

Señores:

Ministerio de Agricultura

atencionalciudadano@minagricultura.gov.co

Ministerio de Comercio Industria y Comercio

info@mincit.gov.co

Ministerio de Transporte

Servicioalciudadano@minitransporte.gov.co

Los y las campesinas organizados en las siguientes asociaciones de productores como, AGRO LA PAZ - APROMESALLANA, EL PROGRESO DE CANUTILLO, ASURAMA, ASOPROCEDROS, De los municipios de Ábrego la playa, Hacarí, san Calixto, COOPROMU y ASUNCAT como organizaciones regionales.

Reunidas el 14 de diciembre de 2023, discutimos la problemática que tenemos los cultivadores de cebolla de los municipios antes mencionados, ya que por el tratado de libre comercio y la importación de cebolla desde el vecino país Perú sin aranceles que ha inundado las plazas y mercados donde nosotros comercializamos nuestros productos, nos hemos visto afectados en la economía de nuestras familias; sumado a lo anterior las malas condiciones de las vías, las pocas garantías para tener mercados seguros hacen de nuestra agricultura un ejercicio precario que brinda pocas garantías para nosotros los campesinos

Por lo anterior hemos decidido declaramos en asamblea permanente y solicitamos al Gobierno Nacional que acuda a nuestro llamado para que seamos atendidos por una comisión integrada por delegados con poder de decisión y conformar una mesa que la integren delegados de ministerio de agricultura, ministerio de transporte y ministerio del comercio industria y turismo, para que juntos construyamos una alternativa a la problemática antes mencionada.

De no tener una respuesta positiva nos veremos en la obligación y en la necesidad de tomarnos las vías de hecho a partir del 15 de enero del 2024.

Recibimos notificación a miguelgarciavayona@gmail.com o al número de teléfono 3228872396



Señores:

Ministerio de Agricultura
atencionalciudadano@minagricultura.gov.co
Ministerio del Comercio, Industria y Turismo
info@mincit.gov.co
Ministerio de Transporte
servicioalciudadano@minitransporte.gov.co

Los y las campesinas organizados y organizadas en las siguientes asociaciones de productores del Catatumbo como los son: AGRO LA PAZ, APROMESALLANA, EL PROGRSO DE CANUTILLO, SURAMA, ASOPROSEDROS, de los municipios de Abrego, La Playa de Belén, Hacarí, San Calixto, COOPROMU Y ASUNCAT como organizaciones regionales.

Reunidas el 14 de diciembre del año 2023, discutimos la problemática que tenemos los cultivadores de cebolla de los municipios antes mencionados, ya que por el Tratado de Libre Comercio y la importación de cebolla desde el vecino país de Perú sin aranceles que han inundado las plazas y mercados donde nosotros comercializamos nuestros productos, nos hemos visto afectados en la economía de nuestras familias; sumado a lo anterior las malas condiciones de las vías, las pocas garantías para tener mercados seguros hacen de nuestra agricultura un ejercicio precario que brinda pocas garantías para nosotros los campesinos.

Por lo anterior hemos decidido declararnos en asamblea permanente y solicitamos al Gobierno Nacional que acuda a nuestro llamado, para que seamos atendidos por una comisión integrada por delegados con poder de decisión y conformar una mesa que la integren delegados del Ministerio de Agricultura, Ministerio de Transporte y Ministerio del Comercio, Industria y Turismo; par que juntos construyamos una alternativa a la problemática antes de la fecha mencionada.

En la discusión realizada el 05 de enero del 2024, por los diferentes campesinos y campesinas de la región, afectados y afectadas por la baja comercialización y los bajos precios de la cebolla esto debido a la importación de cebolla de otros países, el mal estado de las vías secundarias y terciarias y el poco acompañamiento del Gobierno Nacional, se plantean las siguientes propuestas como alternativas al mejoramiento de la problemática anteriormente mencionada, no como una solución de momento; si no como una solución a largo plazo, donde se garantice una calidad económica y alimenticia permanente para esta región.

1. Regulación y renegociación del Tratado de Libre Comercio (TLC) con los países vecinos del Perú, Ecuador y Chile; debido a que no se tuvo en cuenta la mayor

población agricultora del Catatumbo en especial la provincia de Ocaña y productores del país en general.

2. Subsidios a los insumos agrícolas.
3. Mejoramientos a las vías secundarias y terciarias.
4. Tecnificación de la cebolla cultivada en la región y asistencia técnica calificada.
5. Importación y subsidios de semillas certificadas sobre el marco legal a precios asequibles.
6. Sistematización de los cultivos de cebolla.
7. Seguros agrarios.
8. Créditos asequibles para los productores agrícolas.
9. Incentivo agropecuario.
10. Un centro de acopio en la provincia de Ocaña, con el fin de buscar canales de comercialización directos con las empresas comercializadoras.
11. Un banco de maquinaria agrícola.
12. Implementación de proyectos agrícolas productivos e infraestructura que generen un verdadero impacto en la región.
13. Mejoramiento de centros hospitalarios.
14. Mejoramientos a las sedes educativas.
15. Fortalecimientos a las asociaciones y cooperativas productoras, con maquinaria agrícola, sistemas de riego o aspersión, suficientes para la producción agrícola.
16. Regulación de los precios de los combustibles.
17. Aseguramiento de cosechas.
18. Auxilio económico, subsidios y condonación de deudas del sector agropecuario.
19. Colocar en practica el sistema de compras públicas del sector agropecuario.
20. Estudio y censo de la demanda de la cebolla a nivel nacional.
21. Incentivar el consumo de la cebolla Ocañera.
22. Reservorios para mejorar la producción de los productores.
23. Los que recursos emitidos por el Gobierno Nacional lleguen a las Asociaciones Productoras y las Juntas de Acción Comunal

De no tener respuesta positiva nos veremos en la obligación y en la necesidad de tomarnos las vías de echo a partir del 15 de enero del año 2024.

Recibimos notificación a miguelgarciabayona@gmail.com o al número de teléfono 3228872396.



RV: Bullets de Cebolla Norte de Santander

Carlos Andres Camacho Nieto <ccamacho@mincit.gov.co>

Vie 12/01/2024 15:10

Para:Rafael Augusto Ordoñez Rojas -Cont <rordonez@mincit.gov.co>

📎 1 archivos adjuntos (161 KB)

Bullets_20230112_Cebolla_Norte_Santader_MinComercio.docx;

PSI.

Cordial saludo,



Subdirector de Prácticas Comerciales (E)

Carlos Andrés Camacho Nieto

ccamacho@mincit.gov.co

Teléfono: (+57) 601 6067676 Ext. 1694

Subdirección de Prácticas Comerciales

Calle 28 No. 13 A – 15 Piso 16

Bogotá, Colombia

www.mincit.gov.co

ADVERTENCIA: Este mensaje y cualquier archivo anexo son confidenciales y para uso exclusivo de su destinatario. La utilización, copia, reimpresión y/o reenvío del mismo por personas distintas al destinatario están expresamente prohibidos. Si usted no es destinatario, favor notificar en forma inmediata al remitente y borrar el mensaje original y cualquier archivo anexo.

De: Jannia Teresa Gomez Mojica <jannia.gomez@minagricultura.GOV.CO>**Enviado:** viernes, 12 de enero de 2024 3:04 p. m.**Para:** Eloisa Fernandez <efernandez@mincit.gov.co>; Aura Maria Duarte Rojas <aura.duarte@minagricultura.GOV.CO>; Carlos Andres Camacho Nieto <ccamacho@mincit.gov.co>**Cc:** Nelson Felipe Bareno Rojas <nelson.bareno@minagricultura.gov.co>; Daniel Mauricio Aguillon Mayorga <daniel.aguillon@minagricultura.gov.co>; Sebastian Vargas Vargas <sebastian.vargas@minagricultura.gov.co>; Manuel Enrique Paredes Hernandez <manuel.paredes@minagricultura.gov.co>; Mario Alejandro Valencia Barrera <mario.valencia@minagricultura.GOV.CO>**Asunto:** Bullets de Cebolla Norte de Santander

Buenas tardes doctora Eloisa y equipo de MIncomercio

De acuerdo con la información de esta mañana, remitimos información complementaria sobre cebolla roja, que esperamos sirva como insumo para la defensa comercial del sector.

Quedamos atentos a cualquier solicitud adicional

cordialmente



Directora - Dirección de Cadenas Agrícolas y Forestales

Jannia Teresa Gomez Mojica

jannia.gomez@minagricultura.gov.co

Teléfono Conmutador: (+57) 601 254 33 00 Ext: 5660

Avenida Jimenez N°. 7A - 17 Bogotá D.C.

www.minagricultura.gov.co

Si puedes verlo o contarlo, para que imprimirlo.

Conciencia verde es Cero Papel

Cifras de Cebolla Cabezona en el país y Norte de Santander Enero 12 de 2024

Cuadro 1. Área sembrada, área cosechada, producción y rendimiento de cebolla cabezona a nivel departamental en el año 2022

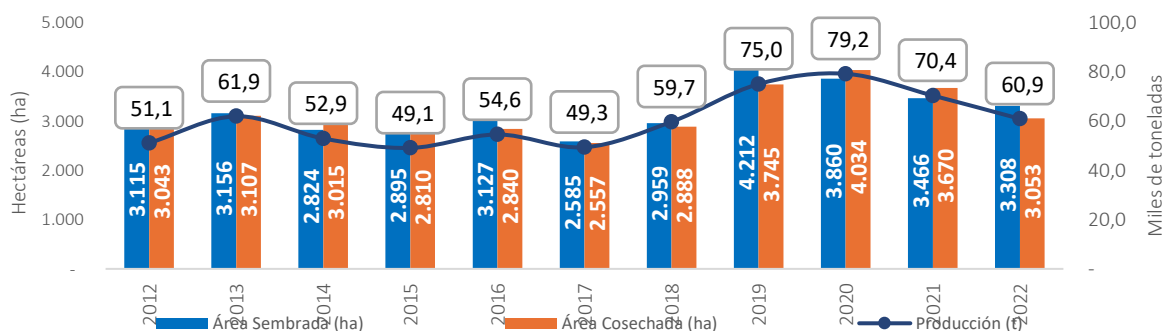
Departamento	Área Sembrada (ha)	Área Cosechada (ha)	Producción (t)	Rendimiento (t/ha)	Participación producción (%)
Boyacá	5.105	4.887	127.276	26,0	45,3
Norte de Santander	3.308	3.053	60.907	20,0	21,7
Cundinamarca	2.753	2.599	49.310	19,0	17,5
Nariño	1.576	1.620	33.156	20,5	11,8
Cesar	285	292	4.362	14,9	1,6
Santander	372	365	4.105	11,2	1,5
Valle del Cauca	122	111	1.474	13,3	0,5
Huila	101	49	426	8,7	0,2
Antioquia	3	3	18	7,3	0,0
Caldas	0	0	2	5,0	0,0
Total	13.625	12.979	281.035	21,7	100,0

Fuente: Evaluaciones Agropecuarias Municipales. UPRA

En el año 2022 el país presentó un área sembrada 13.625 hectáreas de cebolla cabezona, de las cuales se cosecharon 12.979 hectáreas que arrojaron una producción de 281.035 toneladas y un rendimiento de 21,7 toneladas por hectárea.

Por su parte el departamento de Norte de Santander registró en 2022 un área sembrada de 3.308 hectáreas, un área cosechada de 3.053 hectáreas, una producción de 60.907 toneladas y un rendimiento de 20,0 toneladas por hectárea. En el año 2022 el departamento de Norte de Santander participó con el 21,7% del total de la producción nacional de cebolla cabezona, constituyéndose, después de Boyacá, como el segundo productor de Colombia.

Gráfico 1. Evolución del área sembrada, el área cosechada y la producción de cebolla cabezona en Norte de Santander 2012-2022



Fuente: Evaluaciones Agropecuarias Municipales. UPRA

Durante los últimos 10 años (2012-2022) el área sembrada de cebolla cabezona en Norte de Santander ha tenido un área similar sin grandes cambios en su extensión ya que pasó de 3.115 hectárea en 2012 a 3.308 hectáreas en 2022 (ver gráfico 1). Por su parte la producción alcanzó su máximo pico en el año 2019 con 79 mil toneladas, cifra superior en 18 mil toneladas a la producción de 2022, comportamiento explicado por las cosechas provenientes de las siembras del año 2019, año en que se presentó la mayor área sembrada del departamento (4.212 ha) durante los últimos años.

Cuadro 2. Área sembrada, área cosechada, producción y rendimiento de cebolla cabezona a nivel municipal en Norte de Santander en el año 2022

Municipios	Área Sembrada (ha)	Área Cosechada (ha)	Producción (t)	Rendimiento (t/ha)	Participación producción (%)
Ábrego	1358	1.356	26.792	19,8	44,0
La Playa	820	645	13.625	21,1	22,4
San Calixto	622	650	13.000	20,0	21,3
Ocaña	150	190	3.800	20,0	6,2
Hacarí	62	52	1.020	19,6	1,7
Bucarasica	58	50	756	15,1	1,2
Cácota	35	35	686	19,9	1,1
El Carmen	133	12	336	28,0	0,6
Villa Caro	24,5	18	280	15,6	0,5
Pamplonita	16	16	224	14,0	0,4
Labateca	14	14	210	15,0	0,3
Pamplona	9	9	126	14,0	0,2
Ragonvalia	2	2	32	16,0	0,1
Herrán	4	4	20	5,0	0,0
Total	3.308	3.053	60.907	20,0	100,0

Fuente: Evaluaciones Agropecuarias Municipales. UPRA

Los principales municipios productores de cebolla cabezona en Norte de Santander durante el año 2022 fueron Ábrego que participó con el 44,0% de la producción departamental, seguido de la Playa con el 22,4%, San Calixto con el 21,3% y Ocaña que participó con el 6,2%.

Abastecimiento de cebolla cabezona vs producción nacional

En el año 2023 ingresaron a las centrales mayoristas de referencia del país¹ un total de 308.599 toneladas de cebolla cabezona, de las cuales el 81,4% corresponde a cebolla cabezona blanca y el 18,6% a cebolla cabezona roja (ver cuadro 1).

De las anteriores 308.599 toneladas, un total de 288.002 toneladas correspondieron a producción nacional (93,3%) mientras que 20.597 toneladas fueron importadas.

Al comparar el volumen del abastecimiento de cebolla cabezona con la producción nacional, se observa que aproximadamente **el 96,9% de la producción nacional de cebolla cabezona pasa por las centrales mayoristas del país.**

¹ 32 mercados mayoristas de referencia de SIPSA, DANE

El anterior cálculo indica que el comportamiento de la producción de cebolla cabezona en el país, podría ser explicado con un alto grado de confianza desde el comportamiento que pueda presentar el abastecimiento que ingresa a las centrales mayoristas, el cual es un registro (SIPSA, DANE).

Cuadro 1. Comparativo del abastecimiento y la producción nacional de cebolla cabezona

Abastecimiento de cebolla cabezona en centrales		
Ítem	Producción (t)	Participación (%)
Cebolla cabezona blanca	251.350	81,4
Cebolla cabezona roja	57.249	18,6
Total abastecimiento de cebolla cabezona	308.599	100,0
Abastecimiento de cebolla cabezona nacional	288.002	93,3
Abastecimiento de cebolla cabezona importada*	20.597	6,7
Producción nacional de cebolla cabezona (EVA)	297.124	
<i>Participación abastecimiento en la producción nacional</i>	<i>96,9</i>	

Fuente abastecimiento: SIPSA-DANE **Producción nacional:** Evaluaciones Agropecuarias Municipales-EVA². * Este dato es declarativo y no corresponde a los registros de la DIAN

Origen del abastecimiento de la cebolla cabezona roja que se comercializa en las principales centrales mayoristas del país

En el año 2023 ingresaron a las centrales mayoristas de referencia del país un total de 57.249 toneladas de cebolla roja cabezona, destacándose que **el 31,6% de esta cebolla proviene de las importaciones (ver cuadro 2).**

Al revisar al detalle se observa que el 37,9% de la cebolla cabezona roja proviene de Norte de Santander, **el 29,5% de Perú**, el 8,0% de Boyacá, el 7,9% de Nariño y el 6,4% de Cundinamarca.

Cuadro 2. Origen del abastecimiento de cebolla roja cabezona en las centrales mayoristas del país en el año 2023

Etiquetas de fila	Toneladas (t)	Participación (%)
NORTE DE SANTANDER	21.681	37,9
PERÚ	16.906	29,5
BOYACÁ	4.586	8,0
NARIÑO	4.531	7,9
CUNDINAMARCA	3.682	6,4
ANTIOQUIA	2.210	3,9
BOGOTÁ, D.C.	1.832	3,2
ECUADOR	1.037	1,8
SANTANDER	472	0,8
CHINA	100	0,2
PUTUMAYO	74	0,1

² Se calculó la producción nacional de cebolla cabezona para el año 2023 a partir de la producción reportada por la EVA en el año 2022 y la variación del abastecimiento de cebolla cabezona entre el año 2022 y 2023 (5,7%).

MÉXICO	74	0,1
VALLE DEL CAUCA	51	0,1
QUINDÍO	5	0,0
TOLIMA	4	0,0
CESAR	2	0,0
HUILA	2	0,0
MAGDALENA	1	0,0
CALDAS	1	0,0
RISARALDA	0	0,0
Total general	57.249	100,0

Fuente: SIPSA-DANE. Abastecimiento de alimentos

Origen de la cebolla cabeza roja desde Norte de Santander

En el año 2023 el departamento de Norte de Santander abasteció a los mercados mayoristas de referencia del país con 21.681 toneladas de cebolla cabeza roja, de las cuales el principal origen fue el municipio de Ocaña que participó con el 84,9% de este volumen, seguido en importancia por el municipio de Ábrego que participó con el 15,0% del abastecimiento de Norte de Santander a los mercados mayoristas del país (ver cuadro 3).

Cuadro 3. Origen del abastecimiento de cebolla roja cabeza roja desde Norte de Santander

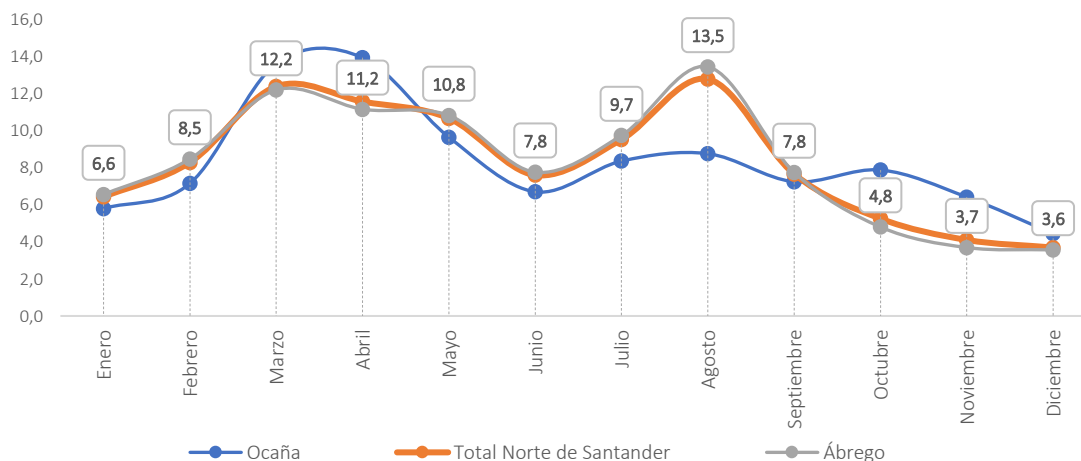
Mes	OCAÑA	ÁBREGO	SILOS	VILLA CARO	EL TARRA	ARBOLEDAS	PAMPLONA	Total
Enero	1.207	188	-	-	-	-	-	1.395
Febrero	1.560	232	6	-	-	-	-	1.797
Marzo	2.245	442	-	-	-	-	-	2.687
Abril	2.053	453	4	-	-	-	-	2.510
Mayo	1.992	313	5	-	-	3	-	2.313
Junio	1.429	218	-	3	-	-	-	1.649
Julio	1.793	271	2	-	-	-	-	2.065
Agosto	2.475	284	-	5	7	-	2	2.773
Septiembre	1.426	235	-	-	-	-	-	1.661
Octubre	884	256	-	-	-	-	-	1.140
Noviembre	680	208	-	-	-	2	-	890
Diciembre	657	144	-	-	-	-	-	801
Total	18.398	3.245	16	8	7	5	2	21.681
Participación (%)	84,9	15,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0

Fuente: SIPSA-DANE. Abastecimiento de alimentos

Calendario de cosechas de cebolla cabeza roja en Norte de Santander y principales municipios productores

Como ya se indicó, el abastecimiento de la cebolla cabeza puede explicarse con alto grado de certeza el comportamiento de su producción nacional y es por esto por lo que, para analizar su estacionalidad, se toman los datos mensuales de cebolla cabeza roja que ingresó a los mercados mayoristas del país desde Norte de Santander (ver gráfico 1).

Gráfico 1. Calendario de cosechas cebolla roja en Norte de Santander



Fuente: SIPSA-DANE. Abastecimiento de alimentos

El cuadro 3 indicó que el 99,8% del acopio de la de la cebolla cabeza roja de Norte de Santander a las centrales mayoristas del país, proviene de los municipios de Ocaña y de Ábrego, motivo por el cual son estos los municipios que se grafican para analizar su estacionalidad.

Al analizar el gráfico 1, se observa que los meses de menor producción de cebolla cabeza roja corresponden a octubre con el 4,8%, noviembre con el 3,7%) y diciembre con el 3,6%, mientras que los máximos picos de comercialización se presentan en agosto con el 13,5%, marzo con el 12,2%, abril con el 11,2%, mayo con el 10,8% y julio con el 9,7%.

