. Universidad Gabriela Mistral, Chile. Recuperado el 04 de Mayo del 2019 , desde <http://repositorio.ugm.cl/handle/12345/496>

Ministerio de Agricultura y Riego (2015) Acrónimos y Glosario de términos : PESEM – MINAGRI (2015-2021) .Recuperado de <https://www.minagri.gob.pe/portal/download/pdf/pnapes/glosario141015.pdf>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (s.f). Perú-China Tratado de Libre Comercio estudio conjunto de factibilidad. Recuperado de Perú-China Tratado de libre comercio estudio conjunto de factibilidad. Recuperado de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/china/docs/Peru_China_JFS_Final_espanol.pdf

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (s.f.). *Acuerdos comerciales del Perú: Tratado de libre comercio entre Perú y China*. Recuperado de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=42&Itemid=59

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (s.f.). *Acuerdos Comerciales del Perú. Lo que debemos saber de los Acuerdos Comerciales (Algunos también llamados "TLC")*. Recuperado http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=48:lo-que-debemos-saber-de-los-tlc

Ministerio de Comercio y Turismo (2017). *Reporte Regional de Comercio Lambayeque*. Recuperado de https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/estadisticas_y_publicaciones/estadisticas/reporte_regional/RRC_Lambayeque_2017_anual.pdf

Ministerio de Economía y Finanzas (s.f). Aspectos generales sobre los aranceles - capítulo I. Recuperado el 16 de Mayo de 2019, desde <https://www.mef.gob.pe/es/portal-de-transparencia-economica/297-preguntas-frecuentes/2127-aspectos-generales-sobre-los-aranceles-capitulo-i>

Mongilardi, M. (2016) .Por un País más competitivo. *La Cámara*. Recuperado el 16 de Mayo de 2019, desde https://www.camaralima.org.pe/RepositorioAPS/0/0/par/EDICION748/ED_DIGITAL_748.pdf

Mora,F.A.(2016).México exportador de “Aguacate Hass a Holanda”. Tesina para obtener el título técnico en comercio internacional. I.P.N Centro de estudios Científicos y Tecnológicos 5 “Benito Juárez”, México. Recuperado el 04 de Mayo del 2019 , desde <https://tesis.ipn.mx/bitstream/handle/123456789/24797/Aguacate%20hass%20a%20holanda.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Muñoz, M. (2018) La palta chilena en los mercados internacionales. Recuperado de <https://www.odepa.gob.cl/wp-content/uploads/2018/12/palta2018rev1.pdf>

Naupari, J. (2017). Estrategias para desarrollar la exportación de paltas hass a estados unidos por parte de los productores del valle de huayan-huaral. Tesis de pregrado .Universidad San Martin de Porres, Perú. Recuperado el 04 de Mayo del 2019, desde http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/2743/1/naupari_pjo.pdf

Navarro, J. (2015). Definición de Consorcio. Recuperado de <https://www.definicionabc.com/economia/consorcio.php>

Oficina Comercial de Chile en RP China – Pro Chile. Estudio de mercado Paltas en RP China. (2014). Recuperado de http://www.prochile.gob.cl/wp-content/blogs.dir/1/files_mf/1405436666PMP_China_Palta_2014.pdf

Oficina de comunicaciones y protocolo Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2016) Mincetur: mejorar la competitividad exportadora contribuirá con reducción de la pobreza. Recuperado el 16 de Mayo de 2019, desde <https://www.mincetur.gob.pe/mincetur-mejorar-la-competitividad-exportadora-contribuira-con-reduccion-de-la-pobreza-2/>

Palomino, B (2019). *Cantidad de Productores de Palta Hass en Motupe 2019*. Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria

Perú Prohass informa. Revista de la asociación de productores de Palta Hass del Perú (2018). *Será un buen año para todos los orígenes*. San Borja: Integra Comunicación Corporativa S.A.C. Recuperado de <http://cnp.org.pe/wp-content/uploads/2018/04/REVISTA-PROHASS-INFORMA-14.pdf>

Pineda E; de Alvarado E. 2008. Metodología de investigación. Organización Mundial de la Salud. Tercera edición. OPS. Washington DC. Recuperado de <http://187.191.86.244/rceis/registro/Metodologia%20de%20la%20Investigacion%20Manual%20para%20el%20Desarrollo%20de%20Personal%20de%20Salud.pdf>

Por un País más competitivo (2016). *La Cámara*. Recuperado el 16 de Mayo de 2019, desde https://www.camaralima.org.pe/RepositorioAPS/0/0/par/EDICION748/ED_DIGITAL_748.pdf

Portal Fruticola (2015). Camposol listo para exportar Palta Hass a China. Recuperado de Principales países productores de palta crean la Organización Mundial del Aguacate. (10 de febrero del 2016). *Gestion*, parr.1-2 .Recuperado de <https://gestion.pe/economia/principales-paises-productores-palta-crean-organizacion-mundial-aguacate-145068>

Protocolo de Requerimientos Fitosanitarios para la exportación de Palta del Perú a China entre la Administración General de Supervisión de Calidad, Inspección y Cuarentena de la República Popular de China y el Ministerio de Agricultura y Riego de la República del Perú (2015). Recuperado de <https://www.senasa.gob.pe/senasa/descargasarchivos/2014/12/Protocolo-exportaci%C3%B3n-de-Palta-a-China-Espa%C3%B1ol-1.pdf>

Reyes, J. (2018) Los diez productos con potencial agroexportador en el Perú. Gestión. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/diez-productos-potencial-agroexportador-peru-253975>

Rodríguez, M. (2016). Análisis de factibilidad de exportación de aguacate en estado natural desde la provincia de Santa Elena al mercado de Hungría amparado en el acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea. Tesis de pregrado. Universidad de Guayaquil, Ecuador. Recuperado el 04 de Mayo del 2019, desde <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/16898/1/TESIS%20FINAL%20MARIE%20RODRIGUEZ.pdf>

Salas, H. (2012). Investigación de mercado para la exportación de palta Hass al mercado de Italia. Recuperado de http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/957/1/salas_h.pdf

Senasa (2019). List of avocado Hass orchards certified by SENASA for export to China, season 2019. Recuperado de <http://200.60.104.77/siimf/produccionpalta.html>

Siicex (2016). Reporte de exportación en Lambayeque. Recuperado de http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/ficharegion/general/INF_GEN_LAMBAYEQUE.PDF

Sistema integrado de información de comercio exterior. SIICEX. (s.f.). Palta. Recuperado de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/fichaproducto/palta.pdf>

Soto, O. (2014). Propuesta de un modelo asociativo a productores de palta en el distrito de Motupe - departamento de Lambayeque. Tesis de pregrado. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Perú. Recuperado el 04 de Mayo del 2019, desde <http://tesis.usat.edu.pe/handle/20.500.12423/138>

Torres, M. (2014). Métodos de recolección de datos para una investigación. Recuperado de http://fgsalazar.net/LANDIVAR/ING-PRIMERO/boletin03/URL_03_BAS01.pdf.