Consumo aparente de Cebolla cabeza

Ítem	2019	2020	2021	2022	
a	Producción nacional de cebolla cabeza	286.179	301.145	299.086	281.035
b	Importaciones de cebolla cabeza	36.600	44.831	48.162	76.976
c	Exportaciones de cebolla cabeza	794	312	624	603
d	Consumo aparente de cebolla cabeza (d=a+b-c)	321.985	345.664	346.624	357.409
e	Consumo de cebolla cabeza producción nacional (e=a-c)	285.385	300.833	298.462	280.433
b	Consumo de cebolla cabeza producción importada	36.600	44.831	48.162	76.976

Comercio exterior: DIAN-DANE. **Producción nacional:** EVA

En el año 2022 el consumo aparente de cebolla cabeza fue 357.409 toneladas, de las cuales el 78,5% provino de la producción nacional y el 21,5% de las importaciones. No se realizaron cálculos para el año 2023 ya que hasta ahora se cuenta con información de exportaciones con corte a noviembre e importaciones con corte a octubre por parte de la DIAN.

Empleo en el sector Cebollero

- El sector cebollero genera a nivel nacional un total de 35.441 empleos año distribuidos en 11.814 empleos directos y 23.627 empleos indirectos, de acuerdo con las estimaciones del área sembrada y coeficiente de las Evaluaciones Agropecuarias UPRA-MADR
- A nivel departamental en el Norte de Santander el sector genera un total año de 6.195 empleos distribuidos en 2.065 empleos directos y 4.130 empleos indirectos.

Costos de Producción

Las AGROGuías son una herramienta de la Red Nacional de Marcos de Referencia Agroeconómicos, iniciativa impulsada por FINAGRO con el apoyo de Développement International Desjardins-DID, programa de la cooperación canadiense.

La RED busca generar sinergias entre entidades que prestan servicios financieros al sector agropecuario y rural, con el fin de entregar a los productores y al sistema financiero, información para la toma de decisiones e impulsar el desarrollo de emprendimientos productivos y negocios ya establecidos.

El presente documento corresponde a una actualización del documento PDF de la Agro-Guía correspondiente a Cebolla Cabezona Peruana Norte De Santander Ocaña consta de las siguientes partes:

- Flujo anualizado de los ingresos (precio y rendimiento) y los costos de producción para una hectárea de Cebolla Cabezona Peruana Norte De Santander Ocaña discriminados por mano de obra e insumos. Se incluye además la utilidad del ejercicio (ingresos – costos) para todo el ciclo de producción, así como información técnica relevante. El flujo se encuentra actualizado a 2023 Q3.

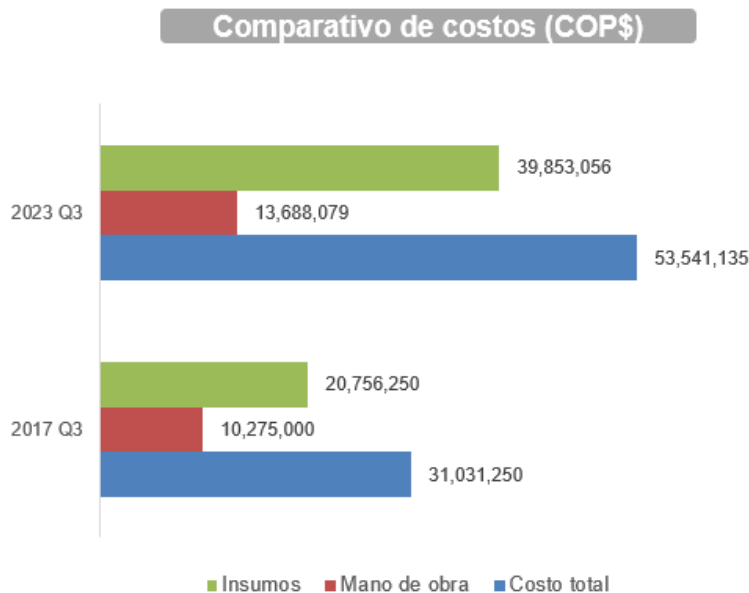
Gráfico 2. Flujo de Caja, cebolla roja en Norte de Santander

	Instalación **	Sostenimiento Ciclo ***	Total, Ciclo	% Part.
Costos* (A)				
Mano de Obra millones \$	\$ 7,840	\$ 5,848	\$ 13,688	26%
Insumos millones \$	\$ 20,466	\$ 19,387	\$ 39,853	74%
Sub Total Costos millones	\$ 28,306	\$ 25,235	\$ 53,541	100%
Ingresos (B)				
Productividad kg. /ha. 1ra. calidad (C)		28,800	28,800	
Precio COP/kg. 1ra calidad (G)	0	2,566	2,566	
Sub Total Ingresos millones [(CxG)+(DxH)]		\$ 83,138	\$ 83,138	
Utilidad (B-A)	-\$ 28,306	\$ 57,904	\$ 29,597	

* Los costos no incluyen los gastos por concepto de impuestos, gastos financieros, administrativos y otros gastos no relacionados directamente con la actividad.

** Los costos de instalación comprenden tanto los gastos relacionados con la mano de obra como aquellos asociados con los insumos necesarios hasta completar la siembra de las plantas. Para el caso de Cebolla Cabezona Peruana Norte De Santander Ocaña, en lo que respecta a la mano de obra incluye actividades como la preparación del terreno, la siembra, el trazado y el ahoyado, entre otras, y ascienden a un total de \$7,8 millones de pesos (equivalente a 168 jornales). En cuanto a los insumos, se incluyen los gastos relacionados con el material vegetal y las enmiendas, que en conjunto ascienden a \$20,5 millones.

- Análisis comparativo y participación de los costos: en esta sección se muestra un análisis comparativo de los costos y rentabilidades obtenidas en la Agro Guía original y la Agro-Guía actualizada, desagregado por mano de obra e insumos. Así mismo, se presenta la participación de los rubros que componen los costos de mano de obra e insumos (instalación, fertilización, control, cosecha, entre otros) para una hectárea de Cebolla Cabezona Norte De Santander Ocaña. La participación se encuentra actualizada al 2023 Q3.



Tomado de: <https://www.finagro.com.co/atencion-servicios-ciudadania/informacion-al-ciudadano/publicaciones-e-investigaciones/analisis-sectorial/agoguias/cebolla-cabezona-peruana-norte-santander-ocana>

Comercio exterior de cebollas de bulbo

Entre enero y octubre de 2023 el país exportó un total de 617 toneladas de cebolla de bulbo mientras las importaciones alcanzaron las 41.639 toneladas, lo que evidencia según se observa para todos los años (ver cuadro 3) que la balanza comercial de cebollas de bulbo en volumen en Colombia es deficitaria.

Cuadro 3. Exportaciones e importaciones en volumen y valor de cebolla de bulbo³

³ 0703100000 cebollas y chalotes frescos o refrigerados, 0703100010 Cebollas de bulbo rojo (cabezona roja) (allium cepa L) frescos o refrigerados, 0703100020 Cebollas de bulbo blanco (cabezona blanca) (allium cepa L) frescos o refrigerados, 0703100030 Cebollas de bulbo amarillo (cabezona amarilla) (allium cepa L) frescos o refrigerados

Año	Toneladas Exportadas	Toneladas Importadas	Valor Miles FOB Dol Expo	Valor Miles CIF Dol Impo
2010	879	106.155	2.606	19.991
2011	406	128.234	2.315	27.342
2012	360	110.812	2.184	23.080
2013	478	82.935	1.977	15.023
2014	266	74.594	1.474	16.860
2015	303	23.549	1.725	7.046
2016	489	43.446	1.993	12.139
2017	654	40.064	2.649	11.447
2018	721	34.319	3.164	8.599
2019	794	36.600	3.470	9.262
2020	312	44.831	1.436	11.178
2021	624	48.162	1.895	11.865
2022	603	76.976	2.224	18.838
2023*	617	41.639	2.223	11.200

Fuente: DIAN-DANE. *Con corte a octubre de 2022

Ahora, al indagar los orígenes de las importaciones de la cebolla de bulbo hacia Colombia, se observa que estas provienen en 93,4% de Perú, en 4,9% de China, en 1,2% de México y en 0,5% de Ecuador.

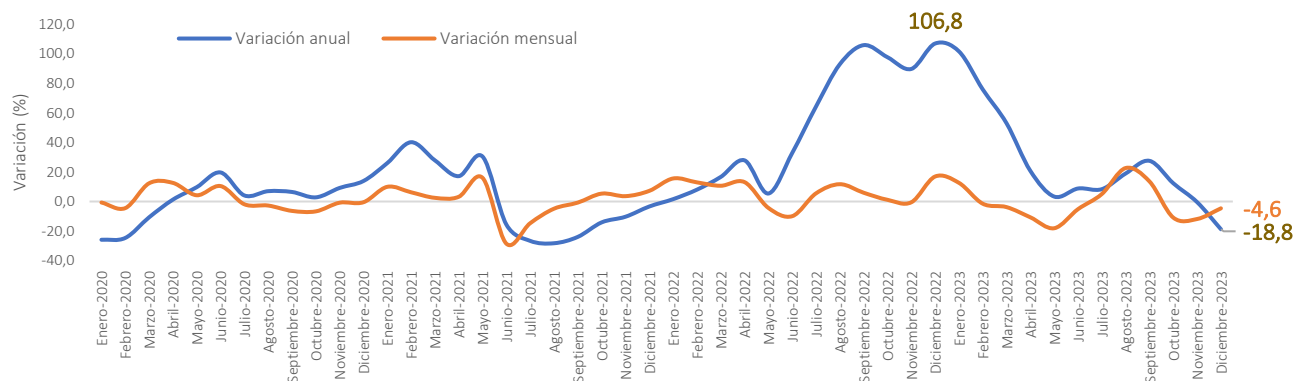
Cuadro 4. Importaciones de cebolla de bulbo por país de origen entre enero y octubre de 2023

País de origen	Toneladas Importadas	Participación (%)
Perú	38.883	93,4
China	2.042	4,9
México	492	1,2
Ecuador	222	0,5
Total	41.639	100,0

Fuente: DIAN-DANE. *Con corte a octubre de 2022

Índice de Precios al Consumidor – IPC de las cebollas

Gráfico 2. Variación anual IPC de las cebollas 2020-2023



Fuente: DANE

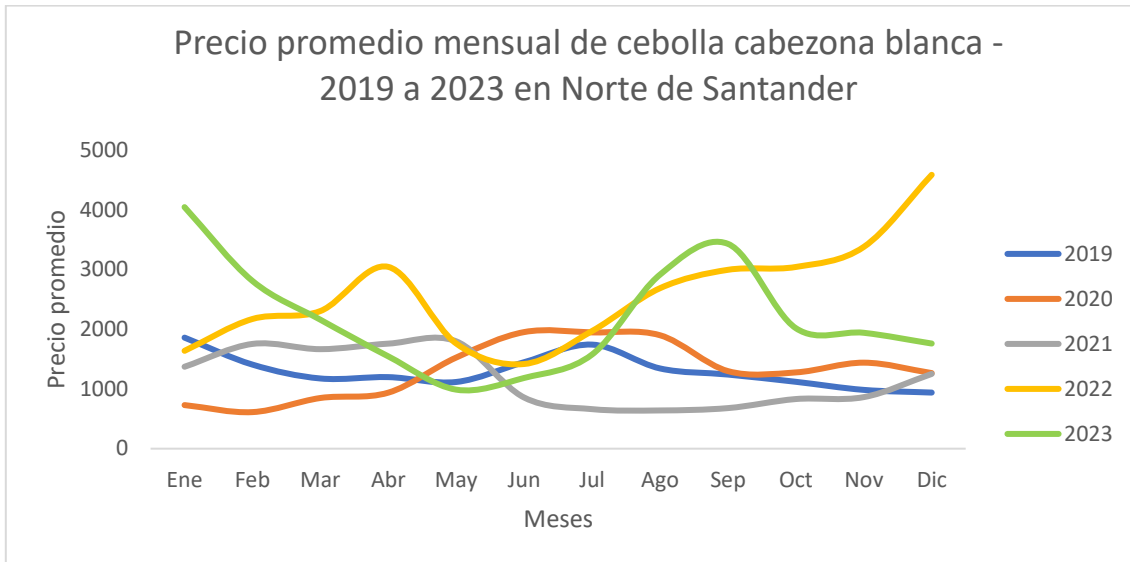
Después de que la inflación de los alimentos y bebidas no alcohólicas alcanzara su máxima variación anual del siglo en diciembre de 2022 con 27,81%, esta se desaceleró drásticamente y cierra 2023 con una variación de 5,00%. Aunque el dato es positivo para el consumidor, algunos productores pueden ver con preocupación que el precio de sus productos hayan empezado a marcar una clara tendencia a la baja como es el caso de la cebolla, que en diciembre de 2022 alcanzaba una variación anual en sus precios al consumidor de 106,8% (ver gráfico 2) mientras que ahora cierra el año con una variación negativa del 18,8% y es uno de los productos que después del plátano aportan mayor contribución a la disminución de los precios de los alimentos y bebidas no alcohólicas (ver cuadro 4).

Cuadro 5. Productos con mayor contribución a la disminución de precios anual

Producto	Variación (%)	Contribución (p.p)*
Plátanos	-15,22	-0,382
Cebolla	-18,76	-0,304
Aceites comestibles	-7,74	-0,282
Papas	-9,76	-0,261
Yuca para consumo en el hogar	-28,85	-0,243
Legumbres secas	-10,41	-0,197
Tomate de árbol	-14,27	-0,059
Maíz y sus derivados	-10,93	-0,050
Zanahoria	-15,87	-0,049
Hortalizas y legumbres frescas	-1,67	-0,046

Fuente: DANE

Análisis Cebolla cabezona blanca – Norte de Santander



Fuente: DANE

Entendiendo la solicitud de los productores de cebolla en la región desde la Dirección de Cadenas Agrícolas y Forestales se realizó un análisis de precios y cantidad de producción para la región, utilizando de datos del SIPSA del DANE. Adicionalmente, se analizaron datos de los últimos 5 años para poder observar la tenencia del precio en el tiempo, con el objetivo de observar de manera más específica los fenómenos que se pueden presentar entre los meses de diciembre y enero de cada año.

En general se puede observar un comportamiento estable entre los años 2019, 2020 y 2021 con precios que se mantuvieron en un rango de precios entre los \$500 y \$2000; si se mira el comportamiento del final de trimestre en el año 2019 tiene un leve descenso del precio y a partir de 2020 sube en el primer trimestre; para el final del año 2020 el precio disminuye de nuevo de manera leve y aumenta para el primer trimestre de 2021, con una caída durante el tercer trimestre y un aumento en el cuarto trimestre. Los cambios en este periodo son leves y se mantienen en el rango antes definido.

Para el año 2022, el comportamiento de los precios cambio de manera drástica en comparación con el periodo de 3 años anteriores. El precio durante el primer trimestre estuvo por encima de los \$3000, luego tuvo una fuerte caída y posteriormente, un aumento de precio sostenido desde el mes junio a diciembre, llegando a un precio máximo cercano a los \$4600 por kilo en el mes de diciembre.

Para el año 2023 se observa una fuerte disminución del precio de enero a mayo y un aumento durante el segundo trimestre del año, para posteriormente bajar y cerrar el año cercano a los \$2000. Cabe destacar que el precio para diciembre de 2023 sigue estando por encima de los precios de diciembre de los años anteriores (exceptuando 2022 donde el precio fue atípicamente alto).

Los precios de la cebolla cabezona en Norte de Santander subieron mucho en el año 2022 debido a una combinación de factores, entre los que se incluyen:

1. **Una menor producción:** Según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), la producción de cebolla cabezona en Colombia disminuyó un 12,5% en 2022, en comparación con el año anterior. Esta disminución se debió a factores climáticos adversos, como las fuertes lluvias que afectaron a los cultivos en algunas zonas del país.
2. **Una mayor demanda:** La demanda de cebolla cabezona en Colombia aumentó en 2022, debido a la reactivación económica y al aumento de la población.
3. **Un aumento en los costos de producción:** Los costos de producción de la cebolla cabezona aumentaron en 2022, debido al incremento de los precios de los insumos agrícolas, como los fertilizantes y los agroquímicos.

Estos factores llevaron a que el precio de la cebolla cabezona aumentara significativamente en Norte de Santander. En enero de 2022, el precio promedio del kilo de cebolla cabezona en Cúcuta era de \$2.000; en diciembre de ese mismo año, el precio había aumentado a \$5.000. El aumento de los precios de la cebolla cabezona tuvo un impacto negativo en los consumidores, quienes tuvieron que pagar más por este producto básico. También afectó a los productores, quienes vieron reducidos sus márgenes de ganancia. En 2023, los precios de la cebolla cabezona han comenzado a bajar, pero aún se mantienen por encima de los niveles de 2021.



SPC

Bogotá D.C, 12 de enero de 2024

Señores

AGRO LA PAZ, APROMESALLANA, EL PROGRESO DE CANUTILLO, ASURAMA,
ASOPROSEDROS, COOPROMU Y ASUNCAT
ASOCIACIONES DE PRODUCTORES REGIONALES
ORGANIZACIONES REGIONALES
miguelgarciaavayona@gmail.com

Asunto : Respuesta derecho de Petición. Radicado 1-2023-047181.

Respetados señores:

De manera atenta, en atención a la comunicación del asunto dirigida al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, en la cual manifiesta su preocupación debido al aumento de importaciones de cebolla originarias de Perú que ha ocasionado dificultades económicas de las familias campesinas que dependen del cultivo de este producto; nos permitimos informar lo siguiente:

En primer término, es importante señalar que este Ministerio es consciente de la importancia que representa el sector agrícola para la economía de este país, por lo tanto, estaremos en disposición de apoyar el desarrollo y la competitividad de esta cadena productiva.

En dicho marco, nos encontramos sosteniendo reuniones con el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural con el fin de acopiar y analizar la información disponible y evaluar las medidas para enfrentar la problemática planteada en su comunicación, como se mencionó en el espacio preparatorio convocado por MinAgricultura el 12 de enero de 2024, con participación nuestra y de autoridades departamentales y municipales de Norte de Santander, así como las Asociaciones de Productores Regionales. Cabe resaltar que manifestamos nuestra entera disposición de acompañar a Minagricultura y sus autoridades en la asamblea a realizarse en Ocaña el próximo 19 de enero del presente año.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Dirección: Calle 28 No. 13 A – 15 Bogotá D.C, Código postal: 110311

Conmutador: (+57) 601 6067676

Línea Gratuita: (+57) 01 8000 95 8283

GD-FM-009.V21



Finalmente, para cualquier información adicional o aclaración al respecto, puede comunicarse con la Subdirección de Prácticas Comerciales en las siguientes direcciones electrónicas info@mincit.gov.co y ccamacho@mincit.gov.co

“De conformidad con el Decreto 2150 de 1995 y la Ley 962 de 2005, la firma mecánica que aparece a continuación, tiene plena validez para todos los efectos legales y no necesita autenticación, ni sello. Adicionalmente este documento ha sido firmado digitalmente de conformidad con la ley 527 de 1999 y la resolución 2817 de 2012.”

Cordialmente,



ELOISA ROSARIO FERNANDEZ DE DELUQUE
DIRECTORA DE COMERCIO EXTERIOR
DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR

CopiaInt: Copia interna:

CARLOS ANDRES CAMACHO NIETO - COORDINADOR DEL GRUPO SALVAGUARDIAS, ARANCELES Y COMERCIO EXTERIOR

ANGIE NATHALIA PULIDO BELTRAN - PROFESIONAL UNIVERSITARIO

CopiaExt:

Folios: 2

Anexos:

Nombre anexos:

Elaboró: CARLOS ANDRES CAMACHO NIETO (E)

Aprobó: ELOISA ROSARIO FERNANDEZ DE DELUQUE

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Dirección: Calle 28 No. 13 A – 15 Bogotá D.C, Código postal: 110311

Conmutador: (+57) 601 6067676

Línea Gratuita: (+57) 01 8000 95 8283

GD-FM-009.V21

RE: Bullets de Cebolla Norte de Santander

Carlos Andres Camacho Nieto <ccamacho@mincit.gov.co>

Mié 24/01/2024 10:50

Para: Jannia Teresa Gomez Mojica <jannia.gomez@minagricultura.GOV.CO>

CC: Eloisa Fernandez <efernandez@mincit.gov.co>; Nelson Felipe Bareno Rojas <nelson.bareno@minagricultura.gov.co>; Daniel Mauricio Aguillon Mayorga <daniel.aguillon@minagricultura.gov.co>; Sebastian Vargas Vargas <sebastian.vargas@minagricultura.gov.co>; Manuel Enrique Paredes Hernandez <manuel.paredes@minagricultura.gov.co>; Mario Alejandro Valencia Barrera <mario.valencia@minagricultura.GOV.CO>; Aura Maria Duarte Rojas <aura.duarte@minagricultura.GOV.CO>

Buenos días estimada doctora Jannia,

De manera atenta, conforme a lo conversado sobre el tema de cebolla de bulbo rojo y la revisión de la información remitida por ustedes, solicitamos información adicional respecto al tema mencionado:

1. Información sobre cebolla de bulbo rojo clasificada bajo la subpartida 0703.10.00.10.
 - a. Si existen otras zonas productoras de cebolla de bulbo rojo a nivel nacional, remitir información de estas zonas y cuánto es su participación en la producción nacional.
 - b. Evolución del precio nacional de la cebolla roja de los últimos 5 años (mensual).
 - c. ¿Cuánto es el acopio formal y autoconsumo?
 - d. Si es producción estacional, indicar periodos de cosecha y periodos de siembra en el territorio nacional.

También, solicitamos se nos remita el documento sobre información de Ecuador sobre temas de cebolla mencionado en las reuniones del viernes 12 de enero del presente año.

Para efectos de coordinación, incluyendo la aclaración o inquietudes sobre la información solicitada, el funcionario delegado es el suscrito Subdirector de Prácticas Comerciales(E), Carlos Camacho.

Finalmente, agradecemos su pronta atención y apoyo sobre el particular.

Cordial saludo,



Subdirector de Prácticas Comerciales (E)

Carlos Andrés Camacho Nieto

ccamacho@mincit.gov.co

Teléfono: (+57) 601 6067676 Ext. 1694

Subdirección de Prácticas Comerciales

Calle 28 No. 13 A – 15 Piso 16

Bogotá, Colombia

www.mincit.gov.co

ADVERTENCIA: Este mensaje y cualquier archivo anexo son confidenciales y para uso exclusivo de su destinatario. La utilización, copia, reimpresión y/o reenvío del mismo por personas distintas al destinatario están expresamente prohibidos. Si usted no es destinatario, favor notificar en forma inmediata al remitente y borrar el mensaje original y cualquier archivo anexo.

De: Jannia Teresa Gomez Mojica <jannia.gomez@minagricultura.GOV.CO>

Enviado: viernes, 12 de enero de 2024 3:04 p. m.

Para: Eloisa Fernandez <efernandez@mincit.gov.co>; Aura Maria Duarte Rojas <aura.duarte@minagricultura.GOV.CO>; Carlos Andres Camacho Nieto <ccamacho@mincit.gov.co>

Cc: Nelson Felipe Barena Rojas <nelson.barena@minagricultura.gov.co>; Daniel Mauricio Aguillon Mayorga <daniel.aguillon@minagricultura.gov.co>; Sebastian Vargas Vargas <sebastian.vargas@minagricultura.gov.co>; Manuel Enrique Paredes Hernandez <manuel.paredes@minagricultura.gov.co>; Mario Alejandro Valencia Barrera <mario.valencia@minagricultura.GOV.CO>

Asunto: Bullets de Cebolla Norte de Santander

Buenas tardes doctora Eloisa y equipo de MIncomercio

De acuerdo con la información de esta mañana, remitimos información complementaria sobre cebolla roja, que esperamos sirva como insumo para la defensa comercial del sector.
Quedamos atentos a cualquier solicitud adicional

cordialmente



Directora - Dirección de Cadenas Agrícolas y Forestales

Jannia Teresa Gomez Mojica

jannia.gomez@minagricultura.gov.co

Teléfono Conmutador: (+57) 601 254 33 00 Ext: 5660

Avenida Jimenez N°. 7A - 17 Bogotá D.C.

www.minagricultura.gov.co

Si puedes verlo o contarlo, para que imprimirlo.

Conciencia verde es Cero Papel

RV: Bullets de Cebolla Norte de Santander

Carlos Andres Camacho Nieto <ccamacho@mincit.gov.co>

Lun 29/01/2024 17:23

Para: Yesid Calderón Castellanos -Cont <ycaideron@mincit.gov.co>; Rafael Augusto Ordoñez Rojas -Cont <rordonez@mincit.gov.co>

CC: Arantxa Andrea Iguaran Fajardo - Cont <aiguaran@mincit.gov.co>

📎 3 archivos adjuntos (5 MB)

Bullets_20240128_Cebolla_Roja_MinComercio_V2.docx; Análisis Integral de la Logística en el Perú.pdf; Analisis sectorial de la cebolla roja peruana MDE-P_1802.pdf;

Yesid, por favor incorporarlo en los correspondientes análisis.

Cordial saludo,



Subdirector de Prácticas Comerciales (E)

Carlos Andrés Camacho Nieto

ccamacho@mincit.gov.co

Teléfono: (+57) 601 6067676 Ext. 1694

Subdirección de Prácticas Comerciales

Calle 28 No. 13 A – 15 Piso 16

Bogotá, Colombia

www.mincit.gov.co

ADVERTENCIA: Este mensaje y cualquier archivo anexo son confidenciales y para uso exclusivo de su destinatario. La utilización, copia, reimpresión y/o reenvío del mismo por personas distintas al destinatario están expresamente prohibidos. Si usted no es destinatario, favor notificar en forma inmediata al remitente y borrar el mensaje original y cualquier archivo anexo.

De: Cadenas Agrícolas <Cadenas.Agrícolas@minagricultura.gov.co>

Enviado: lunes, 29 de enero de 2024 5:07 p. m.

Para: Eloisa Fernandez <efernandez@mincit.gov.co>; Nelson Felipe Bareno Rojas

<nelson.bareno@minagricultura.gov.co>; Daniel Mauricio Aguillon Mayorga

<daniel.aguillon@minagricultura.gov.co>; Sebastian Vargas Vargas <sebastian.vargas@minagricultura.gov.co>;

Manuel Enrique Paredes Hernandez <manuel.paredes@minagricultura.gov.co>; Mario Alejandro Valencia Barrera

<mario.valencia@minagricultura.GOV.CO>; Aura Maria Duarte Rojas <aura.duarte@minagricultura.GOV.CO>;

Carlos Andres Camacho Nieto <ccamacho@mincit.gov.co>

Cc: Jannia Teresa Gomez Mojica <jannia.gomez@minagricultura.GOV.CO>

Asunto: RV: Bullets de Cebolla Norte de Santander

Estimado Carlos buenas tardes, anexo a la presente lo requerido relacionado con la producción de cebolla roja, adicionalmente 2 anexos técnicos del mercado de cebolla peruana, quedamos atentos

Cifras de Cebolla Cabezona Roja en el país y Norte de Santander

1. Indicadores Sectoriales área. producción y rendimiento.

En el año 2022 el país presentó **un área sembrada 13.625 hectáreas de cebolla cabezona**, de las cuales se cosecharon 12.979 hectáreas que arrojaron una **producción de 281.035 toneladas** y un rendimiento de 21,7 toneladas por hectárea.

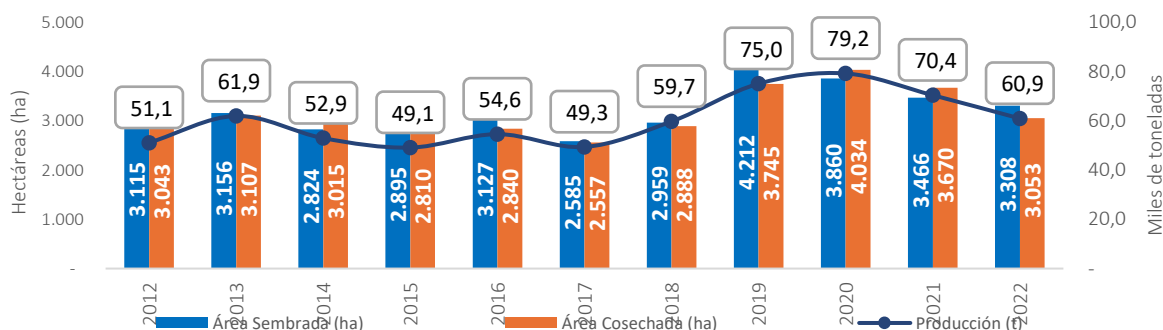
Cuadro 1. Área sembrada, área cosechada, producción y rendimiento de cebolla cabezona a nivel departamental en el año 2022

Departamento	Área Sembrada (ha)	Área Cosechada (ha)	Producción (t)	Rendimiento (t/ha)	Participación producción (%)
Boyacá	5.105	4.887	127.276	26,0	45,3
Norte de Santander	3.308	3.053	60.907	20,0	21,7
Cundinamarca	2.753	2.599	49.310	19,0	17,5
Nariño	1.576	1.620	33.156	20,5	11,8
Cesar	285	292	4.362	14,9	1,6
Santander	372	365	4.105	11,2	1,5
Valle del Cauca	122	111	1.474	13,3	0,5
Huila	101	49	426	8,7	0,2
Antioquia	3	3	18	7,3	0,0
Caldas	0	0	2	5,0	0,0
Total	13.625	12.979	281.035	21,7	100,0

Fuente: Evaluaciones Agropecuarias Municipales. UPRA

Por su parte el departamento de **Norte de Santander registró en 2022 un área sembrada de 3.308 hectáreas, un área cosechada de 3.053 hectáreas, una producción de 60.907 toneladas y un rendimiento de 20,0 toneladas por hectárea.** En el año 2022 el departamento de Norte de Santander participó con el 21,7% del total de la producción nacional de cebolla cabezona, constituyéndose, después de Boyacá, como el segundo productor de Colombia.

Gráfico 1. Evolución del área sembrada, el área cosechada y la producción de cebolla cabezona en Norte de Santander 2012-2022



Fuente: Evaluaciones Agropecuarias Municipales. UPRA

Durante los últimos 10 años (2012-2022) el área sembrada de cebolla cabezona en Norte de Santander ha tenido un área similar sin grandes cambios en su extensión ya que pasó de 3.115 hectárea en 2012 a 3.308 hectáreas en 2022 (ver gráfico 1). Por su parte la producción alcanzó su máximo pico en el año 2019 con 79 mil toneladas, cifra superior en 18 mil toneladas a la producción de 2022, comportamiento explicado por las cosechas provenientes de las siembras del año 2019, año en que se presentó la mayor área sembrada del departamento (4.212 ha) durante los últimos años.

Cuadro 2. Área sembrada, área cosechada, producción y rendimiento de cebolla cabezona a nivel municipal en Norte de Santander en el año 2022

Municipios	Área Sembrada (ha)	Área Cosechada (ha)	Producción (t)	Rendimiento (t/ha)	Participación producción (%)
Ábrego	1358	1.356	26.792	19,8	44,0
La Playa	820	645	13.625	21,1	22,4
San Calixto	622	650	13.000	20,0	21,3
Ocaña	150	190	3.800	20,0	6,2
Hacarí	62	52	1.020	19,6	1,7
Bucarasica	58	50	756	15,1	1,2
Cácota	35	35	686	19,9	1,1
El Carmen	133	12	336	28,0	0,6
Villa Caro	24,5	18	280	15,6	0,5
Pamplonita	16	16	224	14,0	0,4
Labateca	14	14	210	15,0	0,3
Pamplona	9	9	126	14,0	0,2
Ragonvalia	2	2	32	16,0	0,1
Herrán	4	4	20	5,0	0,0
Total	3.308	3.053	60.907	20,0	100,0

Fuente: Evaluaciones Agropecuarias Municipales. UPRA

Los principales municipios productores de cebolla cabezona en Norte de Santander durante el año 2022 fueron Ábrego que participó con el 44,0% de la producción departamental, seguido de la Playa con el 22,4%, San Calixto con el 21,3% y Ocaña que participó con el 6,2%.

El departamento de Norte de Santander es el principal productor de cebolla roja del país. Los municipios productores cebolla Roja: San Calixto, Ábrego, El Carmen, Ocaña, Harcarí, La Playa, Villacaro, Ragonvalia Bucarasica, Labateca. y de cebolla blanca: Pamplonita, Herrán, Pamplona, Cécota.

2. Abastecimiento de cebolla cabezona vs producción nacional

En el año 2023 ingresaron a las centrales mayoristas de referencia del país¹ un total de 308.599 toneladas de cebolla cabezona, de las cuales el 81,4% corresponde a cebolla cabezona blanca y el 18,6% a cebolla cabezona roja (ver cuadro 1).

¹ 32 mercados mayoristas de referencia de SIPSA, DANE

De las anteriores 308.599 toneladas, un total de 288.002 toneladas correspondieron a producción nacional (93,3%) mientras que 20.597 toneladas fueron importadas.

Al comparar el volumen del abastecimiento de cebolla cabezona con la producción nacional, se observa que aproximadamente **el 96,9% de la producción nacional de cebolla cabezona pasa por las centrales mayoristas del país.**

El anterior cálculo indica que el comportamiento de la producción de cebolla cabezona en el país podría ser explicado con un alto grado de confianza desde el comportamiento que pueda presentar el abastecimiento que ingresa a las centrales mayoristas, el cual es un registro (SIPSA, DANE).

Cuadro 3. Comparativo del abastecimiento y la producción nacional de cebolla cabezona

Abastecimiento de cebolla cabezona en centrales		
Ítem	Producción (t)	Participación (%)
Cebolla cabezona blanca	251.350	81,4
Cebolla cabezona roja	57.249	18,6
Total, abastecimiento de cebolla cabezona	308.599	100,0
Abastecimiento de cebolla cabezona nacional	288.002	93,3
Abastecimiento de cebolla cabezona importada*	20.597	6,7
Producción nacional de cebolla cabezona (EVA)	297.124	
Participación abastecimiento en la producción nacional	96,9	

Fuente abastecimiento: SIPSA-DANE **Producción nacional:** Evaluaciones Agropecuarias Municipales-EVA². * Este dato es declarativo y no corresponde a los registros de la DIAN

2.1 Origen del abastecimiento de la cebolla cabezona roja que se comercializa en las principales centrales mayoristas del país

En el año 2023 ingresaron a las centrales mayoristas de referencia del país un total de 57.249 toneladas de cebolla roja cabezona, destacándose que **el 31,6% de esta cebolla proviene de las importaciones** (ver cuadro 4).

Al revisar al detalle se observa que el 37,9% de la cebolla cabezona roja proviene de Norte de Santander, **el 29,5% de Perú**, el 8,0% de Boyacá, el 7,9% de Nariño y el 6,4% de Cundinamarca.

Cuadro 4. Origen del abastecimiento de cebolla roja cabezona en las centrales mayoristas del país en el año 2023

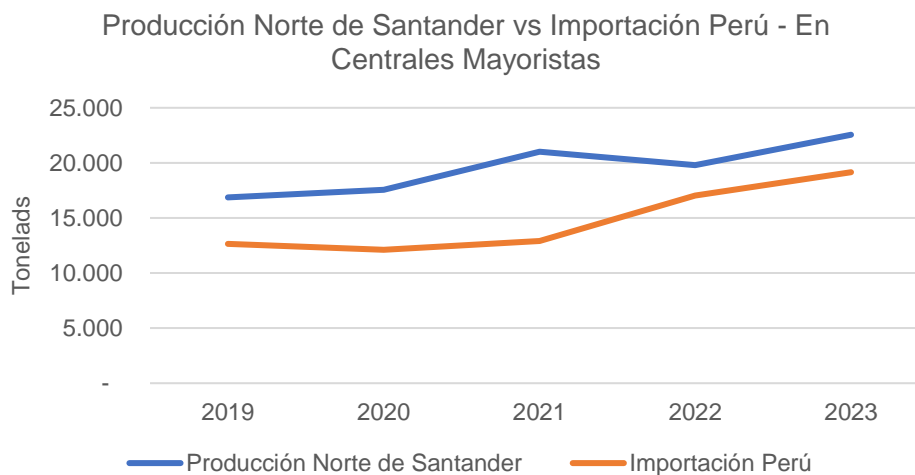
Etiquetas de fila	Toneladas (t)	Participación (%)
NORTE DE SANTANDER	21.681	37,9
PERÚ	16.906	29,5

² Se calculó la producción nacional de cebolla cabezona para el año 2023 a partir de la producción reportada por la EVA en el año 2022 y la variación del abastecimiento de cebolla cabezona entre el año 2022 y 2023 (5,7%).

BOYACÁ	4.586	8,0
NARIÑO	4.531	7,9
CUNDINAMARCA	3.682	6,4
ANTIOQUIA	2.210	3,9
BOGOTÁ, D.C.	1.832	3,2
ECUADOR	1.037	1,8
SANTANDER	472	0,8
CHINA	100	0,2
PUTUMAYO	74	0,1
MÉXICO	74	0,1
VALLE DEL CAUCA	51	0,1
QUINDÍO	5	0,0
TOLIMA	4	0,0
CESAR	2	0,0
HUILA	2	0,0
MAGDALENA	1	0,0
CALDAS	1	0,0
RISARALDA	0	0,0
Total general	57.249	100,0

Fuente: SIPSA-DANE. Abastecimiento de alimentos

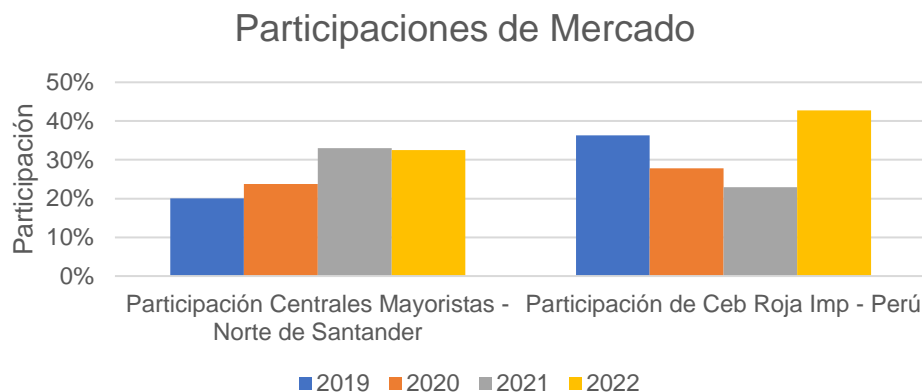
Gráfico 2. Dinámica de la producción de cebolla roja en centrales mayoristas 2019-2023.



Fuente: SIPSA-DANE. Abastecimiento de alimentos

Una vez realizado el análisis de la información obtenida de los reportes de abastecimiento en las centrales mayoristas del país (SIPSA – DANE) de la producción de Cebolla de bulbo de Norte de Santander y los volúmenes de cebolla roja importada desde Perú, se observa una disminución del volumen de cebolla roja producida en el departamento a partir del año 2021 con una recuperación importante pues para 2023 que superó el volumen de 2021; también se observa un aumento de la participación de la cebolla roja importada a partir del año 2020.

Gráfico 3. Participación porcentual la producción de cebolla roja en centrales mayoristas 2019-2022.



Fuente: EVA -UPRA.

Cuando se analiza la producción total del departamento (EVA – UPRA) solamente el 33% pasa por centrales mayoristas, lo que indica que el 67% de la producción se comercializa por canales diferentes a las centrales mayoristas posiblemente, grandes superficies, HORECA, plazas minoristas y tiendas de barrio entre otros. Lo anterior, muestra que se hace necesario identificar las fuentes de registro de dichos canales para poder generar estrategias en pro del subsector y de la región.

Con respecto a la participación de la cebolla roja importada de Perú se estimo que e 43% del volumen importado se tranza a través de las centrales mayoristas para el año 2023, lo que implica que posiblemente el 57% del volumen importado se tranche por otros canales de comercialización.

2.2 Origen de la cebolla cabezona roja desde Norte de Santander

En el año 2023 el departamento de Norte de Santander abasteció a los mercados mayoristas de referencia del país con 21.681 toneladas de cebolla cabezona roja, de las cuales el principal origen fue el municipio de Ocaña que participó con el 84,9% de este volumen, seguido en importancia por el municipio de Ábrego que participó con el 15,0% del abastecimiento de Norte de Santander a los mercados mayoristas del país (ver cuadro 5).

Cuadro 5. Origen del abastecimiento de cebolla roja cabezona desde Norte de Santander

Mes	OCAÑA	ÁBREGO	SILOS	VILLA CARO	EL TARRA	ARBOLEDAS	PAMPLONA	Total
Enero	1.207	188	-	-	-	-	-	1.395
Febrero	1.560	232	6	-	-	-	-	1.797
Marzo	2.245	442	-	-	-	-	-	2.687
Abril	2.053	453	4	-	-	-	-	2.510
Mayo	1.992	313	5	-	-	3	-	2.313
Junio	1.429	218	-	3	-	-	-	1.649
Julio	1.793	271	2	-	-	-	-	2.065
Agosto	2.475	284	-	5	7	-	2	2.773
Septiembre	1.426	235	-	-	-	-	-	1.661

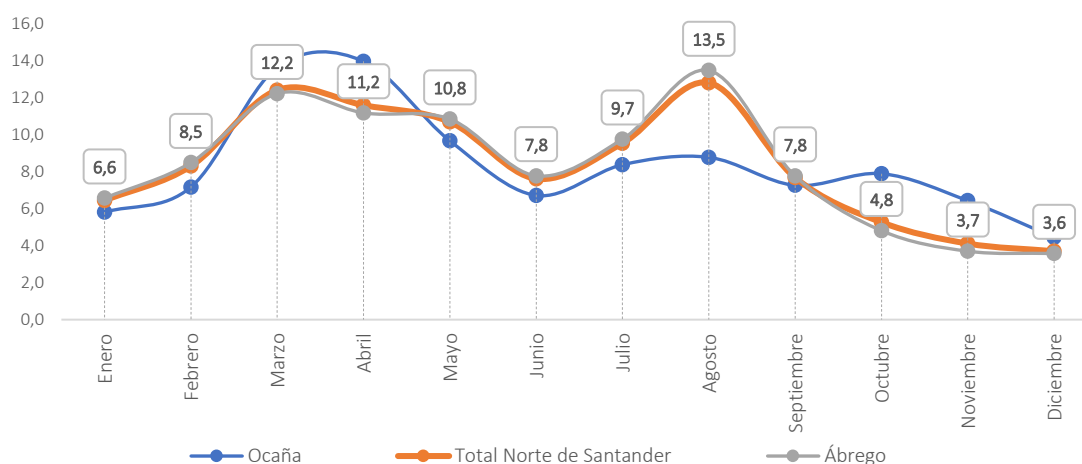
Octubre	884	256	-	-	-	-	-	1.140
Noviembre	680	208	-	-	-	2	-	890
Diciembre	657	144	-	-	-	-	-	801
Total	18.398	3.245	16	8	7	5	2	21.681
Participación (%)	84,9	15,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0

Fuente: SIPSA-DANE. Abastecimiento de alimentos

3. Calendario de cosechas de cebolla cabezona roja en Norte de Santander y principales municipios productores

Como ya se indicó, el abastecimiento de la cebolla cabezona puede explicar con alto grado certeza el comportamiento de su producción nacional y es por esto por lo que, para analizar su estacionalidad, se toman los datos mensuales de cebolla cabezona roja que ingresó a los mercados mayoristas del país desde Norte de Santander (ver gráfico 4).

Gráfico 4. Calendario de cosechas cebolla roja en Norte de Santander



Fuente: SIPSA-DANE. Abastecimiento de alimentos

El cuadro 2 indicó que el 99,8% del acopio de la de la cebolla cabezona roja de Norte de Santander a las centrales mayoristas del país, proviene de los municipios de Ocaña y de Ábrego, motivo por el cual son estos los municipios que se grafican para analizar su estacionalidad.