Trademap (2019). Exportación peruana de palta al mundo. Recuperado de https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c604%7c%7c%7c%7c080440%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1

Trademap (2019). Lista de los mercados importados para un producto exportado por Perú. Recuperado de https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS_Graph.aspx?nvpm=1%7c604%7c%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1

Trademap (2019). Importaciones de China / Producto: 080440 Aguacates frescos o secos. Recuperado de https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c156%7c%7c%7c%7c080440%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1

Trademap(2019) Los 6 primeros países importadores de palta de Perú por TN. Recuperado de https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3%7c604%7c%7c%7c%7c080440%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1

Trademap(2019).Exportaciones peruanas de palta a China por TN. Recuperado de https://www.trademap.org/Bilateral_10D_TS.aspx?nvpm=3%7c604%7c%7c156%7c%7c080440%7c%7c%7c8%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1

Tratamiento arancelario por subpartida nacional. Superintendencia Nacional de Administración tributaria. Recuperado de <http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>

Tratamiento arancelario por subpartida nacional. Superintendencia Nacional de Administración tributaria. Recuperado de <http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>

Vara, A. (2012). Desde La Idea hasta la sustentación: Siete pasos para una tesis exitosa. Un método efectivo para las ciencias empresariales. Instituto de Investigación de la Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos. Universidad de San Martín de Porres. Lima. Manual electrónico disponible en internet: <https://www.administracion.usmp.edu.pe/investigacion/files/7-PASOS-PARA-UNA-TESIS-EXITOSA-Desde-la-idea-inicial-hasta-la-sustentaci%C3%B3n.pdf>

ANEXOS

Anexo 1. Carta de aprobación para realizar el trabajo de campo

 **USMP** FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
SAN MARTÍN DE PORRES

CARTA DE APROBACIÓN PARA REALIZAR EL TRABAJO DE CAMPO

El profesor/asesor **María del Pilar Anto Rubio** de la asignatura de Investigación Empresarial Aplicada I, ha procedido a la lectura / revisión del Proyecto de Investigación titulado:

EL IMPACTO DEL TLC PERU- CHINA EN EL DESARROLLO DE LOS PRODUCTORES DE PALTA HASS DEL DISTRITO DE MOTUPE EN EL DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE, EN EL PERIODO 2016-2018

Presentado por:

DIAZ VICTORIO, CARMEN ROSA, con código
SALAZAR CARTAGENA, KIARA, con código

Aprueba que el proyecto de investigación antes referido se encuentra **APTO** para realizar el trabajo de campo, debido a que cumple los requisitos exigidos por la norma interna vigente la cual señala entre ellos que, el instrumento fue validado por criterio de jueces o expertos o el instrumento fue validado por criterios normativos o de certificación.

Santa Anita, 24 de Mayo de 2019



Docente de la Asignatura IEA I

Anexo2. Constancias de consentimiento informado de acceso público

 **USMP** Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos

CONSTANCIA DE CONSENTIMIENTO INFORMADO DE ACCESO PÚBLICO

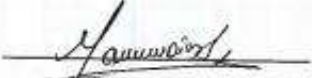
Por medio de la presente, informamos que la empresa Martin Berrios Ventara autoriza al alumno (as) Carmen R. Diaz Victorio / Kiara G. Salazar Cartagena con código de matrícula No. 2011129202 / 2011135067 de la Escuela Profesional de Negocios Internacionales, de la Universidad de San Martín de Porres, hacer uso de la información que a continuación se detalla, con el consentimiento de la institución, para el desarrollo de su proyecto de investigación, la cual lleva por título: "EL IMPACTO DEL TLC PERU- CHINA EN EL DESARROLLO DE LOS PRODUCTORES DE PALTA HASS DEL DISTRITO DE MOTUPE EN EL DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE, EN EL PERIODO 2016-2018".

1. Componente Tecnológico
2. Producción de palta Hass
3. Pequeños productores
4. Asociación de pequeños productores
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____

Dicha información, se recopilará en el Trabajo de Campo para posteriormente ser registrada en su Investigación con fines netamente académicos.

Se expide la presente CONSTANCIA DE CONSENTIMIENTO INFORMADO, a solicitud del interesado (a), para los fines que estime conveniente.

Motupe, 28 de Mayo de 2019


CARMEN ROSA DIAZ VICTORIO


KIARA G. SALAZAR CARTAGENA


EMPRESA
Martin Berrios Ventara
Asociación Sociedad Olmos - Motupe
frutas. SOM.

CONSTANCIA DE CONSENTIMIENTO INFORMADO DE ACCESO PÚBLICO

Por medio de la presente, informamos que la empresa Agrokaru SAC autoriza al alumno (as) Carmen R. Diaz Victorio / Kiara G. Salazar Cartagena con código de matrícula No. 2011129202 / 2011135087 de la Escuela Profesional de Negocios Internacionales, de la Universidad de San Martín de Porres, hacer uso de la información que a continuación se detalla, con el consentimiento de la institución, para el desarrollo de su proyecto de investigación, la cual lleva por título: "EL IMPACTO DEL TLC PERU- CHINA EN EL DESARROLLO DE LOS PRODUCTORES DE PALTA HASS DEL DISTRITO DE MOTUPE EN EL DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE, EN EL PERIODO 2016-2018".

1. Requerimientos Técnicos del mercado chino
2. Exportación hacia China de Palta Hass
3. Avance Tecnológico
4. Cantidad de asociaciones y consorcios formados por productores
5. Exportación de Palta Hass
6. Leyes y Regulaciones
7. Normas arancelarias y no arancelarias
8. Normas sanitarias y fitosanitarias

Dicha información, se recopilará en el Trabajo de Campo para posteriormente ser registrada en su investigación con fines netamente académicos.

Se expide la presente CONSTANCIA DE CONSENTIMIENTO INFORMADO, a solicitud del interesado (a), para los fines que estime conveniente.

Motupe 30 de Mayo de 2019


CARMEN ROSA DIAZ VICTORIO


KIARA G. SALAZAR CARTAGENA


EMPRESA
AGROKARU SAC
ADMINISTRADOR.
LUIS ALBERTO LLANTAY TERÁN

CONSTANCIA DE CONSENTIMIENTO INFORMADO DE ACCESO PÚBLICO

Por medio de la presente, informamos que la empresa Agrícola San Pedro SAC (20479793076) autoriza al alumno (as) Carmen R. Díaz Victorio / Kiara G. Salazar Cartagena con código de matrícula No. 2011128202 / 2011135067 de la Escuela Profesional de Negocios Internacionales, de la Universidad de San Martín de Porres, hacer uso de la información que a continuación se detalla, con el consentimiento de la institución, para el desarrollo de su proyecto de Investigación, la cual lleva por título: "EL IMPACTO DEL TLC PERU- CHINA EN EL DESARROLLO DE LOS PRODUCTORES DE PALTA HASS DEL DISTRITO DE MOTUPE EN EL DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE, EN EL PERIODO 2016-2018".

1. Requerimientos Técnicos del mercado chino
2. Exportación hacia china de Palta Hass
3. Creamiento tecnológico
4. Cantidad de asociaciones y consorcios tomados por productores
5. Exportación de Palta Hass
6. Leyes y Reglamentos
7. Normas arancelarias y no arancelarias
8. Normas sanitarias y fitosanitarias

Dicha información, se recopilará en el Trabajo de Campo para posteriormente ser registrada en su Investigación con fines netamente académicos.

Se expide la presente CONSTANCIA DE CONSENTIMIENTO INFORMADO, a solicitud del interesado (a), para los fines que estime conveniente.

Motupe, 28 de Mayo de 2019


CARMEN ROSA DÍAZ VICTORIO


EMPRESA

Jorge Luis Santillán


KIARA G. SALAZAR CARTAGENA

CONSTANCIA DE CONSENTIMIENTO INFORMADO DE ACCESO PÚBLICO

Por medio de la presente, informamos que la empresa SENASA autoriza al alumno (as) Carmen R. Díaz Victorio / Kiara G. Salazar Cartagena con código de matrícula No. 2011129202 / 2011135067 de la Escuela Profesional de Negocios Internacionales, de la Universidad de San Martín de Porres, hacer uso de la información que a continuación se detalla, con el consentimiento de la institución, para el desarrollo de su proyecto de investigación, la cual lleva por título: "EL IMPACTO DEL TLC PERU- CHINA EN EL DESARROLLO DE LOS PRODUCTORES DE PALTA HASS DEL DISTRITO DE MOTUPE EN EL DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE, EN EL PERIODO 2016-2018".

1. Requerimientos técnicos del mercado chino
2. Experiencias hacia China de Palta Hass
3. Normas sanitarias y fitosanitarias
4. Arreglos y Regulaciones
5. Normas arancelarias y no arancelarias
6. Avance tecnológico
7. Exportación de Palta Hass
8. Cantidad de consorcios y asociaciones formados por productores de palta Hass en Motupe

Dicha información, se recopilará en el Trabajo de Campo para posteriormente ser registrada en su investigación con fines netamente académicos.

Se expide la presente CONSTANCIA DE CONSENTIMIENTO INFORMADO, a solicitud del interesado (a), para los fines que estime conveniente.