Al analizar el gráfico 4, se observa que los meses de menor producción de cebolla cabezona roja corresponden a octubre con el 4,8%, noviembre con el 3,7%) y diciembre con el 3,6%, mientras que los máximos picos de comercialización se presentan en agosto con el 13,5%, marzo con el 12,2%, abril con el 11,2%, mayo con el 10,8% y julio con el 9,7%.

4. Consumo aparente de Cebolla cabezona

	Ítem	2019	2020	2021	2022
a	Producción nacional de cebolla cabezona	286.179	301.145	299.086	281.035
b	Importaciones de cebolla cabezona	36.600	44.831	48.162	76.976
c	Exportaciones de cebolla cabezona	794	312	624	603
d	Consumo aparente de cebolla cabezona (d=a+b-c)	321.985	345.664	346.624	357.409
e	Consumo de cebolla cabezona producción nacional (e=a-c)	285.385	300.833	298.462	280.433
b	Consumo de cebolla cabezona producción importada	36.600	44.831	48.162	76.976
	Comercio exterior: DIAN-DANE. Producción nacional: EVA				
		88,6	87,0	86,1	78,5
		11,4	13,0	13,9	21,5

En el año 2022 el consumo aparente de cebolla cabezona fue 357.409 toneladas, de las cuales el 78,5% provino de la producción nacional y el 21,5% de las importaciones. No se realizaron cálculos para el año 2023 ya que hasta ahora se cuenta con información de exportaciones con corte a noviembre e importaciones con corte a octubre por parte de la DIAN.

5. Empleo en el sector Cebollero

El sector cebollero genera a nivel nacional un total de 35.441 empleos año distribuidos en 11.814 empleos directos y 23.627 empleos indirectos, de acuerdo con las estimaciones del área sembrada y coeficiente de las Evaluaciones Agropecuarias UPRA-MADR

A nivel departamental en el Norte de Santander el sector genera un total año de 6.195 empleos distribuidos en 2.065 empleos directos y 4.130 empleos indirectos.

6. Costos de Producción

Las AGROGuías son una herramienta de la Red Nacional de Marcos de Referencia Agroeconómicos, iniciativa impulsada por FINAGRO con el apoyo de Développement International Desjardins -DID, programa de la cooperación canadiense.

La RED busca generar sinergias entre entidades que prestan servicios financieros al sector agropecuario y rural, con el fin de entregar a los productores y al sistema financiero, información para la toma de decisiones e impulsar el desarrollo de emprendimientos productivos y negocios ya establecidos.

El presente documento corresponde a una actualización del documento PDF de la Agro-Guía correspondiente a Cebolla Cabezona Peruana Norte De Santander Ocaña consta de las siguientes partes:

- Flujo anualizado de los ingresos (precio y rendimiento) y los costos de producción para una hectárea de Cebolla Cabezona Peruana Norte De Santander Ocaña discriminados por mano de obra e insumos. Se incluye además la utilidad del ejercicio (ingresos – costos) para todo el ciclo de producción, así como información técnica relevante. El flujo se encuentra actualizado a 2023 Q3.

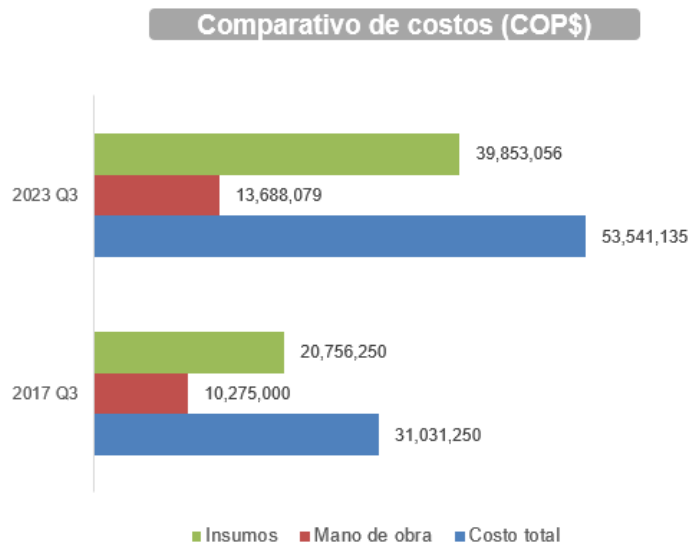
Cuadro 6. Flujo de Caja, cebolla roja en Norte de Santander

	Instalación **	Sostenimiento Ciclo ***	Total, Ciclo	% Part.
Costos* (A)				
Mano de Obra millones \$	\$ 7,840	\$ 5,848	\$ 13,688	26%
Insumos millones \$	\$ 20,466	\$ 19,387	\$ 39,853	74%
Sub Total Costos millones	\$ 28,306	\$ 25,235	\$ 53,541	100%
Ingresos (B)				
Productividad kg. /ha. 1ra. calidad (C)		28,800	28,800	
Precio COP/kg. 1ra calidad (G)	0	2,566	2,566	
Sub Total Ingresos millones [(CxG)+(DxH)]		\$ 83,138	\$ 83,138	
Utilidad (B-A)	-\$ 28,306	\$ 57,904	\$ 29,597	

* Los costos no incluyen los gastos por concepto de impuestos, gastos financieros, administrativos y otros gastos no relacionados directamente con la actividad.

** Los costos de instalación comprenden tanto los gastos relacionados con la mano de obra como aquellos asociados con los insumos necesarios hasta completar la siembra de las plantas. Para el caso de Cebolla Cabezona Peruana Norte De Santander Ocaña, en lo que respecta a la mano de obra incluye actividades como la preparación del terreno, la siembra, el trazado y el ahoyado, entre otras, y ascienden a un total de \$7,8 millones de pesos (equivalente a 168 jornales). En cuanto a los insumos, se incluyen los gastos relacionados con el material vegetal y las enmiendas, que en conjunto ascienden a \$20,5 millones.

- Análisis comparativo y participación de los costos: en esta sección se muestra un análisis comparativo de los costos y rentabilidades obtenidas en la Agro Guía original y la Agro-Guía actualizada, desagregado por mano de obra e insumos. Así mismo, se presenta la participación de los rubros que componen los costos de mano de obra e insumos (instalación, fertilización, control, cosecha, entre otros) para una hectárea de Cebolla Cabezona Norte De Santander Ocaña. La participación se encuentra actualizada al 2023 Q3.



Tomado de: <https://www.finagro.com.co/atencion-servicios-ciudadania/informacion-al-ciudadano/publicaciones-e-investigaciones/analisis-sectorial/agroquias/cebolla-cabezona-peruana-norte-santander-ocana>

7. Comercio exterior de cebollas de bulbo

Entre enero y octubre de 2023 el país exportó un total de 617 toneladas de cebolla de bulbo mientras las importaciones alcanzaron las 41.639 toneladas, lo que evidencia según se observa para todos los años (ver cuadro 7) que la balanza comercial de cebollas de bulbo en volumen en Colombia es deficitaria.

Cuadro 7. Exportaciones e importaciones en volumen y valor de cebolla de bulbo³

Año	Toneladas Exportadas	Toneladas Importadas	Valor Miles FOB Dol Expo	Valor Miles CIF Dol Impo
2010	879	106.155	2.606	19.991
2011	406	128.234	2.315	27.342
2012	360	110.812	2.184	23.080
2013	478	82.935	1.977	15.023
2014	266	74.594	1.474	16.860
2015	303	23.549	1.725	7.046
2016	489	43.446	1.993	12.139
2017	654	40.064	2.649	11.447
2018	721	34.319	3.164	8.599
2019	794	36.600	3.470	9.262
2020	312	44.831	1.436	11.178
2021	624	48.162	1.895	11.865
2022	603	76.976	2.224	18.838
2023*	617	41.639	2.223	11.200

Fuente: DIAN-DANE. *Con corte a octubre de 2022

Ahora, al indagar los orígenes de las importaciones de la cebolla de bulbo hacia Colombia, se observa que estas provienen en 93,4% de Perú, en 4,9% de China, en 1,2% de México y en 0,5% de Ecuador.

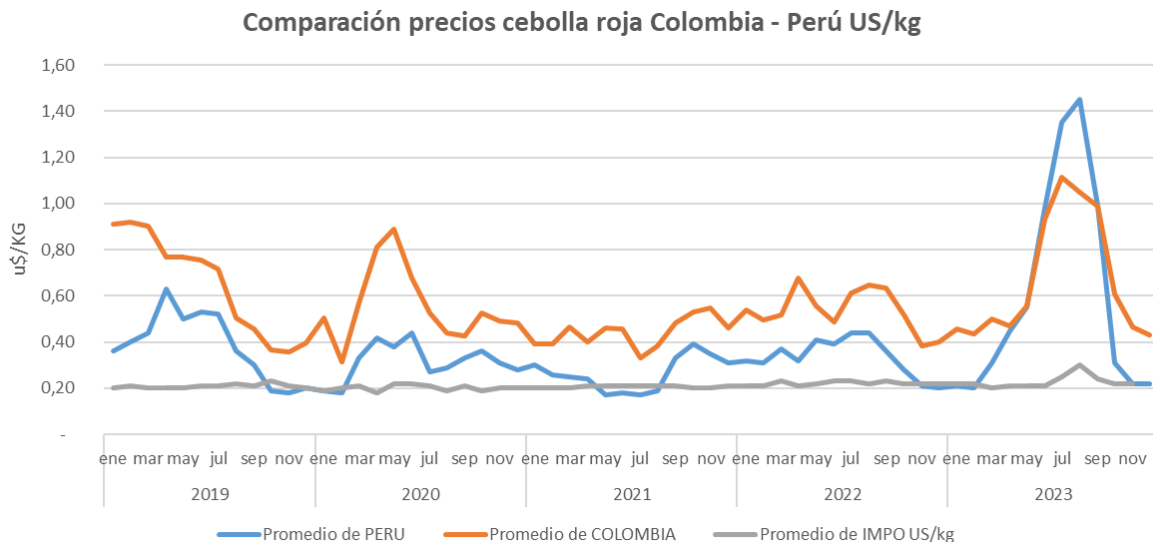
Cuadro 8. Importaciones de cebolla de bulbo por país de origen entre enero y octubre de 2023

País de origen	Toneladas Importadas	Participación (%)
Perú	38.883	93,4
China	2.042	4,9
México	492	1,2
Ecuador	222	0,5
Total	41.639	100,0

Fuente: DIAN-DANE. *Con corte a octubre de 2022

³ 0703100000 cebollas y chalotes frescos o refrigerados, 0703100010 Cebollas de bulbo rojo (cabezona roja) (allium cepa L) frescos o refrigerados, 0703100020 Cebollas de bulbo blanco (cabezona blanca) (allium cepa L) frescos o refrigerados, 0703100030 Cebollas de bulbo amarillo (cabezona amarilla) (allium cepa L) frescos o refrigerados

Gráfico 5. Dinámica de los precios de cebolla roja USD / kg Colombia - Perú

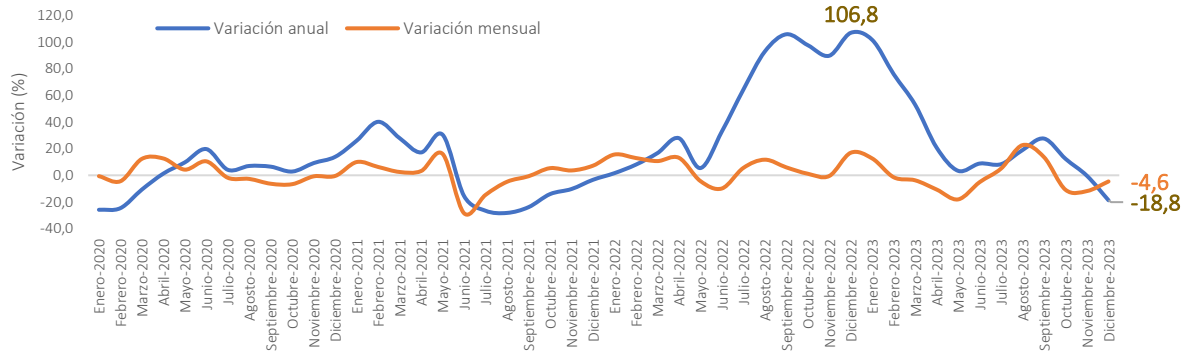


Se realizó la conversión a dólares de los precios mayoristas por kilogramo de la cebolla roja para Colombia (SIPSA-DANE) y Perú (SISAP-MINAGRI) donde se puede observar claramente un comportamiento similar en el periodo analizado, con unos precios más altos para Colombia en todo el periodo. Sin embargo, al analizar los precios FOB en dólares de la cebolla roja importada desde el Perú a Colombia, la serie muestra un comportamiento lineal, el cual no corresponde a la dinámica de precios antes expuesta para Colombia y Perú. El promedio del precio para el periodo analizado de esta serie está en USD 0.21, con un máximo en USD 0.3 y un mínimo de USD 0.18. Lo anterior muestra que existe algún tipo de distorsión en los precios de importación pues su comportamiento no corresponde a la dinámica de mercado.

8. Índice de Precios al Consumidor – IPC de las cebollas

Después de que la inflación de los alimentos y bebidas no alcohólicas alcanzara su máxima variación anual del siglo en diciembre de 2022 con 27,81%, esta se desaceleró drásticamente y cierra 2023 con una variación de 5,00%. Aunque el dato es positivo para el consumidor, algunos productores pueden ver con preocupación que el precio de sus productos hayan empezado a marcar una clara tendencia a la baja como es el caso de la cebolla, que en diciembre de 2022 alcanzaba una variación anual en sus precios al consumidor de 106,8% (ver gráfico 6) mientras que ahora cierra el año con una variación negativa del 18,8% y es uno de los productos que después del plátano aportan mayor contribución a la disminución de los precios de los alimentos y bebidas no alcohólicas (ver cuadro 9).

Gráfico 6. Variación anual IPC de las cebollas 2020-2023



Fuente: DANE

Cuadro 9. Productos con mayor contribución a la disminución de precios anual

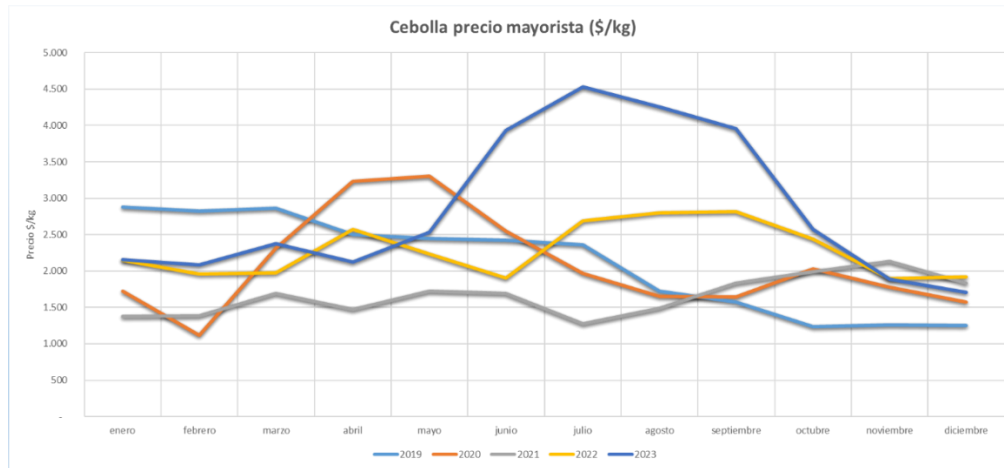
Producto	Variación (%)	Contribución (p.p)*
Plátanos	-15,22	-0,382
Cebolla	-18,76	-0,304
Aceites comestibles	-7,74	-0,282
Papas	-9,76	-0,261
Yuca para consumo en el hogar	-28,85	-0,243
Legumbres secas	-10,41	-0,197
Tomate de árbol	-14,27	-0,059
Maíz y sus derivados	-10,93	-0,050
Zanahoria	-15,87	-0,049
Hortalizas y legumbres frescas	-1,67	-0,046

Fuente: DANE

9. Análisis Cebolla cabezona roja – Norte de Santander

Entendiendo la solicitud de los productores de cebolla en la región desde la Dirección de Cadenas Agrícolas y Forestales se realizó un análisis de precios y cantidad de producción para la región, utilizando de datos del SIPSA del DANE. Adicionalmente, se analizaron datos de los últimos 5 años para poder observar la tenencia del precio en el tiempo, con el objetivo de observar de manera más específica los fenómenos que se pueden presentar entre los meses de diciembre y enero de cada año.

Gráfico 7. Dinámica del precio mayorista cebolla roja 2019-2023 2020-2023



Fuente: DANE

Se observa una variabilidad en los precios a lo largo de los trimestres de cada año. Durante el segundo y tercer trimestre de cada año, se observan generalmente el aumento de las cotizaciones

En el tercer trimestre del año 2023, se registra el precio más alto \$4.250. En general, se aprecia una tendencia al alza en el precio de la cebolla roja en el año 2023 en comparación con los años anteriores.

En resumen, el precio de la cebolla roja ha experimentado variaciones significativas a lo largo de los trimestres y años, con un aumento notable en el año 2023.

Los precios de la cebolla cabezona roja subieron a partir del año 2022 debido a una combinación de factores, entre los que puede mencionar:

- 1. Una menor producción:** Según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), la producción de cebolla cabezona en Colombia disminuyó un 12,5% en 2022, en comparación con el año anterior. Esta disminución se debió a factores climáticos adversos, como las fuertes lluvias que afectaron a los cultivos en algunas zonas del país.
- 2. Una mayor demanda:** La demanda de cebolla cabezona en Colombia aumentó en 2022, debido a la reactivación económica y al aumento de la población.
- 3. Un aumento en los costos de producción:** Los costos de producción de la cebolla cabezona aumentaron en 2022, debido al incremento de los precios de los insumos agrícolas, como los fertilizantes y los agroquímicos.

Estos factores llevaron a que el precio de la cebolla cabezona roja aumentara significativamente. En el año 2022, el precio promedio del kilo de cebolla cabezona roja era de \$2.279; frente a los \$2.843 para el año 2023. El aumento de los precios de la cebolla cabezona tuvo un impacto negativo en los consumidores, quienes tuvieron que pagar más por este producto básico. También afectó a los productores, quienes vieron reducidos sus márgenes de ganancia. En último trimestre del 2023, los precios de la cebolla cabezona disminuyeron, pero aún se mantienen por encima de los niveles registrados de 2020.



UNIVERSIDAD
DE PIURA

REPOSITORIO INSTITUCIONAL
PIRHUA

ANÁLISIS SECTORIAL DE LA CEBOLLA ROJA EN EL PERÚ

Luis Burgos-Chinchay, Judith Mendoza-
Vallejos

Piura, mayo de 2018

PAD-ESCUELA DE DIRECCIÓN

Máster en Dirección de Empresas

Burgos, L. y Mendoza, J. (2018). *Análisis sectorial de la cebolla roja en el Perú* (Trabajo de investigación de Máster en Dirección de Empresas). Universidad de Piura. PAD-Escuela de Dirección. Piura, Perú.



Esta obra está bajo una licencia

[Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivar 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/)

[Repositorio institucional PIRHUA – Universidad de Piura](#)

**UNIVERSIDAD DE PIURA
PAD-ESCUELA DE DIRECCIÓN**



ANÁLISIS SECTORIAL DE LA CEBOLLA ROJA EN EL PERÚ

Trabajo de investigación para optar el Grado de
Máster en Dirección de Empresas

LUIS HORACIO BURGOS CHINCHAY

JUDITH FIORELA MENDOZA VALLEJOS

2018

**UNIVERSIDAD DE PIURA
PAD-ESCUELA DE DIRECCIÓN**



ANÁLISIS SECTORIAL DE LA CEBOLLA ROJA EN EL PERÚ

Trabajo de investigación para optar el Grado de
Máster en Dirección de Empresas

LUIS HORACIO BURGOS CHINCHAY

JUDITH FIORELA MENDOZA VALLEJOS

Asesor: MSc. José Fernando Barranzuela Lescano

Piura, mayo 2018

Gracias a Dios y a nuestras familias por ser los guías y acompañantes en nuestras vidas.

Un agradecimiento especial a todos los agricultores que contribuyeron con su apoyo en esta investigación

PRÓLOGO

¿Qué sería del ceviche peruano sin la cebolla roja? ¿O del arroz con pato sin su zarza criolla? Para un peruano sería inimaginable. Cuando llegamos a Chiclayo, provenientes de otras provincias del Perú, reparamos en que la ciudad era conocida como «la capital gastronómica del Perú». Con el tiempo pudimos comprobar que ese nombre tenía un sustento: cada platillo, acompañado con ese condimento infaltable como lo es la cebolla roja, era un deleite para el paladar. Es por ello que, como agradecimiento a aquellos agricultores que hacen posible que este manjar llegue a nuestras casas y restaurantes, decidimos realizar el presente estudio para reivindicar el rol del agricultor de cebolla roja del norte.

Conocer directamente a los actores que hacen posible que esto suceda nos dejó muchas interrogantes sobre lo que se ha hecho y hace a través de la empresa privada y el sector público, puesto que son ellos los que se presentan como catalizadores del impulso de este cultivo. Si el boom gastronómico ha generado que, hoy en día, el 90 % de las franquicias en el exterior pertenezcan al rubro gastronómico, lo que produce una demanda de productos peruanos, este auge debe ser percibido y aprovechado por los miembros de la cadena y fortalecer su poder en la misma. Un agricultor culto, que se integra en la cadena, puede generar trabajo y enriquecer la zona, en este caso, el norte del país. Este estudio no se trata solo de cebolla, sino de aprovechar una gran oportunidad de desarrollo.