Motupe, 28 de Mayo de 2019


CARMEN ROSA DÍAZ VICTORIO


KIARA G. SALAZAR CARTAGENA


EMPRESA
Inspectora Senasa

CONSTANCIA DE CONSENTIMIENTO INFORMADO DE ACCESO PÚBLICO

Por medio de la presente, informamos que la empresa Agencia Agraria de Lambayeque, Sede Motupe autoriza al alumno (as) Carmen R. Diaz Victorio / Kiara G. Salazar Cartagena con código de matrícula No. 2011129202 / 2011135067 de la Escuela Profesional de Negocios Internacionales, de la Universidad de San Martín de Porres, hacer uso de la información que a continuación se detalla, con el consentimiento de la institución, para el desarrollo de su proyecto de investigación, la cual lleva por título: "EL IMPACTO DEL TLC PERU- CHINA EN EL DESARROLLO DE LOS PRODUCTORES DE PALTA HASS DEL DISTRITO DE MOTUPE EN EL DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE, EN EL PERIODO 2016-2018".

1. leyes y Regulatorias
2. Requerimientos Técnicos del mercado China
3. Normas arancelarias y no arancelarias
4. Avance tecnológico
5. Cantidad de consumo y asociadas formados por productores de palta HASS del Motupe
6. Exportación de palta Hass
7. Exportación hacia China de Palta Hass.
8. Norma sanitaria y fitosanitaria.

Dicha información, se recopilará en el Trabajo de Campo para posteriormente ser registrada en su investigación con fines netamente académicos.

Se expide la presente CONSTANCIA DE CONSENTIMIENTO INFORMADO, a solicitud del interesado (a), para los fines que estime conveniente.

Motupe, 28 de Mayo de 2019


CARMEN ROSA DIAZ VICTORIO


CORRENCIA REGIONAL DE AGRICULTURA
AGENCIA AGRARIA DE LAMBAYEQUE
Ing. Priscilla Erazo Delgado
RESPONSABLE SETE MOTUPE


KIARA G. SALAZAR CARTAGENA

CONSTANCIA DE CONSENTIMIENTO INFORMADO DE ACCESO PÚBLICO

Por medio de la presente, informamos que la empresa SENASA autoriza al alumno (as) Carmen R. Diaz Victorio / Kiara G. Salazar Cartagena con código de matrícula No. 2011129202 / 2011135067 de la Escuela Profesional de Negocios Internacionales, de la Universidad de San Martín de Porres, hacer uso de la información que a continuación se detalla, con el consentimiento de la institución, para el desarrollo de su proyecto de investigación, la cual lleva por título: "EL IMPACTO DEL TLC PERU- CHINA EN EL DESARROLLO DE LOS PRODUCTORES DE PALTA HASS DEL DISTRITO DE MOTUPE EN EL DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE, EN EL PERIODO 2018-2018".

1. Exportaciones hacia China de Palta Hass
2. Cantidad de asociaciones y Comarcas formadas por productores de palta Hass en Motupe.
3. Exportaciones de palta Hass
4. Requerimientos técnicos del mercado chino
5. Leyes y regulaciones
6. Normas arancelarias y no arancelarias
7. Norma sanitaria y fitosanitarias
8. Instrumento técnicos

Dicha información, se recopilará en el Trabajo de Campo para posteriormente ser registrada en su investigación con fines netamente académicos.

Se expide la presente CONSTANCIA DE CONSENTIMIENTO INFORMADO, a solicitud del interesado (a), para los fines que estime conveniente.

Motupe . 30 de Mayo de 2019


CARMEN ROSA DIAZ VICTORIO



KIARA G. SALAZAR CARTAGENA


EMPRESA

BIENVENIDA DEL PILAR PALOMINO REQUEJA
Sup. AGRONOMO
ANALISTA DE SANIDAD E INOCUIDAD
DE PRODUCTOS VEGETALES
Coordinadora de Exportación

Anexo 3. Formatos de Validación de Juicio de expertos

1


USMP
UNIVERSIDAD NACIONAL DEL SANTA
AV. MARSHALL Y PÉREZ

FACULTAD DE
 CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
 Y RECURSOS HUMANOS

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 corresponda, según su evaluación basada en la presente rúbrica.

RÚBRICA PARA LA VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

Criterios	Escala de valoración			
	1	2	3	4
1. SUFICIENCIA: 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.
2. CLARIDAD: 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.
3. COHERENCIA: 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.
4. RELEVANCIA: 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

Santa Anita, 17 de Mayo de 2019

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

TABLA N° 1

CATEGORIA 1 (TLC DEL PERU CON CHINA)

Nombre del Instrumento	Entrevista a profundidad					
Autor del Instrumento	<ul style="list-style-type: none"> • Carmen Rosa Diaz Victoria. • Kiara Geraldine Salazar Cartagena. 					
Categoría 1:	TLC del Perú con China					
Población:	ESPECIALISTAS					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Cantidad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
Requerimientos técnicos del mercado chino	¿Considera usted que las empresas cumplen con los requisitos técnicos que pide China?	└	└	└	└	
	¿Perú puede llegar a superar al principal productor de palta en el mundo en este caso México?	└	└	└	└	
Leyes y regulaciones	¿Es difícil el cumplimiento con la normativa técnica peruana para los productores de palta?	└	└	└	└	
Normas arancelarias y no arancelarias.	¿Usted sabe cuáles son las barreras no arancelarias que posee China?	└	└	└	└	
	¿Usted cree que la desgravación arancelaria de la palta es una ventaja?	└	└	└	└	
Normas sanitarias y fitosanitarias	¿Qué se necesita para saber si la palta Hass del Perú es de calidad internacional?	└	└	└	└	
Crecimiento tecnológico	¿Usted cree que es una ventaja el desarrollo tecnológico respecto a producción de palta Hass para exportación?	└	└	└	└	
	¿Cuál cree usted que sería la mejor estrategia tecnológica para competir con los mercados exportadores internacionales de palta Hass?	└	└	└	└	
Asesoría y capacitación	¿Existe alguna asesoría previa por parte del estado?	└	└	└	└	
	¿SENASA cuenta con alguna capacitación previa al proceso fitosanitario?	└	└	└	└	

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

TABLA Nº 2

CATEGORÍA 2 (PRODUCTORES DE PALTA HASS)

Nombre del instrumento motivo de evaluación:	Entrevista a profundidad					
Autor del instrumento	<ul style="list-style-type: none"> • Carmen Rosa Díaz Victorio. • Kiara Geraldine Salazar Cartagena. 					
Categoría 2:	Productores de Palta Hass					
Población:	ESPECIALISTAS					
Dimensión / Indicador	Items	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
Exportaciones hacia China de Palta Hass.	¿Cuál cree usted que será el impacto del TLC con China hacia los productores?	┌	┌	┌	┌	
	¿Considera usted que las empresas peruanas están preparadas para exportar hacia China?	┌	┌	┌	┌	
	¿Considera usted que el TLC con China incrementará las exportaciones peruanas?	┌	┌	┌	┌	
Cantidad de asociaciones y Consorcios formados por productores de palta Hass en Motupe	¿Cuántos consorcios de palta Hass existen hasta el momento?	┌	┌	┌	┌	
	¿Cuántas asociaciones de agricultores de palta Hass existen?	┌	┌	┌	┌	
Exportación de Palta Hass	¿Cuál ha sido el incremento registrado de la producción de palta Hass desde el año 2016 a la actualidad?	┌	┌	┌	┌	
	¿Qué país es nuestra mayor competencia en la exportación de palta Hass?	┌	┌	┌	┌	
	¿Qué cree usted se debe mejorar en la exportación de palta Hass?	┌	┌	┌	┌	
	¿Qué otros productos que se derivan de la palta exportamos?	┌	┌	┌	┌	
	¿Cuál sería la ventaja competitiva respecto a la producción de palta Hass en el Perú con los otros mercados internacionales?	┌	┌	┌	┌	
Total de pequeños productores de palta Hass en Motupe	¿Usted sabe cuál es la cantidad de pequeños productores de palta Hass que existe en Motupe?	┌	┌	┌	┌	

Validado por:

Tipo de validador:	Interno (<input checked="" type="checkbox"/>) Externo () [Docente USMP]
Apellidos y nombres:	RUETE GONZALEZ CARMEN ROSA
Sexo:	Hombre () Mujer (<input checked="" type="checkbox"/>)
Profesión:	DOCENTE - ECONOMISTA
Grado académico	Licenciado ¹ () Maestro (<input checked="" type="checkbox"/>) Doctor ()
Años de experiencia laboral	De 5 a 10 () De 11 a 15 () De 16 a 20 () De 21 a más (<input checked="" type="checkbox"/>)
Solamente para validadores externos	
Organización donde labora:	
Cargo actual:	
Área de especialización	
Nº telefónico de contacto	
Correo electrónico de contacto	Correo institucional:
Medio de preferencia para contactarlo	Nota: Información requerida exclusivamente para seguimiento académico del alumno. Por teléfono () Por correo electrónico ()



Firma Validador Experto

¹ Los validadores internos, docentes de otras universidades de prestigio o investigadores, deben poseer el grado académico de Maestro o Doctor; para los profesionales especializados y los empresarios con experiencia en el tema de investigación del alumno, se podrá considerar a profesionales con la licenciatura correspondiente.