Resumen

El presente estudio investiga el sector de la cebolla rosada, llamada popularmente cebolla roja, y analiza a todos los miembros de la cadena teniendo como principal actor al agricultor de cebolla roja del norte. Ante el crecimiento del mercado de comida peruana, denominada «la próxima gran sensación» tal como lo señaló *The Wall Street Journal* en 2011, es importante entender cómo este boom gastronómico se traduce en crecimiento para el agro y para todos los actores de la cadena.

En ese sentido, el presente estudio está dirigido tanto a los inversionistas privados como para el sector público con la finalidad de mostrar que aún hay mucho por hacer, a pesar de ser un mercado maduro que considera la variable gastronómica como acelerador de la demanda de ese producto, el cual todavía no se traduce en significativos volúmenes o mejoras en las prácticas agropecuarias tales como el uso de semillas (con mejor calidad o rendimiento), o en programas de financiamiento y capacitación por parte del gobierno. El entendimiento actual de la cadena productiva, el tamaño actualizado del mismo y el crecimiento, serán el paso inicial para elaborar estudios de inversión que impulsen la cebolla roja y acerquen al agricultor hacia una integración que les permita dejar de ser un vendedor natural de la chacra para ser un empresario activo exportador/productor a gran escala.

El contexto del estudio está centrado en el norte del país y toma como referencia fuentes secundarias de estudios y estadísticas del Perú en general para elaborar hipótesis acerca del comportamiento y contexto del agricultor peruano dedicado a la siembra y comercialización de cebolla roja, luego enfoca la investigación de fuente primaria hacia agricultores y productores del norte mediante la aplicación de encuestas a una muestra representativa que permita validar las mencionadas hipótesis. Finalmente analizamos estos resultados en contexto con toda la cadena productiva.

Las conclusiones que se generen de este estudio tienen como finalidad llamar la atención del sector público y privado para que ambos sean impulsores de inversión de este cultivo.

ÍNDICE GENERAL

Capítulo 1 Estado del sector	1
1.1. Alcance del estudio y limitaciones.....	1
1.2. Cebolla	1
1.3. Tamaño del sector	4
1.3.1. Producción para el mercado local	5
1.3.2. Exportación total cebolla.....	6
1.3.2.1. Exportación de cebolla roja	7
1.3.2.2. Oferta de Cebolla.....	8
1.3.2.3. Demanda de cebolla.....	9
1.4. Proveedores	11
1.4.1. Semillas	12
1.4.2. Fertilizantes	15
1.4.2.1. Producción nacional.....	15
1.4.2.2. Oferta total	15
1.4.2.3. Demanda de fertilizantes	16
1.4.2.4. Principales productos importados.....	16
1.5. Agricultores de cebolla	18
1.5.1. Metodología de investigación de mercado	18
1.5.2. Categorización de agricultores de la cebolla.....	19
1.5.3. Competencia entre agricultores	21
1.5.3.1. Resultados entrevistas a profundidad	21
1.5.3.2. Encuestas resultados	22
1.5.4. Costos de producción asociados y margen.....	32
1.6. Clientes.....	35
1.6.1. Productores acopiadores.....	35

1.6.2. Exportadores	36
1.6.3. Mayoristas	38
1.6.3.1. Mayoristas en Piura	38
1.6.3.2. Mayoristas en Lima	39
1.6.4. Minoristas.....	40
1.7. Análisis del entorno	46
1.7.1. Entorno económico	46
1.7.2. Cultural	48
1.7.3. Político	51
1.7.4. Legal	52
1.7.5. Barreras de entrada.....	52
Capítulo 2 Cadena de valor del sector	55
2.1. Proveedores de semilla, fertilizantes y pesticidas.....	56
2.2. Agricultores	56
2.3. Productores / acopiadores	56
2.4. Mayoristas.....	57
2.5. Minoristas	57
2.6. Restaurantes	57
2.7. Exportación.....	57
2.8. Transporte	58
Capítulo 3 Las 5 fuerzas competitivas del sector	63
3.1. Fuerza 1: Poder de negociación de los compradores y clientes.....	63
3.2. Fuerza 2: Poder de negociación de los proveedores	64
3.3. Fuerza 3: Amenaza de competidores entrantes.....	65
3.4. Fuerza 4: Amenaza de productos sustitutos.....	65
3.5. Fuerza 5: Rivalidad entre competidores	65
CONCLUSIONES	73
RECOMENDACIONES.....	75
BIBLIOGRAFÍA	77

ANEXOS..... 79

Anexo 1.	Importe exportado por Empresas exportadoras de Cebolla Roja 2011 – 2017. Dólares FOB Exportados	81
Anexo 2.	Cuadro variedad de semillas sistema formal	89
Anexo 3.	Data recopilada del censo agrario	92
Anexo 4:	Entrevista a profundidad agricultores de cebolla roja	110
Anexo 5.	Encuesta empresarios agricultores cebolla roja	116
Anexo 6.	Costo de utilidades para usos de semilla Camaneja e Híbrida	121

Índice de Tablas

Tabla 1.	Composición química de la cebolla	2
Tabla 2.	Tabla de rendimiento promedio de tonelada por hectárea	3
Tabla 3.	Tabla de producción de cebolla departamental 2008 – 2016 en toneladas	4
Tabla 4.	Volumen de cebolla (t) ingresado al Mercado Mayorista de Lima.....	5
Tabla 5.	Tabla de cálculo de oferta de cebolla roja.....	8
Tabla 6.	Consumo per cápita.....	9
Tabla 7.	Importaciones totales de los países a los cuales se exportó cebolla.....	10
Tabla 8.	Semilla preferida por tipo de agricultor	26
Tabla 9.	Comparativo costos y utilidades según uso de semilla	33
Tabla 10.	Precios de chacra, mayorista y minorista, por zona, soles, por kilogramo	41
Tabla 11.	Precios de chacra, mayorista y minorista por zona	41
Tabla 12.	Precio promedio de exportación por año	42
Tabla 13.	Elasticidad del precio de la cebolla roja en Perú, por estrato	46
Tabla 14.	Costo de producción de cebolla	60
Tabla 15.	Fortalezas y debilidades	66
Tabla 16.	Amenazas y oportunidades	67
Tabla 17.	Matriz interna externa	68
Tabla 18.	Puntaje obtenido mediante el análisis	69

Índice de Figuras

Figura 1.	Evolución mercado local cebolla	9
Figura 2.	Nivel de estudio	22
Figura 3.	Recibió asesoría técnica	23
Figura 4.	Origen de la asesoría técnica.....	23
Figura 5.	Razón de siembra.....	24
Figura 6.	Cantidad de campañas al año	24
Figura 7.	Cultivos de rotación alternativos.....	25
Figura 8.	Cultivos de rotación alternativos.....	25
Figura 9.	¿Consideras la época del año para sembrar?.....	26
Figura 10.	Camaneja.....	27
Figura 11.	Sivan	27
Figura 12.	Pantera rosa.....	27
Figura 13.	Pantera rosa.....	28
Figura 14.	Camaneja.....	28
Figura 15.	Calidad de cebolla.....	28
Figura 16.	¿Por qué comprarían la semilla híbrida?.....	29
Figura 17.	Hectareaje adicional dispuesto a invertir	31
Figura 18.	Razones de inversión	31
Figura 19.	Razones de no inversión	32
Figura 20.	Formas de financiamiento.....	34
Figura 21.	¿Quién decide el precio final?.....	34
Figura 22.	Precio en chacra de cebolla roja.....	35
Figura 23.	Precios de la cebolla: 2017-2016-2014.....	44
Figura 24.	Precios vs. volumen ingresado 2017.....	44
Figura 25.	Precios vs. volumen ingresado, 2016.....	44

Figura 26.	Precio al por mayor de la cebolla roja	45
Figura 27.	Variabilidad de precios mayorista 2017	45
Figura 28.	Cadena de valor de la cebolla	55
Figura 29.	Margen al precio mínimo.....	59
Figura 30.	Margen al precio máximo.....	59
Figura 31.	Balanza comercial de cebolla, Colombia.....	61

Índice de Gráficos

Gráfico 1.	Exportación anual de cebolla	6
Gráfico 2.	Exportación de cebolla roja por país.....	7
Gráfico 3.	Tendencia de exportación de la cebolla roja por año.....	8
Gráfico 4.	Comportamiento de la oferta de cebolla en el Perú versus la demanda.....	11
Gráfico 5.	De las empresas exportadoras de cebolla roja. Dólares FOB exportados	43
Gráfico 6.	Matriz PEYA	70

Capítulo 1

Estado del sector

1.1. Alcance del estudio y limitaciones

El presente estudio se ha limitado al análisis del sector de la cebolla rosada fresca de la zona de Lambayeque. Se ha hecho uso de fuentes primarias para los principales actores de la cadena; Agricultores de Lambayeque y comerciantes de Lambayeque, Piura y Lima. Para los demás miembros de la cadena se ha tomado como referencia la recopilación de fuentes secundarias.

1.2. Cebolla

Es uno de los cultivos de mayor importancia a nivel mundial, en particular las variedades que forman bulbos, con una producción mundial de 28 millones de toneladas (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura) (en adelante FAO, 2002). Tiene como centro de origen primario el centro asiático (India, Afganistán) y secundario, la zona central del oriente (Asia menor, Trascausua e Irán). Pertenece al grupo de los cultivos que se desarrollan en climas templados, secos y hasta subtropicales, sin embargo, no se comportan bien en condiciones de altas humedades ni altas temperaturas.

Clasificación botánica:

- Reino: vegetal
- División: fanerógamas
- Clase: angiosperma
- Subclase: monocotiledónea
- Orden: liliáceas

- Familia: aroideas
- Género: allium
- Especie: cepa.

Semiagro¹ señala que la cebolla es una hortaliza de invierno con un amplio rango. Las semillas germinan desde los 7 a 33 °C. En zonas con cielos despejados y fuerte radiación, son ideales para el cultivo. Según FAO (2002), la cebolla proporciona energía ya que contiene proteínas a la vez que es rica en calcio y riboflavina.

Tabla 1. Composición química de la cebolla

Composición Química de la cebolla	
Componente	Cebolla roja
Albúmina	1.53
Grasa	0.096
Glucosa	2.25
Materia extractiva no nitrogenada	8.34
Ceniza	0.52
Agua	86.66
Ác. fosfórico	0.12

Fuente: FAO (2002)

La cebolla se puede clasificar de acuerdo a su forma, color y fotoperiodo:

- Forma: Achatada, globo alargada, trompo ahusada.
- Color: Blancas, amarillas, rojas y cafés.
- Fotoperiodo: Días cortos (10 – 12 horas luz), día intermedio (12 – 13 horas luz) y días largos (mayor a 14 horas luz).
- Bulbos de primera calidad: Sanos y compactos con un diámetro mayor a 6 cm.
- Bulbos de segunda calidad: Aquellos que forman 2 bulbos en una sola planta, partidos y de menor tamaño.

Finalmente se pueden clasificar por el contenido de ácido pirúvico en: Débiles (2 – 4 uM Ác. pirúvico/g. cebolla), intermedios (8-10 uM Ác. pirúvico/g. cebolla) y fuertes (15 – 20 uM Ác. pirúvico/g. cebolla), este último corresponde a la cebolla roja.

El Perú posee una gran variedad de climas que propician la siembra de esta hortaliza en cualquier época del año en lugares como: Arequipa, Lima, Ancash y La libertad. Entre las principales variedades sembradas se tiene: roja arequipeña (camaneja), sivan (semilla

¹ Semillas Agrarias SAC, «Semiagro», es una empresa peruana dedicada al desarrollo y comercialización de semillas de alto valor genético.

híbrida) y pantera rosa (semilla híbrida). Las descripciones de las variedades según un ensayo elaborado en Huaral, **Salas y Loayza (2005)**, son las siguientes:

- **Camaneja:** Bajo las condiciones de Huaral, se clasificó como precoz con una producción del 80 % de calidad segunda y tercera. El rendimiento experimental fue de 31.19 tn/ha.
- **Sivan (HA-202):** Es un material híbrido proveniente de la marca Hazera (empresa productora de semillas) clasificada como variedad precoz de bulbos grandes (primera calidad).
- **Pantera rosa (Canira HA.10023):** Es un híbrido capaz de soportar temperaturas altas y resistentes a la raíz rosada.

Condiciones de siembra de cebolla

Así mismo, la cebolla requiere de condiciones climáticas para su desarrollo que van desde la latitud 0 hasta la 37 norte o sur. Perú se ubica en 0 – 18 sur y los lugares de producción van desde la latitud 4 (Piura) hasta la 17 (Moquegua). Los requerimientos fisiológicos para su desarrollo 18-24 C° que involucran desde la germinación hasta el crecimiento de planta. El cultivo se siembra en diversas áreas las cuales tienen variedades que se desarrollan mejor en ciertas condiciones. La mejor calidad y el óptimo crecimiento se obtienen con temperaturas frías durante las primeras etapas y más cálidas cerca de la madurez. Dentro de ellos destacan los siguientes rendimientos/has.:

Tabla 2. Tabla de rendimiento promedio de tonelada por hectárea

AÑO	AREQUIPA	LIMA	CHICLAYO	
2008	47.20	24.26	26.48	
2009	41.57	23.36	26.37	
2010	39.66	22.96	31.85	
2011	45.28	25.23	30.61	
2012	47.21	24.49	29.18	
2013	45.25	27.45	27.42	
2014	47.92	29.90	29.27	
2015	46.97	29.24	28.02	
2016	42.06	27.68	24.22	

Fuente: Minagri

1.3. Tamaño del sector

En el Perú hay aproximadamente 2260973 de unidades agropecuarias de las cuales el 99% son personas naturales, y de este total el 37% tiene superficies menores a 1 hectárea (Censo Agrario 2012). Esto nos da una primera inferencia sobre la agricultura atomizada que existe en el Perú. Las unidades agropecuarias registradas para cultivo de cebolla en total son 20,478, de las cuales el 15% se concentra en Arequipa la región con mayor producción. En la región de Lambayeque se concentra el 1 %, en Lima el 3 %. Los agricultores de Cebolla roja son el centro de nuestro estudio, por lo cual se ha realizado un estudio que trasciende las fuentes primarias, de modo tal que permita entender la realidad del agricultor, teniendo como referencia la localidad de Lambayeque para profundizar en el estudio en base a fuentes primarias

Principalmente, la cadena productiva de cebolla considera todos los tipos de producción de cebolla para el consumo nacional debido a su importancia en la cocina peruana. Según el Ministerio de Transporte y Comunicaciones, a través del documento denominado *Cadenas Logísticas* (2014): «El 25 % de la producción está destinada para satisfacer la demanda internacional». En el Perú, la producción de cebolla representó, en 2014, el 0.8 % de la producción agrícola nacional, lo que se traduce en 758 mil tm/año con una tendencia al crecimiento del 25 % durante los 8 últimos años (MINAG). Las principales zonas de producción se encuentran en: Arequipa 56 % de producción; Ica 16 %; Lima 6 %; La Libertad 6 %; Tacna 4 %; y, Lambayeque con un 3 %. Estas 6 ciudades hacen el 90 % de la producción total del Perú.

Tabla 3. Tabla de producción de cebolla departamental 2008 – 2016 en toneladas

Departamento	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016*
AREQUIPA	363 882	328 384	372 819	394 688	451 494	432 059	438 323	450 523	355 545
ICA	75 781	86 974	111 030	116 031	134 785	133 640	154 111	143 900	59 915
LIMA	41 234	40 644	49 396	40 754	38 699	54 711	42 130	43 887	41 957
LA LIBERTAD	41 271	38 007	49 963	49 226	39 591	37 318	32 348	39 158	20 973
TACNA	27 151	21 689	29 574	22 809	29 184	34 038	25 234	17 646	16 211
LAMBAYEQUE	26 214	26 051	39 394	29 693	20 544	18 457	17 005	13 981	11 285
ÁNCASH	7683	11 451	10 410	13 628	12 902	13 292	8594	9033	4337
PUNO	6410	6244	6802	6681	6772	7310	7523	8540	8518
PIURA	6058	9432	14955	15606	6155	5759	6810	8196	4988
JUNÍN	28 837	21 646	19 465	16 638	15 076	12 867	9142	7975	4841

Departamento	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016*
CUSCO	7276	5575	5938	6914	6498	6029	5580	5907	7796
AYACUCHO	2927	2864	3253	2486	3523	4014	4344	4275	3415
MOQUEGUA	1200	1388	1948	1926	2944	3741	1721	2307	2624
HUÁNUCO	2930	2400	3390	3146	3511	3598	1981	2001	840
CAJAMARCA	1168	1480	3916	1975	2025	2491	2347	1674	1732
APURÍMAC	646	822	1070	1068	909	1013	861	1104	846
HUANCAVELICA	203	77	62	140	176	53	94	72	121
AMAZONAS	174	71	19	12	14	14	4	13	14
TUMBES	58	455	196	239	109	54	80	1	--
CALLAO	--	--	--	2957	157	--	--	--	--
LORETO	407	435	443	400	470	523	--	--	--
MADRE DE DIOS	--	--	--	--	--	--	--	--	--
PASCO	--	--	--	--	--	--	--	--	--
SAN MARTÍN	--	--	--	--	--	--	--	--	--
UCAYALI	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Fuente: Minagri

1.3.1. Producción para el mercado local

Si tomamos como referencia el volumen, la procedencia y el tipo de cebolla que se comercializa en el Mercado Mayorista más grande de Lima - Perú, notamos que, de la producción total, la variedad de cebolla roja representa en promedio el 88 %. Este porcentaje se estimó utilizando la herramienta “SISAP (Sistema de Información de Abastecimiento y Precios) en el servicio de consultas que el Ministerio de Agricultura y Riego pone a disposición, en tiempo real, información referida a volúmenes, precios y procedencias de los principales productos agropecuarios y agroindustriales”. : Minag. Sistema de abastecimiento y precios. <http://sistemas.minag.gob.pe/sisap/portal2/mayorista/#>

Tabla 4. Volumen de cebolla (t) ingresado al Mercado Mayorista de Lima

Fecha	Cebolla Cabeza Blanca	Cebolla Cabeza Roja	Cebolla China	Total Cebolla	% Cebolla Roja
	Volumen (t)	Volumen (t)	Volumen (t)	Volumen (t)	
2017	18 122	159 982	5483	183 587	87 %
2016	16 971	178 419	6663	202 053	88 %
2014	17 447	134 354	5468	157 269	85 %
2013	13 999	123 988	3134	141 121	88 %

Fuente: Minag. Sistema de abastecimiento y precios. <http://sistemas.minag.gob.pe/sisap/portal2/mayorista/#>

De modo que estimaremos la producción de cebolla roja en base a la data completa del año 2015.

1.3.2. Exportación total cebolla

En el siguiente grafico se puede apreciar la exportación total de cebolla. Una de las mayores dificultades para estimar la proporción de la exportación de cebolla roja, es que esta se exporta con un mismo número de partida arancelaria: 0703100000 cebollas y chalotes, frescos o refrigerados, la cual es utilizada también para la cebolla blanca y la cebolla china. De modo tal que, para este estudio, la consultora AgroData, a partir de la descripción del producto, pudo discriminar para entender el comportamiento de la exportación de cebolla por variedades.

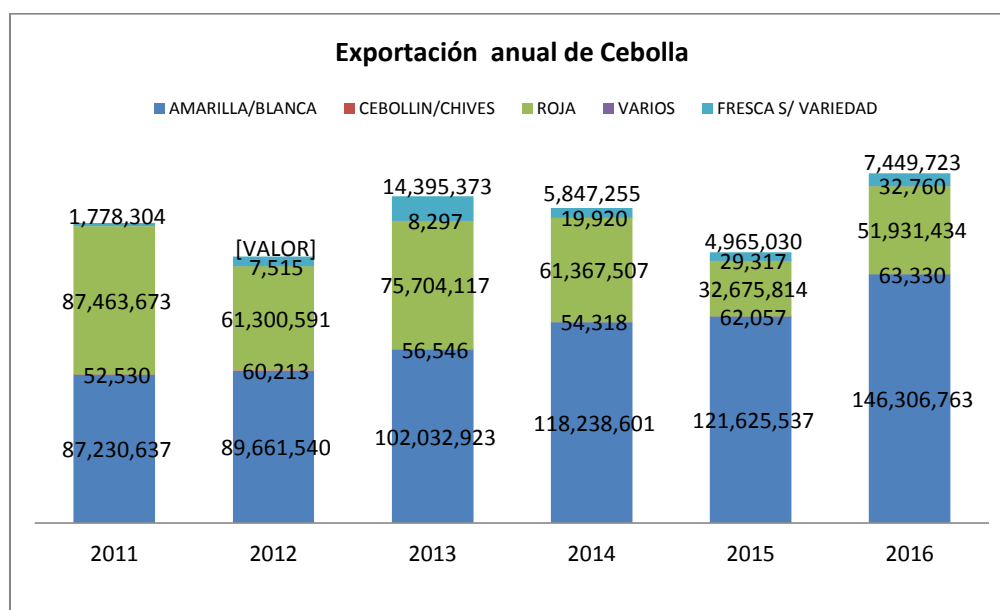


Gráfico 1. Exportación anual de cebolla
Fuente: Sunat. Agrodata

Como se puede apreciar, si bien en 2011 el volumen de exportación de cebolla roja y amarilla era similar, la exportación de cebolla blanca se duplicó para 2016, mientras que la cebolla roja creció en menor cantidad.

1.3.2.1. Exportación de cebolla roja

Exportaciones

Si bien la mayor parte de cebolla roja es utilizada para consumo local, un porcentaje, sin embargo, es utilizado para la exportación. Los países a los que más se ha exportado cebolla roja en los últimos 5 años son: Colombia, Chile, Ecuador, Panamá, Brasil, España y Estados Unidos. La oportunidad, en el norte, por la cercanía fronteriza, es Colombia.

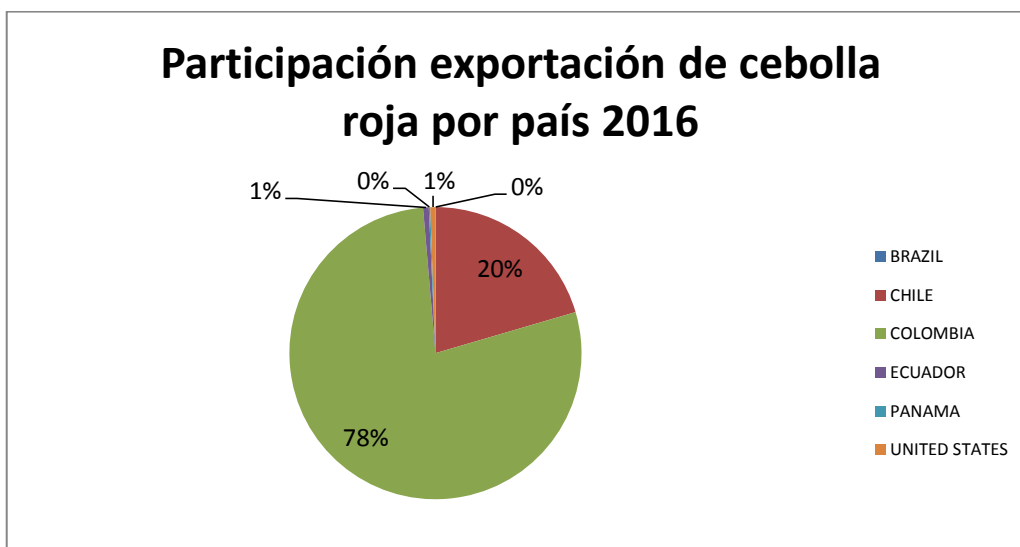


Gráfico 2. Exportación de cebolla roja por país.
Fuente Sunat. Agrodata.

Como se puede apreciar, el país que más recibe cebolla roja es Colombia, con un total de 40.5 mil toneladas registradas exportadas, seguida de Chile con un 20 %.

En el Gráfico 3, se puede visualizar la tendencia de exportaciones, en el 2011, se ve un despegue para Colombia con 80 mil toneladas exportadas, las cuales tuvieron su punto más bajo en el 2015, despegando en el 2016.

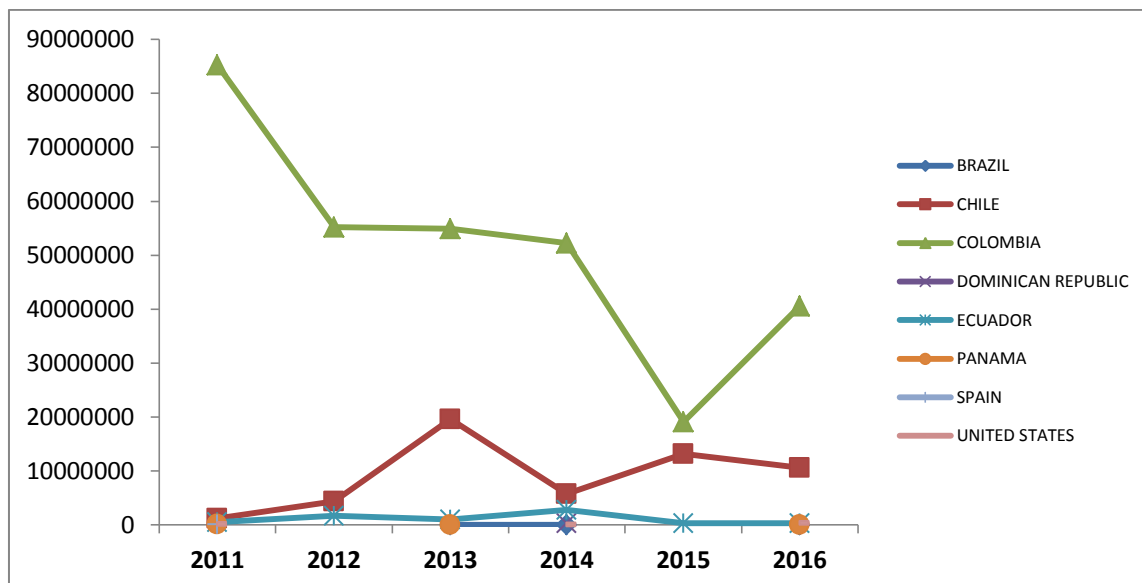


Gráfico 3. Tendencia de exportación de la cebolla roja por año
Fuente Sunat. Agrodata

1.3.2.2. Oferta de Cebolla

Considerando la producción total de cebolla, restándole el total de exportaciones, se obtiene la oferta local de cebolla total. Si a esta oferta local se le resta un 12 % estimado de otras variedades de cebolla, tomando como referencia el comportamiento del volumen ingresado al Mercado Mayorista de Lima, se puede obtener la oferta local de cebolla roja. Si se le agrega la exportación de cebolla roja, se puede obtener la oferta de cebolla roja en el país. Siendo la exportación, como porcentaje de la oferta, un promedio de 11 %, lo que demuestra que la mayor parte de la producción de cebolla, efectivamente, se emplea en el consumo local.

Tabla 5. Tabla de cálculo de oferta de cebolla roja

	2011	2012	2013	2014	2015
Producción total de cebolla	727,017	775,538	770,981	758,232	760,193
Exportación total de cebolla	176,525	156,710	192,197	185,528	159,358
Total consumo local cebolla	550,492	618,828	578,784	572,704	600,835
Variedades consumidas diferentes cebolla roja (12 %)	66,059.02	74,259.32	69,454.05	68,724.53	72,100.23
Oferta local de cebolla roja	484,433	544,568	509,330	503,980	528,735
Expo cebolla roja	87,464	61,301	75,704	61,368	32,676
Oferta	571,896.51	605,868.97	585,033.81	565,347.38	561,410.83
Exportación como porcentaje de la oferta	15 %	10 %	13 %	11 %	6 %

1.3.2.3. Demanda de cebolla

a. Demanda local

Consumo per cápita de cebolla

Las hortalizas ocupan un lugar importante dentro de la alimentación diaria del peruano. De acuerdo al estudio del INEI, la cebolla es la hortaliza más consumida con 11 kg per cápita al año, o 900 gramos al mes, y es la de mayor consumo en zonas urbanas en comparación a zonas rurales

Con esta información, se puede estimar el mercado mínimo local de la cebolla, considerando una tasa de crecimiento de población de 1 % anual (INEI 2015), un mercado cautivo local mínimo para 2020 de 361M toneladas, pudiendo incrementarse en base a iniciativas que acrecienten el consumo per cápita, una de ellas, el boom gastronómico.

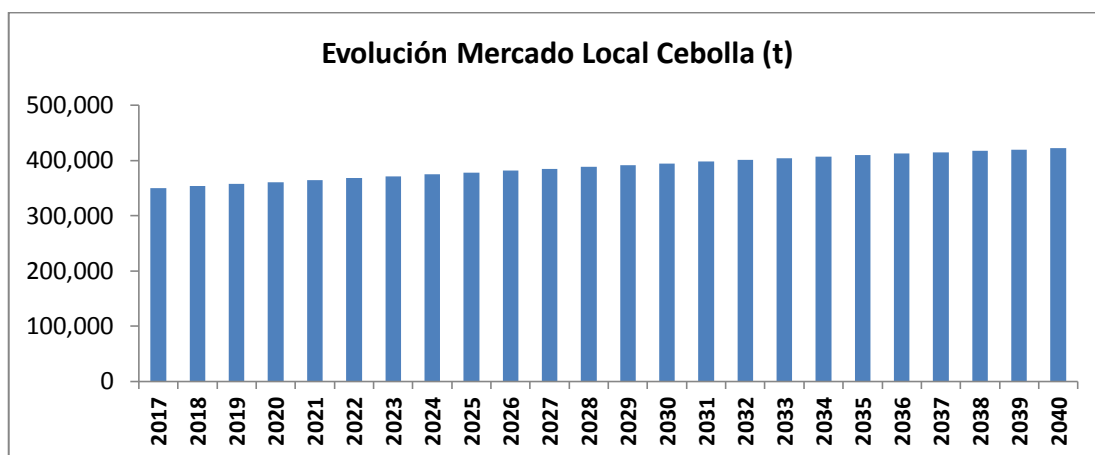


Figura 1. Evolución mercado local cebolla

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) - Perú: estimaciones y proyecciones de población, 1950 - 2050. Boletín de Análisis Demográfico n.º 36.

Tabla 6. Consumo per cápita

	2011	2012	2013	2014	2015
Consumo Per Cápita 11 kg	327,775	331,495	335,227	338,956	342,668

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) - Perú: estimaciones y proyecciones de población, 1950 - 2050. Boletín de Análisis Demográfico n.º 36.

b. Demanda Mundial

Si consideramos los países con más emanda mundial de cebolla (tanto como los que más la importaron), puede asumirse que, potencialmente,

también son los mayores consumidores de cebolla roja. Estos países importaron 8 millones de toneladas de cebolla en 2016. El Perú tendría potencial para abastecer a estos países y la ciudad de Lima sería el principal centro de acopio de cebolla para exportar vía marítima. Otra alternativa para el norte sería repotenciar Puerto Eten puesto que, a pesar de estar aún en proyecto, podría ser la salida para la exportación de la producción de Lambayeque a todo Sudamérica.

En la Tabla 7, se puede ver las importaciones totales de los países a los cuales más se exportó cebolla. Hacia 2016, había un mercado potencial de 1.2 millones de toneladas. Cabe resaltar que este mercado consideraba también la variedad conocida como cebolla amarilla, lo que también establece una oportunidad para impulsar nuevos hábitos de consumo.

Tabla 7. Importaciones totales de los países a los cuales se exportó cebolla

País	2013	2014	2015	2016
Estados Unidos de América	436 979	500 381	485 881	932 053
Brasil	266 898	150 592	270 326	178 079
España	65 203	45 360	41 471	71 264
Colombia	82 935	74 594	23 549	43 446
Chile	21 535	5 962	18 914	27 983
Panamá	11 870	15 987	16 531	15 501
República Dominicana	4 640	3 232	5 551	6 878
Ecuador	35 513	66 753	738	-
Mercado internacional para cebolla roja	925 573	862 861	862 961	1 275 204
Mercado potencial para cebolla roja (países fronterizos)	371 368	231 148	312 789	249 508

Fuente: www.trademap.org

Si solo consideramos los países fronterizos tales como Brasil, Colombia y Chile, tenemos que, hacia 2016, hubo un mercado potencial de 249 mil toneladas.

Oferta vs. demanda

En el Gráfico 4, se puede apreciar el comportamiento de la oferta de cebolla en el Perú versus la demanda.

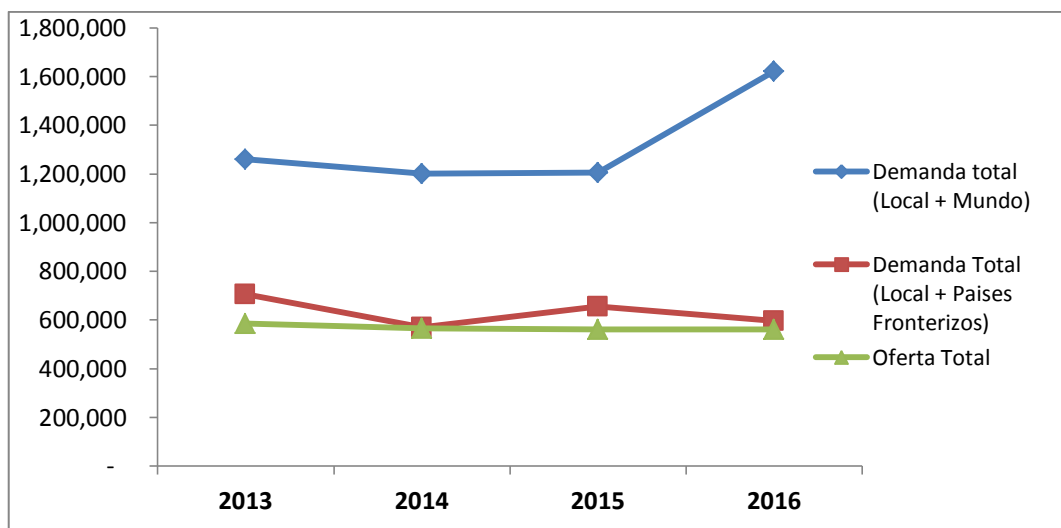


Gráfico 4. Comportamiento de la oferta de cebolla en el Perú versus la demanda
Fuente: www.trademag.org. Inei, Minagri, Sunat

Actualmente, la cebolla roja se ofrece en el mercado local, sin embargo, tiene un potencial enorme de crecimiento si se mejora los estándares de calidad para exportar, si se logran economías de escala mediante asociaciones y si el gobierno potencia puntos de salida de productos, como es el caso de Puerto Eten. Los países fronterizos son atractivos, sin embargo, países como Ecuador dejaron de importar por restricciones gubernamentales y se redujo el potencial mercado para la exportación. En ese sentido, el mercado objetivo debería ir más allá de los típicos países a los que se exporta, por ejemplo, existe gran potencial en EE. UU. y en España.

1.4. Proveedores

En este capítulo se aprecia el descriptivo de los proveedores de semilla y fertilizantes, ambos con posibilidades bajas de negociación en la cadena.

Los proveedores de semilla tienen tres debilidades, la primera, el conocimiento colectivo. Este se debe al uso continuo de variedades ya probadas y fáciles de manejar (riegos, fertilización y adaptabilidad), lo que inclina al agricultor a usar semillas no certificadas. La segunda debilidad es que las variedades de polinización abierta son de fácil accesibilidad, esto quiere decir que cada agricultor puede hacer sus semillas, de menor costo y uso libre. Y, finalmente, el valor de una semilla no se puede percibir a simple vista, se necesita de mostrarle al agricultor, en un periodo de tiempo, la calidad que genera una semilla híbrida en cuanto a la estandarización de producto final y rendimiento. Si bien el

poder de los proveedores de semilla es bajo, cada vez este va teniendo más presencia en el mercado con el esfuerzo de las compañías productoras y de los distribuidores de semillas. Son esfuerzos que van orientados para que el agricultor pueda percibir los beneficios de estas variedades y se genere un conocimiento colectivo. En la actualidad se estima que un 20 % de mercado está dominado por semillas híbridas.

En cuanto al tema de los proveedores de fertilizantes, estos se constituyen como un *comodity*, puesto que, debido a que son muchos, la mayoría de ellos importan sus productos manejando precios similares, donde la oferta del producto dependerá de la producción mundial. La industria de fertilizantes nacional solo representa el 2.5 % de lo requerido.

1.4.1. Semillas

Es el factor principal para el inicio de una producción agrícola, por ende, es importante para la seguridad alimentaria y el desarrollo agrícola puesto que, dentro de ella, se encierra el potencial genético que será determinante en el manejo agronómico y la comercialización. Dentro de ellas podemos ver: factores de rendimiento, adaptabilidad, resistencia a plagas y enfermedades y calidad. Por esta razón, el estado interviene cuando es necesario puesto que las semillas gozan de la cualidad de bien público (semillas mejoradas de polinización abierta), las mismas que, una vez liberadas, pueden ser accesibles al agricultor de una forma barata, al tiempo que genera un ambiente de no rivalidad entre los agricultores.

La comercialización de semillas es particular ya que no se aprecia a primera vista sus cualidades: vigor, germinación, productividad, entre otros. De acuerdo con Minor y Smale existen desbalance en ello, lo que implica un incremento de los costes de transacción para el consumidor, en este caso el agricultor, lo que justifica un sistema de certificación que garantice a la semilla ser comercializada si es que cumple con unos atributos mínimos de calidad. Nuevamente, el estado por medio del ministerio de agricultura interviene para establecer reglas de juego y promover relaciones de confianza orientadas a reducir los costes de transacción del consumidor (Minot y Smale, 2007).

a. Semillas en el Perú

En el país, el 90 % de la semilla proviene de un sistema informal (calificado así en oposición al sistema formal el mismo que es regulado por una legislación y un proceso de certificación) donde descansa toda la seguridad alimentaria del país. Cuando observamos el aprovisionamiento de semilla por parte de los agricultores, estos compran semillas certificadas para cubrir ciertas necesidades en determinados momentos como son: ambientales, gastronómicos, culturales y de mercado. En el sistema informal, el agricultor depende al 100 % de la información proporcionada por el proveedor de semillas, quedando el control fuera de su alcance, por ello, recurren a variedades ya probadas para producir un conocimiento colectivo, lo que, a su vez, genera una interdependencia y reciprocidad.

Según el Sistema Nacional de Semillas, el nivel de Perú para el uso de semillas certificadas es bajo (solo alrededor del 9 % del área total sembrada utiliza semilla de calidad). Es un indicador que muestra lo poco desarrollado de este sector. Según el Banco Mundial, hasta un 50 % de los incrementos de la producción agrícola proceden de semillas mejoradas y el acceso de los agricultores a semillas de buena calidad es un factor decisivo para mejorar los alimentos y la nutrición en los países pobres (Hernández, 2017).

El uso de semilla de alta calidad de variedades mejoradas, combinadas con técnicas de producción, fue responsable en Europa Central de incrementar los rendimientos por hectárea de cereales en 112 %, de papa en 124 % y de remolacha en 142 %, durante los últimos 30 años. En Estados Unidos, el rendimiento del maíz pudo ser duplicado durante los últimos veinte años a través de la introducción de híbridos y variedades.

Desde la parte de oferta, la falta de un mercado estable y predecible imposibilita el desarrollo de más productos orientados a inyectar más semillas al sistema productivo.

b. Regulación del sistema formal

La diversidad de semillas que posee un país, la disponibilidad de precios y calidad (germinación, pureza genética y libre de enfermedades), son indicadores del estado de su sistema formal de semillas. Si estos son buenos cumplirán en cubrir las necesidades de sus agricultores teniendo un impacto positivo en ellos.

Sistema formal: En el sector cebollero, este sistema está comprendido por las empresas trasnacionales que se encargan de producir las semillas (taquia, nunhems, hazera, starkey aires), utilizando a distribuidores locales para realizar la promoción y la venta. Las semillas de cebolla roja vendidas mediante sistema formal se pueden apreciar, más adelante, en el anexo 1: Cuadro variedad de semillas sistema formal.

Sistema informal: Es el sistema por mayoristas y grandes productores, los cuales usan semillas OP (de libre uso), entre ellas encontramos a la cebolla camaneja, cebolla bin laden, cebolla roja americana, las cuales no tienen ningún tipo de información (germinación, pureza y vigor).

c. Distribuidores de semilla

De las entrevistas con distribuidores de semillas formales de cebolla roja para el Perú, se obtuvo información, de primera fuente, que el mercado formal representa un 20 % del total de semilla mientras que, el informal, un 80 %. La semilla camaneja es la más fuerte y la más utilizada en el mercado informal.

En las entrevistas indicaron también, como una información interesante, que trabajan directamente con mayoristas, quienes les envían los contactos de sus agricultores para sus campañas. Las empresas distribuidoras tienen representantes que son asignados por zonas y dividen al Perú entre sur, centro y norte. Cada casa matriz le da exclusividad a un distribuidor, por ejemplo: Bayer Casa Matriz (semilla rosada milenium); Distribuidor Alabama; Hazera Casa Matriz (Sivan); Distribuidor Semiagro.

El procedimiento de introducción de una nueva semilla se inicia con la investigación de mercado por parte del distribuidor de semillas, quien envía los requerimientos a la casa matriz. Esta, a su vez, le envía la variedad de semillas, las cuales serán probadas con agricultores. Luego de tener establecidas las características de manejo y rendimiento de la variedad proceden con el plan de comercialización donde trabajan con mayoristas y agricultores.

Las empresas distribuidoras pueden diferenciar el producto influidas por la cercanía con los agricultores y los comerciantes. Para ello, el distribuidor debe ser experto en el comportamiento de la variedad tales como tasa de fertilización, densidades de siembra y temporadas de siembra, lo cual le toma un año de ensayos.

En cuanto a la forma de pago, este se realiza al contado, sin embargo, de acuerdo al hectareaje de la compra, se puede considerar la posibilidad de financiamiento.

Los distribuidores de semillas consideran que hay un reto muy grande para el agricultor, pues este no considera que, por trata de ahorrar unos cientos de soles en el costo de la semilla mediante el sistema informal, se pierde las condiciones mejoradas de las semillas formales, tales como rendimiento (Ton/Ha), calidad y baja variabilidad.

1.4.2. Fertilizantes

1.4.2.1. Producción nacional

La producción nacional de fertilizantes solo es el 2.5% de total, lo que significa que somos un país importador de este insumo agrícola.

Cabe también mencionar, respecto a la producción nacional de fertilizantes químicos según Fernandes “anteriormente existía una industria nacional productora de fertilizantes, de propiedad estatal, pero con el proceso de privatización llevado a cabo en los años noventa, dicha industria se ha desmantelado” (Fernández, 2013).

1.4.2.2. Oferta total

A pesar que la producción nacional ha caído durante la última década, por el contrario, la oferta total de fertilizantes ha ido en aumento paulatinamente. De hecho, en 1990, la oferta total de fertilizantes fue de 265 355 toneladas, mientras que, durante 2002, fue de 639 122 toneladas. Un dato relevante es que, hacia el año 2001, la tasa de crecimiento estuvo alrededor del 28,19 %, la segunda más alta de la última década, lo que situó a la oferta total de fertilizantes en las 661 152 toneladas.

Las empresas que se reparten el mercado son tres. De ellas, Corporación Misti, que está constituida en su totalidad por capital peruano, participa con un 40 % en la cuota de mercado. En el mismo sentido, la empresa Molinos, también tiene otro 40 % de participación, mientras que,

finalmente, la empresa SAPESA, mantiene solo un 10 % de cuota. El porcentaje restante (10 %), está constituido por empresas que tienen una alta volatilidad en el mercado, puesto que entran y salen de él con un escaso periodo de vida. Estas empresas, mediante sus cadenas de distribución, reparten a mercados minoristas cercanos a las comunidades campesinas.