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

TABLA N° 1
CATEGORÍA 1 (TLC DEL PERÚ CON CHINA)

Nombre del instrumento motivo de evaluación:	Entrevista a profundidad					
Autor del instrumento	<ul style="list-style-type: none"> • Carmen Rosa Díaz Vitorio • Kiara Geraldine Salazar Cartagena 					
Categoría 1:	TLC del Perú con China					
Población:	PRODUCTORES DE PALTA HASS					
Dimensión / Indicador	Items	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
Requerimientos técnicos del mercado chino	¿Considera usted que los agricultores de palta Hass están preparados técnicamente para exportar hacia China?	4	4	4	4	
	¿Cuáles son las especificaciones técnicas requeridas por el mercado chino?	4	4	4	4	
	¿Cuáles son las mejoras técnicas que necesita para poder seguir exportando?	4	4	4	4	
	¿Perú puede llegar a superar al principal productor de palta en el mundo en este caso México?	4	4	4	4	
	¿Durante la cosecha existe algún tipo de clasificación de la fruta que se exporta al mercado chino?	4	4	4	4	
	¿Cuáles son programas de gestión de la inocuidad de los alimentos que implementaron?	4	4	4	4	
Leyes y regulaciones	¿Cómo realiza su selección de palta Hass de calidad de exportación?	4	4	4	4	
	¿Fue difícil cumplir con la normativa técnica peruana para la exportación?	4	4	4	4	
	¿Cuál fue su primer impedimento cuando comenzaron a exportar a China?	4	4	4	4	

Normas arancelarias y no arancelarias.	¿En cuánto tiempo logro cumplir con los requerimientos necesarios (medidas sanitarias y fitosanitarias)?	4	4	4	4	
Normas sanitarias y fitosanitarias	¿En cuánto tiempo logro obtener la certificación fitosanitaria?	4	4	4	4	
	¿Cuál es el principal problema en la producción de palta has para la exportación a china?	4	4	4	4	
	¿Presentaron algún inconveniente antes que se le aprobara el control integrado de plagas por SENASA?	4	4	4	4	
	¿Qué ocurre cuando se detectan plagas cuarentenarias?	4	4	4	4	
Crecimiento tecnológico	¿De qué manera beneficio a la exportación de palta Has del desarrollo tecnológico?	4	4	4	4	
	¿Qué estrategia tecnológica utilizan para extender la vida útil de la palta has para exportación?	4	4	4	4	
Asesoría y capacitación	¿Recibieron alguna asesoría por parte de las instituciones públicas antes de exportar a China?	4	4	4	4	

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

TABLA N° 2

CATEGORÍA 2 (PRODUCTORES DE PALTA HASS)

Nombre del instrumento motivo de evaluación:	Entrevista a profundidad					
Autor del instrumento	<ul style="list-style-type: none"> • Carmen Rosa Díaz Victorio. • Kiara Geraldine Salazar Cartagena. 					
Categoría 2:	Productores de Palta Hass					
Población:	PRODUCTORES DE PALTA HASS					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
Exportaciones hacia China de Palta Hass.	¿Usted realiza exportaciones hacia China?	4	4	4	4	
	China es un mercado muy exigente. ¿Cómo empresas están preparadas para dichas exigencias?	4	4	4	4	
	¿Cree usted que el exportar a China ha sido una apertura comercial beneficiosa?	4	4	4	4	
	¿Todas sus hectáreas están destinadas para el cultivo de palta Hass?	4	4	4	4	
	¿Cuánto es la cantidad exportada de su producción a China?	4	4	4	4	
	¿Cuánto es el porcentaje de la exportación de palta destinado a la a China?	4	4	4	4	
	¿Cuál cree usted que sea una ventaja competitiva respecto a la producción de palta Hass en el distrito de Motupe contra los países que también exportan a China?	4	4	4	4	

	¿Cree que el Distrito de Motupe está preparado para seguir exportando palta Hass en mayor cantidad de la que exportan actualmente?	4	4	4	4	
	Tengo entendido que respecto a la cosecha de la palta Hass hay estacionalidades por temporadas alta y baja. ¿Qué es lo que ocurre respecto al abastecimiento para exportación a china en las temporadas bajas?	4	4	4	4	
Cantidad de asociaciones y Consorcios Formados por productores de palta Hass en Motupe	¿Ustedes como empresa están asociadas o pertenecen algún consorcio o gremio de productores?	4	4	4	4	
	¿Cómo se han visto beneficiados los productores de palta has al formar una asociación o consorcio?	4	4	4	4	
Exportación de Palta Hass	¿A que otros países exportan palta Hass?	4	4	4	4	
	¿Cuál ha sido la experiencia respecto a la exportación de Palta Hass hacia otros mercados?	4	4	4	4	
	¿Cómo les perjudica ustedes como empresa cuando hay baja producción?	4	4	4	4	
	¿Cuáles son los meses en el cual se exporta mayor cantidad de palta Hass al mercado internacional?	4	4	4	4	
	¿Con cuántas hectáreas de productoras trabajan en Motupe?	4	4	4	4	

Total de pequeños productores de palta Hass en Motupe	¿Usted sabe cuál es la cantidad de pequeños productores de palta Hass en Motupe?	4	4	4	4	
	¿Según su criterio, cuál es el factor que perjudica a los pequeños productores en su desarrollo?	4	4	4	4	
	¿Usted cree que es una desventaja trabajar con pequeños productores de palta?	4	4	4	4	
	¿Cree usted que se puede trabajar en conjunto con los pequeños productores de palta, para la exportación?	4	4	4	4	
	¿Cómo se han beneficiado los pequeños productores de Motupe a raíz del TLC chino?	4	4	4	4	

Validado por

Tipo de validador:	Interno (X) Externo () [Docente USMP]
Apellidos y nombres:	CARMEN ROSA RUETE GONZALEZ
Sexo:	Hombre () Mujer (X)
Profesión:	DOCENTE - ECONOMISTA
Grado académico	Licenciado ² () Maestro (X) Doctor ()
Años de experiencia laboral	De 5 a 10 () De 11 a 15 () De 16 a 20 () De 21 a más (X)
Solamente para validadores externos	
Organización donde labora:	
Cargo actual:	
Área de especialización	
Nº telefónico de contacto	
Correo electrónico de contacto	Correo institucional:
Medio de preferencia para contactarlo	Nota: Información requerida exclusivamente para seguimiento académico del alumno. Por teléfono () Por correo electrónico ()



Firma Validador Experto

² Los validadores internos, docentes de otras universidades de prestigio o investigadores, deben poseer el grado académico de Maestro o Doctor; para los profesionales especializados y los empresarios con experiencia en el tema de investigación del alumno, se podrá considerar a profesionales con la licenciatura correspondiente.



USMP
UNIVERSIDAD
SAN MARTÍN DE PORRES

FACULTAD DE
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
Y RECURSOS HUMANOS

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 corresponda, según su evaluación basada en la presente rúbrica.