1.4.2.3. Demanda de fertilizantes

Fernandez (2013) “Para analizar la demanda de fertilizantes del mercado peruano, es conveniente conocer cuál ha sido la evolución del sector agrícola y cuál su situación actual. Cabe mencionar que, de las 5 476 977 hectáreas de superficie agrícola que existen en Perú, solo un área aproximada de un millón de hectáreas podría ser calificada como área mejorable a través de la utilización de fertilizantes, lo cual supone que un 18 % de la superficie agrícola puede ser tratada con fertilizantes para mejorar su rendimiento”

1.4.2.4. Principales productos importados

El rubro que concentra casi el 60 % de la cantidad importada total, con 374 820 toneladas importadas en el año 2002, es la urea. El segundo rubro en importancia, es el fosfato de amonio y, en tercer lugar, el de potasio.

a) La urea

Según Fernandez (2013)” Se constituye como el principal fertilizante importado durante el periodo de análisis, con una participación de aproximadamente el 60 % sobre el total. Entre estos países, Rusia es el que presenta una trayectoria más larga en el mercado peruano y, actualmente, se ha convertido en el principal abastecedor de urea debido, sobre todo, a la buena relación que ofrecen entre la calidad y el precio. De esa forma, por ejemplo, el 35 % de las importaciones realizadas en 2002 procedieron de Rusia. En segundo lugar, se encuentran Letonia y Ucrania, con unos porcentajes de participación, durante 2002, del 32 % y 24 %”

En cuanto a los embarques de urea es importante señalar que estos se mueven en torno a los 100 y los 150 al año, con una frecuencia de llegada aleatoria, es decir, sin que se observe ningún comportamiento cíclico.

b) Fosfato de amonio

Fernandez (2013) señala que “en el caso de los embarques de fosfato de amonio, cabe señalar que estos tienen una frecuencia que oscila entre los 60 y 70 al año. Así, son tres las empresas que abarcan más del 70 % del mercado para todo el periodo analizado. Las dos principales empresas importadoras son Corporación Misti y Molinos.

c) Cloruro de potasio

En 2002, el cloruro de potasio se convirtió en el tercer rubro más significativo de importación. El primer lugar lo ocupa Canadá, con una participación sobre el total de importaciones del 48 %, a pesar de ser un país que no necesariamente ofrece unos precios promedio más bajos.

Fernandez (2013) indica que “los embarques de cloruro de potasio oscilan entre los 40 y 50 al año. Cabe señalar que, desde 1997, la empresa Molinos ha sido la principal empresa importadora, con cuotas de mercado superiores al 39 %, salvo durante 1997 que solo tuvo el 27 %. Actualmente, posee una participación que rebasa el 50 %”.

Resto de partidas

El nitrato de amonio, desde 2002, cuenta con una escasa participación sobre un total de 5,45 por ciento. A lo largo de los años, Bulgaria ha sido el principal país proveedor, sin embargo, durante 2002, ha tenido que repartirse el mercado con Rusia. De ese modo, pasó de 0,128 USD por kilo a 0,084 USD por kilo en 2002. Las principales empresas importadoras son las mismas que en casos anteriores, de forma que entre Molinos y Corporación MISTI se reparten el mercado.

Arancel

Respecto al arancel aplicable, hay que precisar que, hasta octubre de 2002, todos los fertilizantes se encontraban exonerados de aranceles e IGV.

1.5. Agricultores de cebolla

1.5.1. Metodología de investigación de mercado

El centro de la cadena productiva es el agricultor de cebolla roja fresca. La cebolla roja está destinada, principalmente, al mercado interno o al comercio fronterizo terrestre, puesto que, este tipo de comercio, no cuenta con contratos formales de compra venta y es difícil obtener datos concretos sobre las exportaciones.

Preguntas para la investigación

Los estudios de mercado, en su mayoría, tienen una larga historia acerca de la cebolla amarilla, sobre todo, por su alto volumen de exportación. Sin embargo, la información detallada sobre la cebolla roja es casi inexistente. Teniendo presente estas consideraciones, se trabajó la siguiente metodología, se trabajó un estudio de mercado utilizando la fuentes primarias y secundarias para entender al agricultor de cebolla roja y para determinar el poder que tiene el agricultor en la cadena productiva.

Objetivos de la investigación

Los objetivos de esta investigación fue determinar la respuesta a las siguientes preguntas:

1. ¿Cuáles son los objetivos de la investigación sociodemográficas del agricultor peruano de cebolla roja?
2. ¿Por qué el agricultor decide sembrar cebolla roja? ¿Quiénes influyen en sus decisiones de siembra?
3. ¿Qué tipo de variedades de semillas prefieren y por qué? ¿Cómo compran las semillas?
4. ¿Cómo utilizan los insumos fertilizantes y pesticidas para cultivo?
5. ¿Qué tan dispuestos están para invertir en una campaña de cultivo de cebolla roja?
6. ¿A quiénes les venden cebolla roja?
7. ¿Qué atributos son valiosos en el producto?
8. ¿Cuáles son los costos en los que reincide el agricultor de cebolla roja?

Para responder estas preguntas desarrollamos la siguiente metodología:

1. Uso de fuentes secundarias: Se utilizó la data del censo agrario 2012 para obtener un panorama del agricultor peruano que nos permita entender, de forma general, las características comunes que se le pueden atribuir a los agricultores de cebolla roja.
 2. Uso de fuentes primarias:
 - a. Entrevista profunda a agricultores pequeños (menores de 2 ha; medianas de 2 a 4 ha; y, grandes, mayores a 4 ha) usando como piloto la región Lambayeque. La entrevista, que se hizo con preguntas abiertas, nos permitió elaborar una hipótesis sobre las preguntas planteadas.
 - b. Elaboración de encuestas: Con toda la información obtenida, se elaboró una encuesta con preguntas cerradas y preguntas de concepto sobre variedades de semilla. La distribución de encuestas se elaboró de la siguiente forma.
 - Tamaño de muestra: Tomando en cuenta la cantidad de unidades agropecuarias en Lambayeque (Censo Agrario 2012), se tomó como referencia el número de unidades agropecuarias dedicadas al cultivo de cebolla en Lambayeque como universo:
 - Total: 217 unidades agropecuarias.
 - Nivel de confianza: 90 %
 - Margen de error: 10 %
 - Muestra: 52
- A partir de esta muestra, se encuestaron a 52 dueños de unidades agropecuarias, en Lambayeque, dedicadas al cultivo de la cebolla.

1.5.2. Categorización de agricultores de la cebolla

Tomando, entonces, como fuente secundaria la data del censo agrario 2012, focalizado en los departamentos de Lambayeque, Arequipa y Lima (el primero, por ser el sector piloto sobre el cual se enfoca este estudio, y Arequipa y Lima, por ser los más representativos en volumen de producción), se concluye lo siguiente (ver Anexo 02, data censo agrario 2012):

A. Características sociodemográficas

A nivel nacional, la condición jurídica común de los agricultores es la de «comunidad campesina» y, la segunda, de «persona natural». La agricultura en el Perú está altamente atomizada. En los departamentos seleccionados, los productores individuales agropecuarios poseen unidades agropecuarias menores a dos hectáreas en su mayoría. Los niveles de educación en las zonas cebolleras son más altos en Lima y Arequipa, los cuales contrastan con Lambayeque en que la mayoría de agricultores solo tiene primaria completa. En cuanto a la edad, la mayoría de agricultores oscilan entre los 45 y 65 años.

B. Razón principal de siembra

La razón principal de siembra es porque se trata invariablemente del mismo cultivo. La segunda razón es porque se trata de un cultivo de poco gasto. Dado que la cebolla es un cultivo transitorio, es decir, está caracterizada por un ciclo vegetativo o de crecimiento generalmente menor a un año (a veces, incluso, llega a ser de unos pocos meses), se puede inferir que esta última actúa también como una razón principal en el caso de los agricultores cebolleros. La tercera razón, es porque se tiene un mercado ya asegurado, a excepción de Lambayeque, donde el consumo de agua es un factor limitante. El tema económico es predominante considerando que, en los tres departamentos cebolleros, la mayoría de los agricultores opina que el ingreso de la actividad agropecuaria no es suficiente, razón por la cual, deben realizar otras actividades complementarias, tales como: elaboración de derivados o venta de abarros.

C. Asesoría técnica y medios para la toma de decisiones

La asesoría técnica es un factor muy influyente en los patrones de siembra de los agricultores, en realidad, es un factor muy poderoso. En ese sentido, la gran mayoría solo ha sido capacitada sin recibir asistencia técnica; en segundo lugar, hay otro grupo que solo ha recibido asistencia técnica; y, en tercer lugar, están los que han recibido tanto capacitación como asesoría técnica. La capacitación en asesoría empresarial, en verdad, es mínima, por lo cual, podemos inferir que existen pocas probabilidades para que el agricultor pueda integrarse en la cadena. Cabe resaltar que, tanto la asistencia técnica como la capacitación, son mínimos en promedio en

los departamentos estudiados. En ellos, solo el 6,5 % de los agricultores fueron capacitados y solo 4 % recibieron asistencia técnica, donde la ciudad de Lambayeque fue la que menos recibió, en contraste con Lima, que recibió el máximo de 5,9 %.

Del mismo modo, los medios más utilizados para la toma de decisiones fueron, en orden de frecuencia de uso, la radio, la televisión y la prensa. Internet está en quinto lugar, después del teléfono, a pesar de que el agricultor tiene una edad promedio entre 45 y 65 años. Se estima que esta proporción debe haber crecido a la fecha.

1.5.3. Competencia entre agricultores

1.5.3.1. Resultados entrevistas a profundidad

Se definieron tres entrevistas a profundidad dirigidas hacia los agricultores cebolleros de Lambayeque, (menores, de 2 ha; medianas, de 2 a 4 ha; y, grandes, mayores a 4 ha). El detalle de las entrevistas se puede apreciar en el Anexo 3: Entrevista a profundidad agricultores de cebolla roja.

Luego de estas entrevistas se pudieron determinar las siguientes conclusiones:

1. El agricultor de cebolla roja tiene una edad entre 45 y 50 años. Tiene un conocimiento empírico de la cebolla y no suele recibir asesoría técnica.
2. El agricultor pequeño prefiere la semilla llamada «camaneja» que es la variedad más común. La razón de su uso es la facilidad de cultivo y el precio de la misma. Sin embargo, reconoce su falta de homogeneidad.
3. El agricultor pequeño indica que la semilla híbrida es, técnicamente, difícil de sembrar, a diferencia de la semilla camaneja, la cual es más sencilla a la hora de la siembra.
4. El agricultor grande, en cambio, utiliza tanto la semilla camaneja como también las semillas llamadas híbridas, indicando que los resultados de la última son más homogéneos.
5. El motivo por el cual el agricultor siembra cebolla roja es por el precio y rendimiento que esta le da.
6. La mayoría de agricultores pequeños compran semillas de sus mismos clientes (mayoristas), quienes luego les compran la cosecha.

7. El destino de la mercadería producida por los agricultores grandes es la exportación, mientras que, para los pequeños, son los mercados mayoristas.
8. El cliente llega a la chacra a comprar la mercadería, no es necesario que el agricultor busque mercado.
9. Los atributos valiosos para el cliente son: el tamaño, el empaste, la forma, el color y un solo bulbo. Sobre esto, se paga el precio justo, caso contrario penalizan el precio del producto.
10. Las transacciones se hacen en efectivo, tanto para la compra de insumos como para la venta del producto.
11. El origen del capital del agricultor proviene de los ahorros familiares, puesto que, por lo general, no suelen utilizar financiamiento.

1.5.3.2. Encuestas resultados

Luego de ejecutar las encuestas a 52 agricultores de cebolla roja en Lambayeque, se obtuvieron los siguientes resultados:

1. Características sociodemográficas del agricultor. El agricultor tiene un nivel de estudios básico, tal como lo indica el censo agrario y las entrevistas hechas a profundidad. Del total de los encuestados, solo el 9 % tiene estudios universitarios. Si bien el 70 % indica que recibió asesoría técnica, esta fue recibida por las mismas tiendas donde consiguieron los insumos.

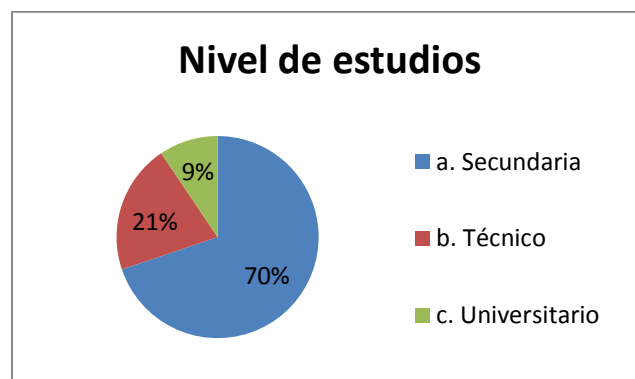


Figura 2. Nivel de estudio

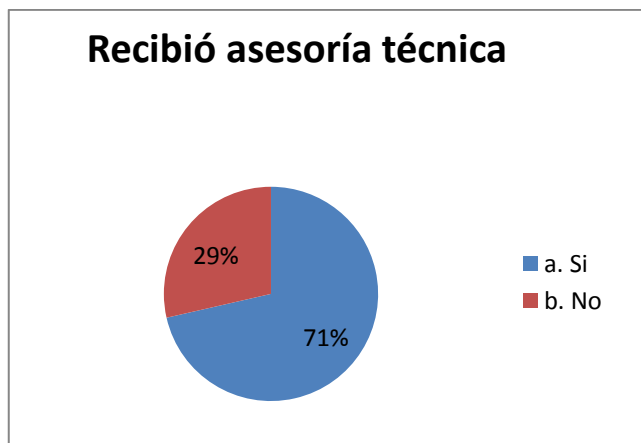


Figura 3. Recibió asesoría técnica

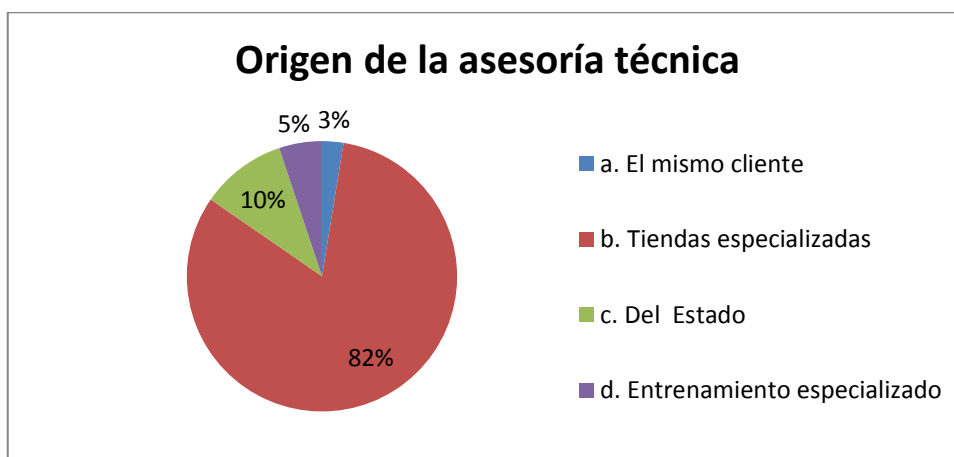


Figura 4. Origen de la asesoría técnica

La participación del estado es mínima, y esta se dio por medio del Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA) y por el Instituto Nacional de innovación Agraria (INIA).

a) Razón de siembra

El agricultor de cebolla roja tiene como prioridad que la siembra sea un proceso fácil. En segundo lugar, considera muy importante el margen que le puede generar. En tercer lugar, que haya facilidad en el proceso de venta. Y, en cuarto lugar, que el clima sea favorable. La cebolla es un cultivo transitorio donde la mayoría hace más de una campaña al año, es decir, el agricultor vuelve a sembrar o puede cambiar de variedad de acuerdo a la época de siembra. Adicionalmente, cuando no cultivan cebolla, siembran

maíz y sandía, los mismos que se constituyen como cultivos alternativos, o de rotación, a la cebolla.

En ese sentido, si profundizamos un poco sobre la tercera razón de siembra, podríamos decir que esta se sustenta, fundamentalmente, en que para, el agricultor, no es necesario buscar mercado puesto que es el propio comprador quien llega a la chacra.

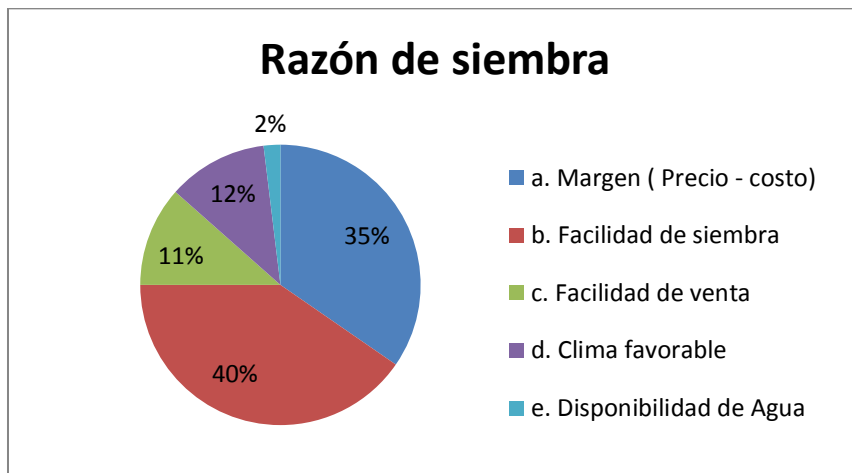


Figura 5. Razón de siembra

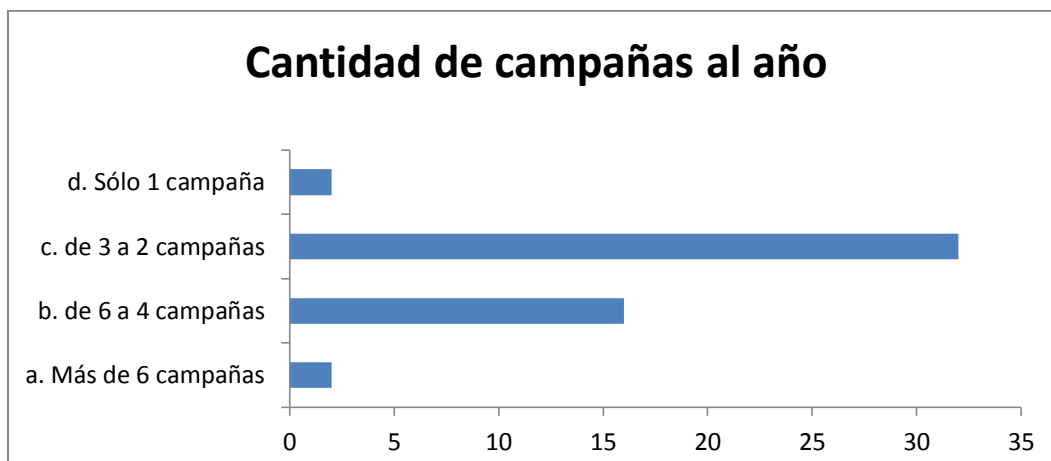


Figura 6. Cantidad de campañas al año

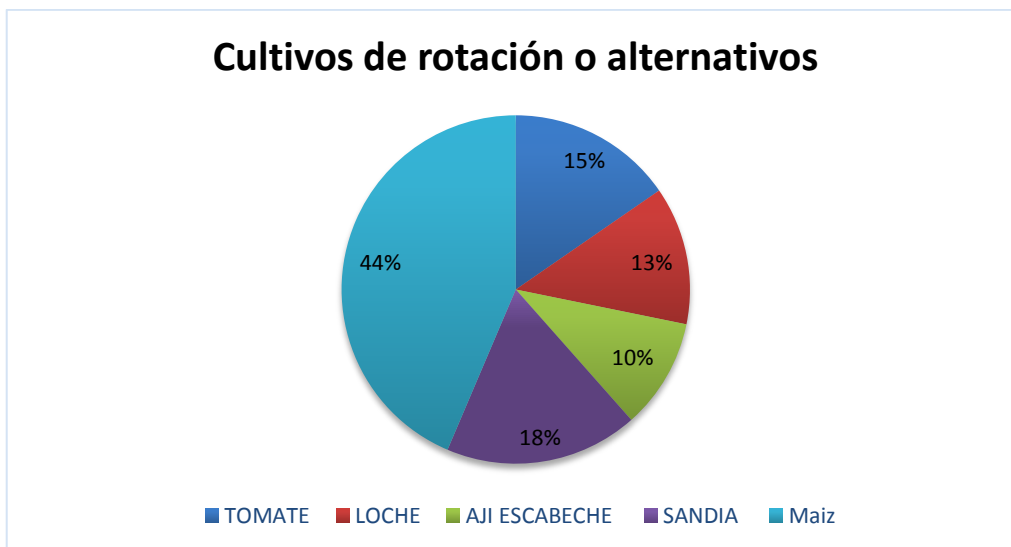


Figura 7. Cultivos de rotación alternativos

b) Preferencia de semillas

El 71 % de los agricultores cebolleros entrevistados, prefiere la semilla camaneja, sobre todo, porque es la semilla más antigua y más económica del mercado (alrededor 50 % menos que un híbrido) pero, con el transcurrir del tiempo, un 29 % viene migrando (o sembrando) un porcentaje de sus campos con semilla híbrida («sivan» y «pantera rosa»). Al respecto, esta última semilla, la pantera rosa, se ha convertido en la preferida del agricultor, fundamentalmente, porque rinde un producto uniforme y porque repercute directamente en el rendimiento y la calidad para la venta final.