RÚBRICA PARA LA VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

Criterios	Escala de valoración			
	1	2	3	4
1. SUFICIENCIA: 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.
2. CLARIDAD: 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.
3. COHERENCIA: 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.
4. RELEVANCIA: 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

Santa Anita, 17 de Mayo de 2019

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

TABLA N° 1

CATEGORIA 1 (TLC DEL PERU CON CHINA)

Nombre del instrumento	Entrevista a profundidad					
Autor del instrumento	<ul style="list-style-type: none"> • Carmen Rosa Diaz Victorio, • Kiara Geraldine Salazar Cartagena. 					
Categoría 1:	TLC del Perú con China					
Población:	ESPECIALISTAS					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
Requerimientos técnicos del mercado chino	¿Considera usted que las empresas cumplen con los requisitos técnicos que pide China?	✓	✓	✓	✓	
	¿Perú puede llegar a superar al principal productor de palta en el mundo en este caso México?	✓	✓	✓	✓	
Leyes y regulaciones	¿Es difícil el cumplimiento con la normativa técnica peruana para los productores de palta?	✓	✓	✓	✓	
Normas arancelarias y no arancelarias.	¿Usted sabe cuáles son las barreras no arancelarias que posee China?	✓	✓	✓	✓	
	¿Usted cree que la desgravación arancelaria de la palta es una ventaja?	✓	✓	✓	✓	
Normas sanitarias y fitosanitarias	¿Qué se necesita para saber si la palta Hass del Perú es de calidad internacional?	✓	✓	✓	✓	
Crecimiento tecnológico	¿Usted cree que es una ventaja el desarrollo tecnológico respecto a producción de palta Hass para exportación?	✓	✓	✓	✓	
	¿Cuál cree usted que sería la mejor estrategia tecnológica para competir con los mercados exportadores internacionales de palta Hass?	✓	✓	✓	✓	
Asesoría y capacitación	¿Existe alguna asesoría previa por parte del estado?	✓	✓	✓	✓	
	¿SENASA cuenta con alguna capacitación previa al proceso fitosanitario?	✓	✓	✓	✓	

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

TABLA N° 2

CATEGORÍA 2 (PRODUCTORES DE PALTA HASS)

Nombre del instrumento motivo de evaluación:	Entrevista a profundidad					
Autor del instrumento	<ul style="list-style-type: none"> • Carmen Rosa Díaz Vitorio. • Kara Geraldine Salazar Cartagena. 					
Categoría 2:	Productores de Palta Hass					
Población:	ESPECIALISTA					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
Exportaciones hacia China de Palta Hass.	¿Cuál cree usted que será el impacto del TLC con China hacia los productores?	✓	✓	✓	✓	
	¿Considera usted que las empresas peruanas están preparadas para exportar hacia China?	✓	✓	✓	✓	
	¿Considera usted que el TLC con China incrementará las exportaciones peruanas?	✓	✓	✓	✓	
Cantidad de asociaciones y Consorcios formados por productores de palta Hass en Motupe	¿Cuántos consorcios de palta Hass existen hasta el momento?	✓	✓	✓	✓	
	¿Cuántas asociaciones de agricultores de palta Hass existen?	✓	✓	✓	✓	
Exportación de Palta Hass	¿Cuál ha sido el incremento registrado de la producción de palta Hass desde el año 2016 a la actualidad?	✓	✓	✓	✓	
	¿Qué país es nuestra mayor competencia en la exportación de palta Hass?	✓	✓	✓	✓	
	¿Qué cree usted se debe mejorar en la exportación de palta Hass?	✓	✓	✓	✓	
	¿Qué otros productos que se derivan de la palta exportamos?	✓	✓	✓	✓	
	¿Cuál sería la ventaja competitiva respecto a la producción de palta Hass en el Perú con los otros mercados internacionales?	✓	✓	✓	✓	
Total de pequeños productores de palta Hass en Motupe	¿Usted sabe cuál es la cantidad de pequeños productores de palta Hass que existe en Motupe?	✓	✓	✓	✓	

Validado por:

Tipo de validador:	Interno (<input checked="" type="checkbox"/>) Externo () [Docente USMP]
Apellidos y nombres:	CARRILLO BALCEDA, JESÚS GUÍA
Sexo:	Hombre (<input checked="" type="checkbox"/>) Mujer ()
Profesión:	INGENIERO INDUSTRIAL.
Grado académico	Licenciado ² () Maestro (<input checked="" type="checkbox"/>) Doctor ()
Años de experiencia laboral	De 5 a 10 () De 11 a 15 () De 16 a 20 () De 21 a más (<input checked="" type="checkbox"/>)
Solamente para validadores externos	
Organización donde labora:	
Cargo actual:	
Área de especialización	
N° telefónico de contacto	
Correo electrónico de contacto	Correo institucional:
Medio de preferencia para contactarlo	Nota: Información requerida exclusivamente para seguimiento académico del alumno. Por teléfono () Por correo electrónico ()



Firma Validador Externo

² Los validadores internos, docentes de otras universidades de prestigio o investigadores, deben poseer el grado académico de Maestro o Doctor; para los profesionales especializados y los empresarios con experiencia en el tema de investigación del alumno, se podrá considerar a profesionales con la licenciatura correspondiente.

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

TABLA N° 1
CATEGORÍA 1 (TLC DEL PERU CON CHINA)

Nombre del instrumento motivo de evaluación:		Entrevista a profundidad				
Autor del instrumento		<ul style="list-style-type: none"> • Carmen Rosa Diaz Victoria. • Kira Gerismina Salazar Cartagena. 				
Categoría 1:		TLC del Perú con China				
Petición:		PRODUCTORES DE PALTA HASS				
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
Requerimientos técnicos del mercado chino	¿Considera usted que los agricultores de palta Hass están preparados técnicamente para exportar hacia China?	✓	✓	✓	✓	
	¿Cuáles son las especificaciones técnicas requeridas por el mercado chino?	✓	✓	✓	✓	
	¿Cuáles son las mejores técnicas que necesita para poder seguir exportando?	✓	✓	✓	✓	
	¿Perú puede llegar a superar al principal productor de palta en el mundo en este caso México?	✓	✓	✓	✓	
	¿Durante la cosecha existe algún tipo de clasificación de la fruta que se exporte al mercado chino?	✓	✓	✓	✓	
	¿Cuáles son programas de gestión de la inocuidad de los alimentos que implementaron?	✓	✓	✓	✓	
Leyes y regulaciones	¿Cómo realiza su selección de palta Hass de calidad de exportación?	✓	✓	✓	✓	
	¿Fue difícil cumplir con la normativa técnica peruana para la exportación?	✓	✓	✓	✓	
	¿Cuál fue su primer impedimento cuando comenzaron a exportar a China?	✓	✓	✓	✓	

Normas arancelarias y no arancelarias.	¿En cuánto tiempo logro cumplir con los requerimientos necesarios (medidas sanitarias y fitosanitarias)?	✓	✓	✓	✓	
Normas sanitarias y fitosanitarias	¿En cuánto tiempo logro obtener la certificación fitosanitaria?	✓	✓	✓	✓	
	¿Cuál es el principal problema en la producción de palta hass para la exportación a china?	✓	✓	✓	✓	
	¿Presentaron algún inconveniente antes que se le aprobara el control integrado de plagas por SENASA?	✓	✓	✓	✓	
	¿Qué ocurre cuando se detectan plagas cuarentenarias?	✓	✓	✓	✓	
Crecimiento tecnológico	¿De qué manera beneficio a la exportación de palta Hass del desarrollo tecnológico?	✓	✓	✓	✓	
	¿Qué estrategia tecnológica utilizan para extender la vida útil de la palta hass para exportación?	✓	✓	✓	✓	
Asesoría y capacitación	¿Recibieron alguna asesoría por parte de las instituciones públicas antes de exportar a China?	✓	✓	✓	✓	

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

TABLA N° 2

CATEGORÍA 2 (PRODUCTORES DE PALTA HASS)

Nombre del instrumento motivo de evaluación:	Entrevista a profundidad					
Autor del instrumento	<ul style="list-style-type: none"> • Camen Rosa Díaz Victoria. • Kiara Geradine Saizar Cartagena. 					
Categoría 2:	Productores de Palta Hass					
Población:	PRODUCTORES DE PALTA HASS					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
Exportaciones hacia China de Palta Hass.	¿Usted realiza exportaciones hacia China?	✓	✓	✓	✓	
	China es un mercado muy exigente. ¿Cómo empresas están preparadas para dichas exigencias?	✓	✓	✓	✓	
	¿Cree usted que el exportar a China ha sido una apertura comercial beneficiosa?	✓	✓	✓	✓	
	¿Todas sus hectáreas están destinadas para el cultivo de palta Hass?	✓	✓	✓	✓	
	¿Cuánto es la cantidad exportada de su producción a China?	✓	✓	✓	✓	
	¿Cuánto es el porcentaje de la exportación de palta destinado a la a China?	✓	✓	✓	✓	
	¿Cuál cree usted que sea una ventaja competitiva respecto a la producción de palta Hass en el distrito de Motupe contra los países que también exportan a China?	✓	✓	✓	✓	

	¿Cree que el Distrito de Motupe está preparado para seguir exportando palta Hass en mayor cantidad de la que exportan actualmente?	✓	✓	✓	✓	
	Tengo entendido que respecto a la cosecha de la palta Hass hay estacionalidades por temporada alta y baja. ¿Qué es lo que ocurre respecto al abastecimiento para exportación a china en las temporadas bajas?	✓	✓	✓	✓	
Cantidad de asociaciones y Consorcios Formados por productores de palta Hass en Motupe	¿Ustedes como empresa están asociadas o pertenecen algún consorcio o gremio de productores?	✓	✓	✓	✓	
	¿Cómo se han visto beneficiados los productores de palta has al formar una asociación o consorcio?	✓	✓	✓	✓	
Exportación de Palta Hass	¿A que otros países exportan palta Hass?	✓	✓	✓	✓	
	¿Cuál ha sido la experiencia respecto a la exportación de Palta Hass hacia otros mercados?	✓	✓	✓	✓	
	¿Cómo les perjudica ustedes como empresa cuando hay baja producción?	✓	✓	✓	✓	
	¿Cuáles son los meses en el cual se exporta mayor cantidad de palta Hass al mercado internacional?	✓	✓	✓	✓	
	¿Con cuántas hectáreas de productoras trabajan en Motupe?	✓	✓	✓	✓	

Total de pequeños productores de palta Hass en Motupe	¿Usted sabe cuál es la cantidad de pequeños productores de palta Hass en Motupe?	4	4	4	4	
	¿Según su criterio, cuál es el factor que perjudica a los pequeños productores en su desarrollo?	4	4	4	4	
	¿Usted cree que es una desventaja trabajar con pequeños productores de palta?	4	4	4	4	
	¿Cree usted que se puede trabajar en conjunto con los pequeños productores de palta, para la exportación?	4	4	4	4	
	¿Cómo se han beneficiados los pequeños productores de Motupe a raíz del TLC china?	4	4	4	4	

Validado por

Tipo de validador:	Interno <input checked="" type="checkbox"/> Externo () [Docente USMP]
Apellidos y nombres:	CARRILLO BALCEDA, JESÚS ELÍAS
Sexo:	Hombre <input checked="" type="checkbox"/> Mujer ()
Profesión:	INGENIERO INDUSTRIAL
Grado académico	Licenciado ² () Maestro <input checked="" type="checkbox"/> Doctor ()
Años de experiencia laboral	De 5 a 10 () De 11 a 15 () De 16 a 20 () De 21 a más <input checked="" type="checkbox"/>
	Solamente para validadores externos
Organización donde labora:	
Cargo actual:	
Área de especialización	
N° telefónico de contacto	
Correo electrónico de contacto	Correo institucional:
Medio de preferencia para contactarlo	Nota: Información requerida exclusivamente para seguimiento académico del alumno. Por teléfono () Por correo electrónico ()


 Firma Validador Experto

² Los validadores internos, docentes de otras universidades de prestigio o investigadores, deben poseer el grado académico de Maestro o Doctor; para los profesionales especializados y los empresarios con experiencia en el tema de investigación del alumno, se podrá considerar a profesionales con la licenciatura correspondiente.

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 corresponda, según su evaluación basad en la presente rúbrica.

RÚBRICA PARA LA VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

Criterios	Escala de valoración			
	1	2	3	4
1. SUFICIENCIA: 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.
2. CLARIDAD: El ítem se comprende fácilmente, es decir su sintáctico y semántico son adecuados.	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.
3. COHERENCIA: 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.
4. RELEVANCIA: 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 pueda 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.unol.edu.pe/psicometria/files/7113/5074/5706/articulo3_juicio_de_experto_27-36.pdf

Santa Anita, 14 de Mayo de 2019

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS
TABLA N° 1
CATEGORÍA 1 (TLC DEL PERÚ CON CHINA)

Nombre del instrumento	Encuesta a profundidad					
Autor del instrumento	<ul style="list-style-type: none"> Carmen Rosa Diaz Victorio Klara Geraldine Salazar Cartagena 					
Categoría 1:	TLC del Perú con China					
Población:	ESPECIALISTAS					
Descripción / Instrumento	Items	Asistencia	Claridad	Objetividad	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
Requisitos técnicos del mercado chino	¿Considera usted que las empresas cumplen con los requisitos técnicos que pide China?	4	4	4	4	
	¿Perú puede llegar a superar al principal productor de papa en el mundo en este caso México?	4	4	4	4	
Leyes y regulaciones	¿Es difícil el cumplimiento con la normativa técnica peruana para los productores de papa?	4	4	4	4	
Normas arancelarias y no arancelarias	¿Usted sabe cuáles son los barreras no arancelarias que posee China?	4	4	4	4	
	¿Usted cree que la derogación arancelaria de la papa es una ventaja?	4	4	4	4	
Normas sanitarias y fitosanitarias	¿Qué se necesita para saber si la papa Hass del Perú es de calidad internacional?	4	4	4	4	
Crecimiento tecnológico	¿Usted cree que es una ventaja el desarrollo tecnológico respecto a producción de papa Hass para exportación?	4	4	4	4	
	¿Cuál cree usted que sería la mejor estrategia tecnológica para competir con los mercados exportadores internacionales de papa Hass?	4	4	4	4	
Asesoría y capacitación	¿Existe alguna asesoría previa por parte del estado?	4	4	4	4	
	¿SENASA cuenta con alguna capacitación previa al proceso fitosanitario?	4	4	4	4	

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

TABLA N° 2

CATEGORÍA 2 (PRODUCTORES DE PALTA HASS)

Nombre del instrumento medio de evaluación:	Entrevista a profundidad					
Autor del instrumento	<ul style="list-style-type: none"> • Carmen Rosa Díaz Viciario • Clara Geraldine Salazar Cartagena 					
Categoría 2:	Productores de Palta Hass					
Población:	ESPECIALISTAS					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Cobertura	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
Exportaciones hacia China de Palta Hass	¿Cuál cree usted que será el impacto del TLC con China hacia los productores?	4	4	4	4	
	¿Considera usted que las empresas peruanas están preparadas para exportar hacia China?	4	4	4	4	
	¿Considera usted que el TLC con China incrementará las exportaciones peruanas?	4	4	4	4	
Cantidad de asociaciones y Consorcios formados por productores de palta Hass en Motupe	¿Cuántos consorcios de palta Hass existen hasta el momento?	4	4	4	4	
	¿Cuántas asociaciones de agricultores de palta Hass existen?	4	4	4	4	
Exportación de Palta Hass	¿Cuál ha sido el incremento registrado de la producción de palta Hass desde el año 2010 a la actualidad?	4	4	4	4	
	¿Qué país es nuestra mayor competencia en la exportación de palta Hass?	4	4	4	4	
	¿Qué cree usted se sabe mejor en la exportación de palta Hass?	4	4	4	4	
	¿Qué otros productos que se derivan de la palta exportamos?	4	4	4	4	
	¿Cuál será la ventaja competitiva respecto a la producción de palta Hass en el Perú con los otros mercados internacionales?	4	4	4	4	
Total de pequeños productores de palta Hass en Motupe	¿Usted sabe cuál es la cantidad de pequeños productores de palta Hass que existe en Motupe?	4	4	4	4	