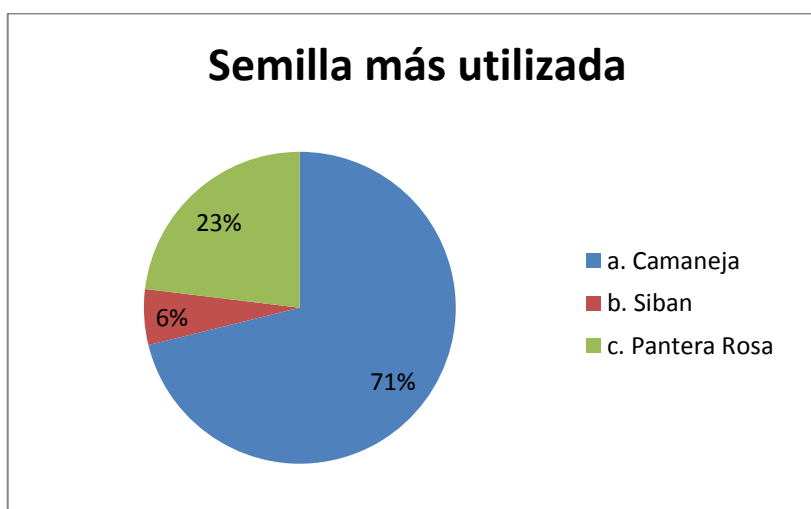


Figura 8. Cultivos de rotación alternativos

El 64 % de los que indicaron que prefieren esta semilla dijeron que lo hacían por experiencia previa con la semilla. El 21 % indicó que fue por recomendación del cliente y, el 13 %, por recomendación de sus vecinos. En cuanto a los que indicaron que preferían la semilla híbrida sivan, el 67 % indicó que la utilizan por recomendación del cliente. Por su parte, aquellos que usan la semilla pantera rosa, indicaron, en un 50 %, que fue por recomendación de algún cliente. Mientras, el 16 % dijo que la utilizaba por experiencia previa.

Como se puede apreciar el siguiente cuadro, la capacidad para explorar con semillas híbridas incrementa en función al tamaño de la unidad agropecuaria, sin embargo, todos los agricultores, en mayor proporción, prefieren sembrar la semilla camaneja.

Tabla 8. Semilla preferida por tipo de agricultor

Tipo de Agricultor	a. Camaneja	b. Sivan	c. Pantera Rosa	Total general
a. 0.5 - 1 has	100 %	0 %	0 %	100 %
b. 1 - 2 has	76 %	5 %	19 %	100 %
c. 2 - 4 has	69 %	8 %	23 %	100 %
d. 4 has - 12 has	40 %	0 %	40 %	100 %
Total general	70 %	6 %	23 %	100 %

Elaboración propia.

Otros factores a considerar que influyen en la semilla a usar tenemos la época de siembra donde el 95 % de los encuestados indicaron que la consideran, para las semillas híbridas Pantera rosa es preferida para el primer trimestre del año mientras que Sivan en el segundo:

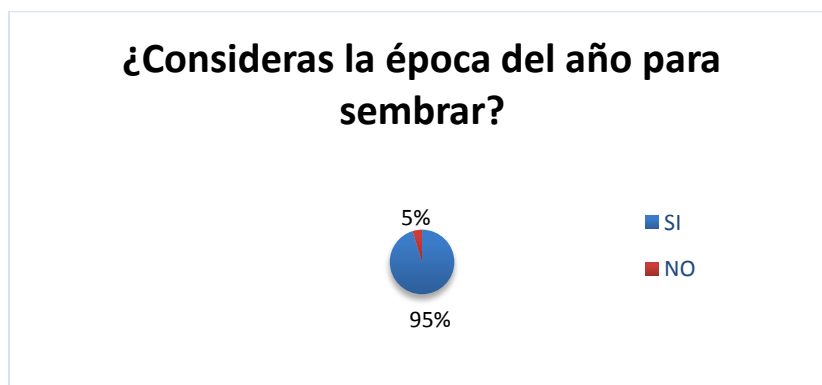


Figura 9. ¿Consideras la época del año para sembrar?

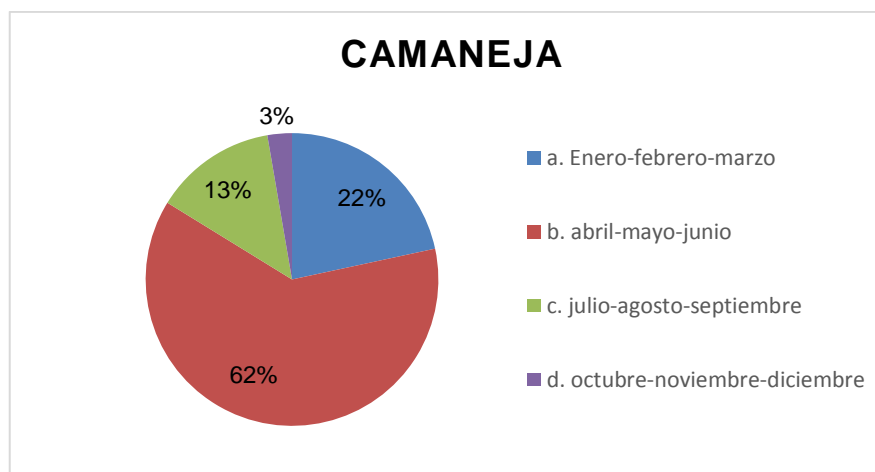


Figura 10. Camaneja

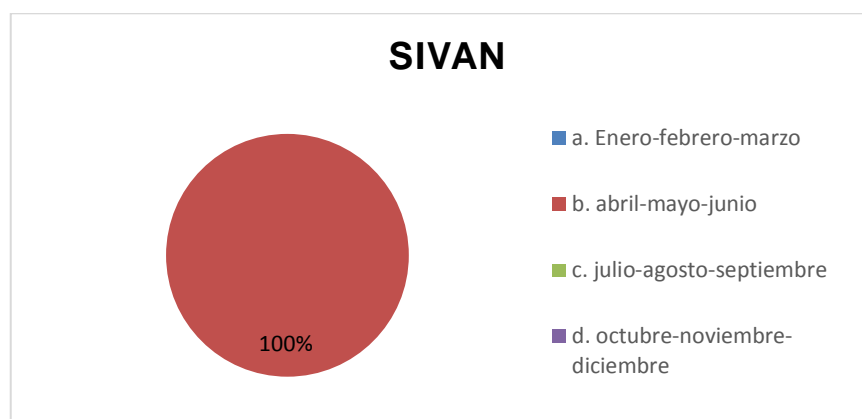


Figura 11. Sivan

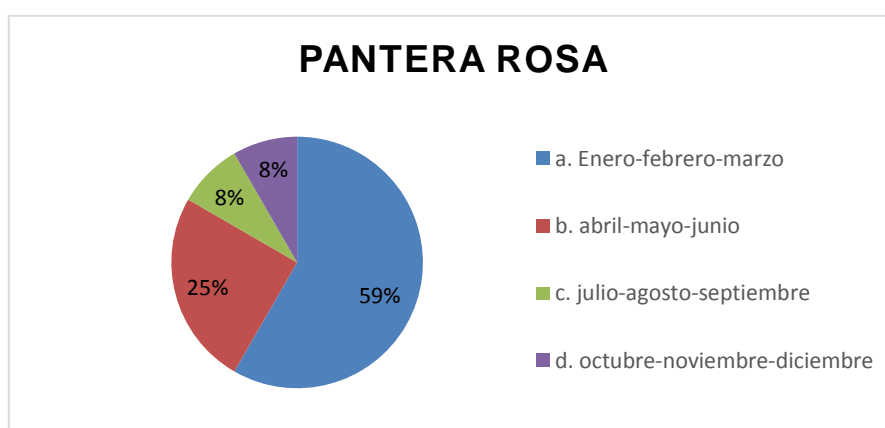


Figura 12. Pantera rosa

Las diferentes propuestas de cada semilla forman parte de lo que el agricultor considera para iniciar su campaña con una u otra variedad. A

continuación, evaluaremos a una semilla OP (camaneja) y una híbrida (pantera rosa).

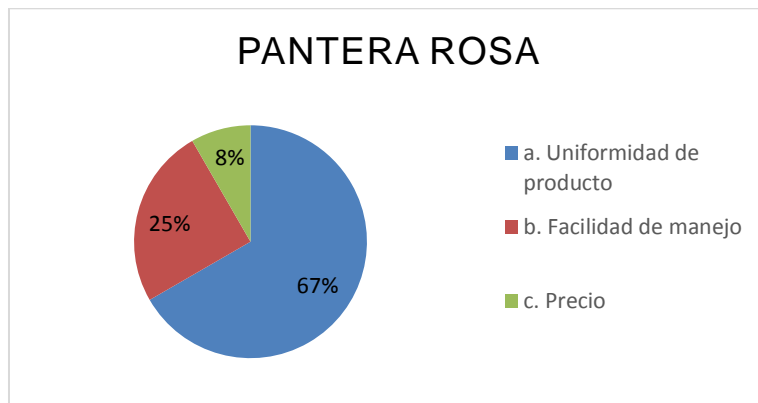


Figura 13. Pantera rosa

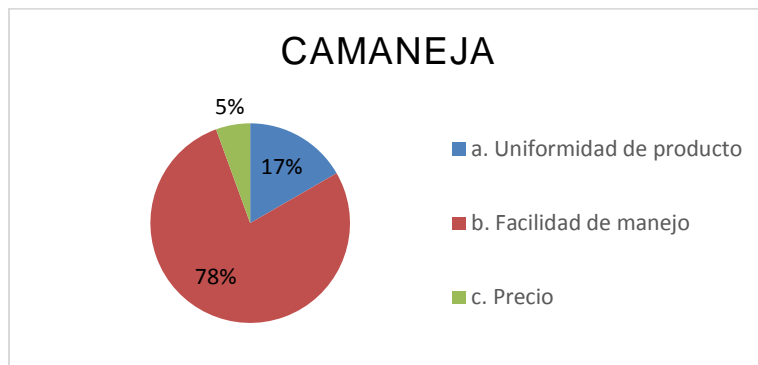


Figura 14. Camaneja

En resumen, con respecto a las semillas híbridas, la mayor importancia radica en la uniformidad de su producción (tamaño, color y forma), mientras que el atributo más valorado de la semilla OP es la facilidad de manejo (que incluye el riego y la fertilización).

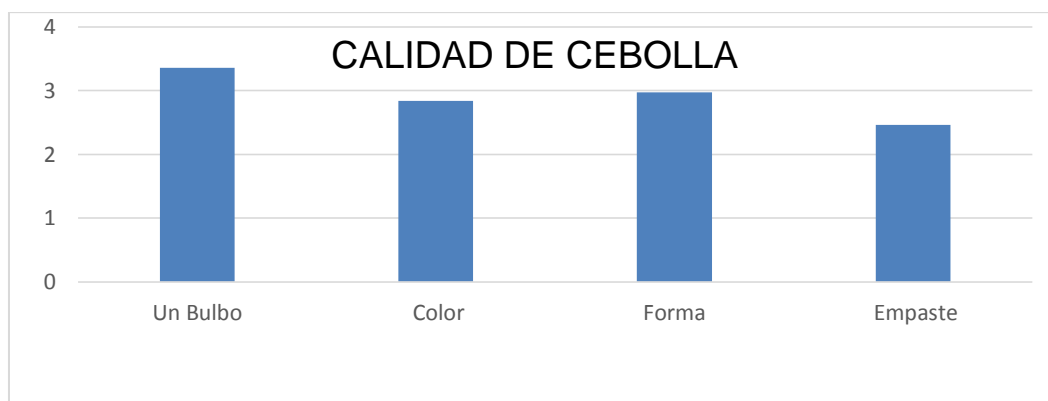


Figura 15. Calidad de cebolla

Finalmente, sea que se utilice una semilla OP, o una híbrida, ambas deben cumplir con características generales de calidad, como son: el empaste (es lo que observan en primer lugar), el color, la forma y, finalmente, la formación de un solo bulbo.

Para profundizar en la percepción de los agricultores sobre la semilla híbrida, se les realizó una pregunta de concepto, donde se les presentó una semilla híbrida con los siguientes atributos (y con un precio superior a la de la semilla camaneja).

- Tolerancia al *fusarium* y con raíz rosada
- Uniformidad de bulbos
- Centros únicos, forma uniforme, color rosado
- Más de primera clase
- Mayor producción
- Densidad de siembra 4.5 tm/ha.
- Fecha de siembra (en Chiclayo: marzo-julio)
- Precio por lata: 380 soles (450 gr)
- Precio para siembra de 1 hectárea (4.5 latas de una libra): 1710 soles.

Ante este ofrecimiento de tales características, el 73 % de los agricultores encuestados indicaron que sí comprarían esta semilla. De este grupo, solo el 47 % indicó que lo harían considerando la característica de «mejor rendimiento».

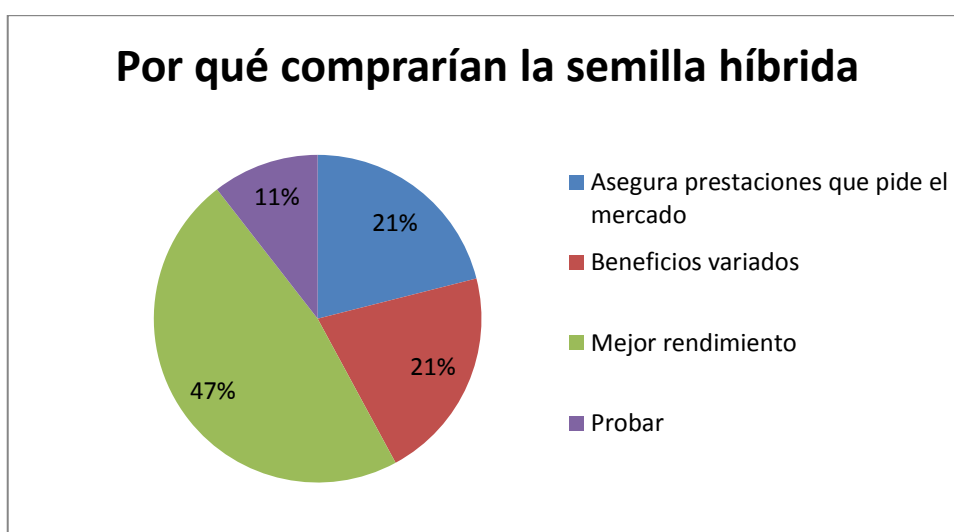


Figura 16. ¿Por qué comprarían la semilla híbrida?

El 21 % indicó que comprarían la semilla por estándares exigidos del mercado, o por la calidad, mientras que el 21 % harían la compra por la «variedad de beneficios», que vendría a ser un consolidado de las dos primeras razones. Sobre los atributos adicionales que quisieran tener de esta semilla, el 35 % respondieron (fueron la mayoría) «por la tolerancia a las altas temperaturas».

De toda esta información, se puede deducir que, si bien la semilla camaneja es la más usada, probablemente sea así porque se trata de la más conocida, es decir, con la que el agricultor ha tenido experiencia. Sin embargo, el agricultor logra percibir un valor agregado en el rendimiento por hectárea, puesto que, ante la pregunta sobre ¿en qué tema les gustaría ser capacitados?, el 48 % indicó que quería recibir asesoría «en densidad de siembra», mientras que el 28 % en «fórmulas de fertilización» y, el 17 %, en «control de plagas».

c) Tecnología: uso de fertilizantes, pesticidas, riego

El 44 % de los agricultores ejecutan la fórmula de fertilización por experiencia, de ese porcentaje, el 100 %, a su vez, siembra camaneja. El 22 % ha utilizado la fórmula recomendada por el proveedor de semilla, de los cuales, el 70 % usa híbrida. La compra de fertilizantes es mensual o quincenal en su mayoría. En cuanto al uso de pesticidas, el 54 % lo usa de forma preventiva y el 32 % al inicio del ataque. El 60 % sigue la recomendación de las tiendas donde obtienen el producto.

Sobre la tecnología de riego, el 54 % lo realiza por goteo y el 46 % por gravedad, de lo cual, podemos deducir que el agricultor ya empezó a apostar por tecnologías nuevas, como es el caso de la fertirrigación, la cual facilitaría un uso cada vez más frecuente de semillas mejoradas.

d) Intención de inversión

El 72 % de encuestados, todos agricultores de cebolla roja del norte, indicaron que invertirían en ampliar su hectareaje de producción de cebolla. Sin embargo, el 43 % no tiene planificado de forma concreta cuánto

hectareaje ampliar, y el 23 % indicó que ampliaría menos del 25 % de su hectareaje actual.

De los agricultores que se muestran con intenciones de invertir, el 48 % indicó que lo haría porque el precio de la cebolla tiende a subir y, un 40 %, por el margen de ganancia que esta le genera.

Paradójicamente, de todos los agricultores que indicaron que no invertirían, el 83 % mencionó que no lo haría «por la baja de precios». Esto puede deberse a la alta variabilidad del precio de la cebolla.

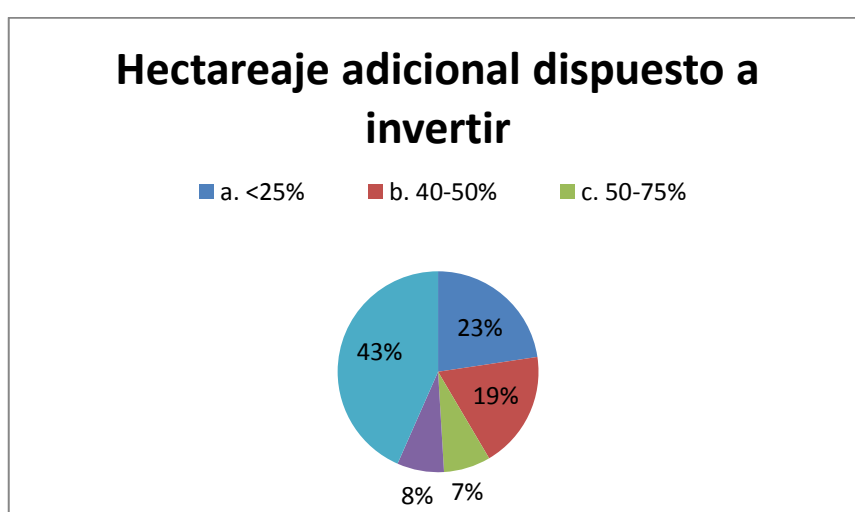


Figura 17. Hectareaje adicional dispuesto a invertir

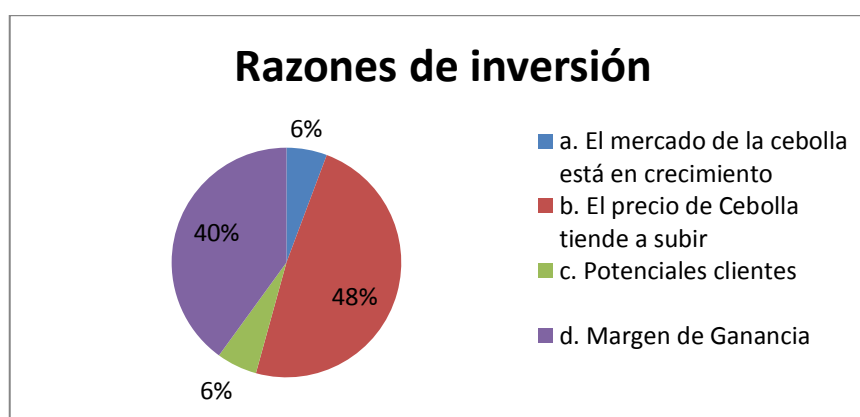


Figura 18. Razones de inversión

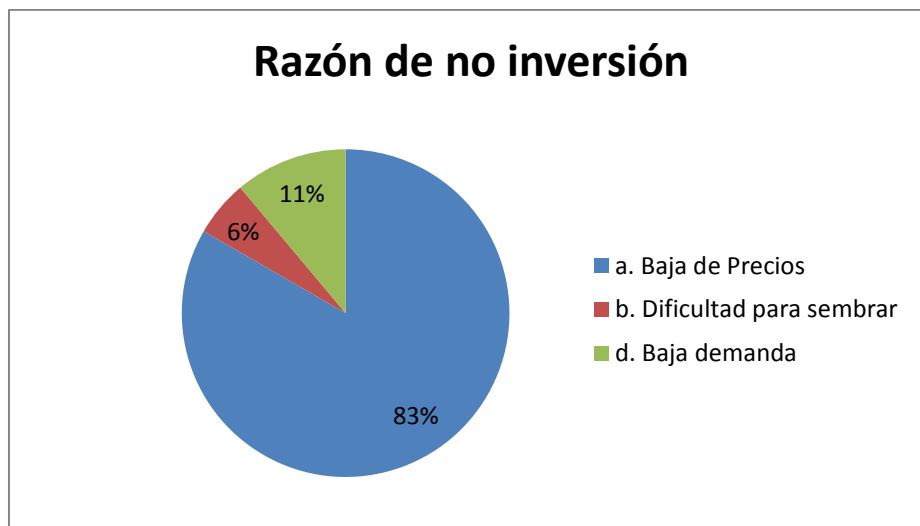


Figura 19. Razones de no inversión

e) Destino de la producción y atributos de valor de la cebolla.

El 53 % de los agricultores encuestados venden sus productos a los mercados mayoristas locales, el 38 % al Mercado Mayorista de Lima y, el 3 %, lo destina para exportación. Este 3 % tiene entre 2 a 4 hectáreas de cultivo. Los atributos de calidad que valora este último grupo son el color y el tamaño uniforme.

Sobre los atributos valiosos del producto, la característica más valorada es el empaste, seguido por el color, en tercer lugar, la forma y, en último lugar, que forme un solo bulbo.

1.5.4. Costos de producción asociados y margen

Cuando el agricultor de cebolla roja hace un análisis para su inversión, le parece esencial entender la estructura de costos, asociada a la producción, para determinar el rendimiento del mismo. El Ministerio de Agricultura, usando como fuente a la Gerencia Regional de Arequipa, determinó un estimado de costos. A estos costos, se incorporaron los costos y rendimientos de semillas