Validado por:

Tipo de validador:	Interno <input checked="" type="checkbox"/> Externo <input type="checkbox"/> [Docente USMP]
Apellidos y nombres:	Alvarado Arévalo, Víctor Manuel.
Sexo:	Hombre <input checked="" type="checkbox"/> Mujer <input type="checkbox"/>
Profesión:	Administrador de Empresas
Grado académico	Licenciado ¹ <input checked="" type="checkbox"/> Maestro <input checked="" type="checkbox"/> Doctor <input type="checkbox"/>
Años de experiencia laboral	De 5 a 10 <input type="checkbox"/> De 11 a 15 <input type="checkbox"/> De 16 a 20 <input type="checkbox"/> De 21 a más <input checked="" type="checkbox"/>
Solamente para validadores externos	
Organización donde labora:	
Cargo actual:	
Área de especialización	
N° telefónico de contacto	
Correo electrónico de contacto	Correo institucional:
Medio de preferencia para contactarlo	Nota: Información requerida exclusivamente para seguimiento académico del alumno. Por teléfono <input type="checkbox"/> Por correo electrónico <input type="checkbox"/>


 Firma Validador Experto

¹ Los validadores internos, docentes de otras universidades de prestigio o investigadores, deben poseer el grado académico de Maestro o Doctor; para los profesionales especializados y los empresarios con experiencia en el tema de investigación del alumno, se podrá considerar a profesionales con la licenciatura correspondiente.

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

TABLA N° 1
CATEGORÍA 1 (TLC DEL PERÚ CON CHINA)

Nombre del instrumento o tipo de evaluación:	Entrevista a profundidad					
Autor del instrumento:	<ul style="list-style-type: none"> Carmen Rosa Díaz Vicuña Kara Geraldine Salazar Cartagena 					
Categoría 1:	TLC del Perú con China					
Población:	PRODUCTORES DE PALTA HASS					
Dimensión / Indicador	Items	Suficiencia	Cantidad	Cohesión	Referencia	Observaciones y/o recomendaciones
Requerimientos técnicos del mercado chino	¿Considera usted que los agricultores de palta Hass están preparados técnicamente para exportar hacia China?	4	4	4	4	
	¿Cuáles son las especificaciones técnicas requeridas por el mercado chino?	4	4	4	4	
	¿Cuáles son las mejores técnicas que necesita para poder seguir exportando?	4	4	4	4	
	¿Perú puede llegar a superar al principal productor de palta en el mundo en este caso México?	4	4	4	4	
	¿Durante la cosecha existe algún tipo de clasificación de la fruta que se exporta al mercado chino?	4	4	4	4	
	¿Cuáles son programas de gestión de la inocuidad de los alimentos que implementaron?	4	4	4	4	
Leyes y regulaciones	¿Cómo realiza su selección de palta Hass de calidad de exportación?	4	4	4	4	
	¿Fue difícil cumplir con la normativa técnica peruana para la exportación?	4	4	4	4	
	¿Cuál fue su primer impedimento cuando comenzaron a exportar a China?	4	4	4	4	

Normas arancelarias y no arancelarias	¿En cuánto tiempo logro cumplir con los requerimientos necesarios (medidas sanitarias y fitosanitarias)?	4	4	4	4	
Normas sanitarias y fitosanitarias	¿En cuánto tiempo logro obtener la certificación fitosanitaria?	4	4	4	4	
	¿Cuál es el principal problema en la producción de palta hass para la exportación a china?	4	4	4	4	
	¿Presentaron algún inconveniente antes que se le aprobara el control integrado de plagas por SENASA?	4	4	4	4	
	¿Qué ocurre cuando se detectan plagas cuarentenarias?	4	4	4	4	
Crecimiento tecnológico	¿De qué manera beneficia a la exportación de palta hass del desarrollo tecnológico?	4	4	4	4	
	¿Qué estrategias tecnológicas utilizan para entender la vida útil de la palta hass para exportación?	4	4	4	4	
Asesoría y capacitación	¿Recibieron alguna asesoría por parte de las instituciones públicas antes de exportar a China?	4	4	4	4	

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

TABLA N° 2

CATEGORÍA 2 (PRODUCTORES DE PALTA HASS)


Nombre del instrumento motivo de evaluación:	Entrevista a profundidad					
Autor del instrumento	<ul style="list-style-type: none"> • Carmen Rosa Olaz Victoria • Karo Geratrine Salazar Cartagena 					
Categoría 2:	Productores de Palta Hass					
Población:	PRODUCTORES DE PALTA HASS					
Dimensión / Indicador	Ítem	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
Exportaciones hacia China de Palta Hass.	¿Usted realiza exportaciones hacia China?	4	4	4	4	
	China es un mercado muy exigente. ¿Cómo empresas están preparadas para dicho mercado?	4	4	4	4	
	¿Cree usted que el exportar a China ha sido una apertura comercial beneficiosa?	4	4	4	4	
	¿Todas sus hectáreas están destinadas para el cultivo de palta Hass?	4	4	4	4	
	¿Cuánto es la cantidad exportada de su producción a China?	4	4	4	4	
	¿Cuánto es el porcentaje de la exportación de palta destinado a la China?	4	4	4	4	
	¿Cuál cree usted que sea una ventaja competitiva respecto a la producción de palta Hass en el distrito de Motupe contra los países que también exportan a China?	4	4	4	4	

	¿Cree que el Distrito de Mótupe está preparado para seguir exportando palta Hass en mayor cantidad de la que exportan actualmente?	4	4	4	4	
	Tengo entendido que respecto a la cosecha de la palta Hass hay estacionalidades por temporadas alta y baja. ¿Cuál es lo que ocurre respecto al abastecimiento para exportación a china en las temporadas bajas?	4	4	4	4	
Cantidad de asociaciones y Consorcios Formados por productores de palta Hass en Mótupe	¿Ustedes como empresa están asociadas o pertenecen algún consorcio o gremio de productores?	4	4	4	4	
	¿Cómo se han visto beneficiados los productores de palta Hass al formar una asociación o consorcio?	4	4	4	4	
Exportación de Palta Hass	¿A que otros países exportan palta Hass?	4	4	4	4	
	¿Cuál ha sido la experiencia respecto a la exportación de Palta Hass hacia otros mercados?	4	4	4	4	
	¿Cómo les perjudica ustedes como empresa cuando hay baja producción?	4	4	4	4	
	¿Cuáles son los meses en el cual se exporta mayor cantidad de palta Hass al mercado internacional?	4	4	4	4	
	¿Con cuántas hectáreas de productores trabajan en Mótupe?	4	4	4	4	

Total de pequeños productores de palta Hass en Motupe	¿Usted sabe cual es la cantidad de pequeños productores de palta Hass en Motupe?	4	4	4	4	
	¿Según su criterio, cual es el factor que perjudica a los pequeños productores en su desarrollo?	4	4	4	4	
	¿Usted cree que es una desventaja trabajar con pequeños productores de palta?	4	4	4	4	
	¿Cree usted que se puede trabajar en conjunto con los pequeños productores de palta, para la exportación?	4	4	4	4	
	¿Como se han beneficiado los pequeños productores de Motupe a raíz del TLC china?	4	4	4	4	

Validado por

Tipo de validador:	Interno <input checked="" type="checkbox"/> Externo <input type="checkbox"/> [Docente USMP]
Apellidos y nombres:	Avarado Arias Victor Manuel
Sexo:	Hombre <input checked="" type="checkbox"/> Mujer <input type="checkbox"/>
Profesión:	
Grado académico	Licenciado ² <input checked="" type="checkbox"/> Maestro <input checked="" type="checkbox"/> Doctor <input type="checkbox"/>
Años de experiencia laboral	De 5 a 10 <input type="checkbox"/> De 11 a 15 <input type="checkbox"/> De 16 a 20 <input type="checkbox"/> De 21 a más <input checked="" type="checkbox"/>
	Solamente para validadores externos
Organización donde labora:	
Cargo actual:	
Área de especialización	
N° telefónico de contacto	
Correo electrónico de contacto	Correo institucional:
Medio de preferencia para contactarlo	Nota: Información requerida exclusivamente para seguimiento académico del alumno. Por teléfono <input type="checkbox"/> Por correo electrónico <input type="checkbox"/>



Firma Validador Experto

² Los validadores internos, docentes de otras universidades de prestigio o investigadores, deben poseer el grado académico de Maestro o Doctor; para los profesionales especializados y los empresarios con experiencia en el tema de investigación del alumno, se podrá considerar a profesionales con la licenciatura correspondiente.

Anexo 4. Guías de entrevista

GUIA DE ENTREVISTA PARA ESPECIALISTAS

Objetivo: Analizar el Impacto del TLC del Perú con China en el desarrollo de los productores de palta Hass del Distrito de Motupe en el departamento Lambayeque, en el periodo 2016-2018

CRITERIO	ITEM
Exportaciones hacia China de palta Hass.	¿Cuál cree usted que será el impacto del TLC con China hacia los productores?
	¿Considera usted que las empresas peruanas están preparadas para exportar hacia China?
	¿Considera usted que el TLC con China incrementará las exportaciones peruanas?
Requerimientos técnicos del mercado chino	¿Considera usted que las empresas cumplen con los requisitos técnicos que pide China?
	¿Perú puede llegar a superar al principal productor de palta en el mundo en este caso México?
Leyes y regulaciones.	¿Es difícil el cumplimiento con la normativa técnica peruana para los productores de palta?
	¿Es difícil el cumplimiento con la normativa técnica peruana para los productores de palta?

Normas arancelarias y no arancelarias.	¿Usted sabe cuáles son las barreras no arancelarias que posee China?
	¿Usted cree que la desgravación arancelaria de la palta es una ventaja?
Normas sanitarias y fitosanitarias	¿Qué se necesita para saber si la palta Hass del Perú es de calidad internacional?
Asesoría y capacitación	¿Existe alguna asesoría previa por parte del estado?
	¿SENASA cuenta con alguna capacitación previa al proceso fitosanitario?
Exportación de palta Hass	¿Cuál ha sido el incremento registrado de la producción de palta Hass desde el año 2016 a la actualidad?
	¿Qué país es nuestra mayor competencia en la exportación de palta Hass?
	¿Qué cree usted se debe mejorar en la exportación de palta Hass?
	¿Qué otros productos que se derivan de la palta exportamos?
	¿Cuál sería la ventaja competitiva respecto a la producción de palta Hass en el Perú con los otros mercados internacionales?
Cantidad de asociaciones y Consorcios conformados por productores de palta Hass en Motupe	¿Cuántos consorcios de palta Hass existen hasta el momento?
	¿Cuántas asociaciones de agricultores de palta Hass existen?
Total de productores de palta Hass en Motupe.	¿Usted sabe cuál es la cantidad de pequeños productores de palta Hass que existe en Motupe?
Crecimiento tecnológico.	¿Usted cree que es una ventaja el desarrollo tecnológico respecto a producción de palta Hass para exportación?
	¿Cuál cree usted que sería la mejor estrategia tecnología para competir con los mercados exportadores internacionales de palta Hass?

GUIA DE ENTREVISTA PARA PRODUCTORES

Objetivo: Analizar el Impacto del TLC del Perú con China en el desarrollo de los productores de palta Hass del Distrito de Motupe en el departamento Lambayeque, en el periodo 2016-2018

CRITERIO	ITEM
Exportaciones hacia China de palta Hass.	¿Usted realiza exportaciones hacia China?
	China es un mercado muy exigente, ¿Cómo empresas están preparadas para dichas exigencias?
	¿Cree usted que el exportar a China ha sido una apertura comercial beneficiosa?
	¿Todas sus hectáreas están destinadas para el cultivo de palta Hass?
	¿Cuánto es la cantidad exportada de su producción a China?
	¿Cuánto es el porcentaje de la exportación de palta destinado a la a China?
	¿Cuál cree usted que sea una ventaja competitiva respecto a la producción de palta Hass en el distrito de Motupe contra los países que también exportan a China?
	¿Cree que el Distrito de Motupe está preparado para seguir exportando palta Hass en mayor cantidad de la que exportan actualmente?
	Tengo entendido que respecto a la cosecha de la palta Hass hay estacionalidades por temporada alta y baja, ¿Qué es lo que ocurre respecto al abastecimiento para exportación a china en las temporadas bajas?
Requerimientos técnicos del mercado chino	¿Considera usted que los agricultores de palta Hass están preparados técnicamente para exportar hacia China?
	¿Cuáles son las especificaciones técnicas requeridas por el mercado chino?
	¿Cuáles son las mejoras técnicas que necesita para poder seguir exportando?

	<p>¿Perú puede llegar a superar al principal productor de palta en el mundo en este caso México?</p> <p>¿Durante la cosecha existe algún tipo de clasificación de la fruta que se exporta al mercado chino?</p> <p>¿Cuáles son programas de gestión de la inocuidad de los alimentos que implementaron?</p>
Leyes y regulaciones.	<p>¿Cómo realiza su selección de palta Hass de calidad de exportación?</p> <p>¿Fue difícil cumplir con la normativa técnica peruana para la exportación?</p> <p>¿Cuál fue su primer impedimento cuando comenzaron a exportar a China?</p>
Normas arancelarias y no arancelarias.	<p>¿En cuánto tiempo logro cumplir con los requerimientos necesarios (medidas sanitarias y fitosanitarias)?</p> <p>¿En cuánto tiempo logro obtener la certificación fitosanitaria?</p>
Normas sanitarias y fitosanitarias	<p>¿Cuál es el principal problema en la producción de palta has para la exportación a china?</p> <p>¿Presentaron algún inconveniente antes que se le aprobara el control integrado de plagas por SENASA?</p> <p>¿Qué ocurre cuando se detectan plagas cuarentenarias?</p>
Asesoría y capacitación	<p>¿Recibieron alguna asesoría por parte de las instituciones públicas antes de exportar a China?</p>
Exportación de palta Hass	<p>¿A que otros países exportan palta Hass?</p> <p>¿Cuál ha sido la experiencia respecto a la exportación de Palta Hass hacia otros mercados?</p> <p>¿Cómo les perjudica ustedes como empresa cuando hay baja producción?</p> <p>¿Cuáles son los meses en el cual se exporta mayor cantidad de palta Hass al mercado internacional?</p> <p>¿Con cuantas hectáreas de productoras trabajan en Motupe?</p>
Cantidad de asociaciones y Consorcios conformados por productores de palta Hass en Motupe	<p>¿Ustedes como empresa están asociadas o pertenecen algún consorcio o gremio de productores?</p> <p>¿Cómo se han visto beneficiados los productores de palta has al formar una asociación o consorcio?</p>
Total de productores de palta Hass en Motupe.	<p>¿Usted sabe cuál es la cantidad de pequeños productores de palta Hass en Motupe?</p> <p>¿Según su criterio, cual es el factor que perjudica a los pequeños productores en su desarrollo?</p>

	¿Usted cree que es una desventaja trabajar con pequeños productores de palta?
	¿Cree usted que se puede trabajar en conjunto con los pequeños productores de palta, para la exportación?
	¿Cómo se han beneficiados los pequeños productores de Motupe a raíz del TLC china?
Crecimiento tecnológico.	¿De qué manera beneficio a la exportación de palta Hass del desarrollo tecnológico?
	¿Qué estrategia tecnológica utilizan para extender la vida útil de la palta has para exportación?

Anexo 5 Evidencias

Especialista entrevistada- Coordinadora de Exportación de SENASA: Ing. Bienvenida del Pilar Palomino.



Especialista entrevistada - Inspectora de Exportación de SENASA: Nila Cajusol.



Especialista entrevistado - Encargado de sede del MINAGRI: Ing.Francisco Duárez Delgado.



Productor entrevistado - Jorge Luis Santillán Mendoza – Dueño de AgroSan Isidro SAC.



Productor entrevistado - Administrador de Agrokaru Sac: Luis Alberto Llontop Terán



Pequeño productor entrevistado - Martin Barrios Ventura.



Queresas

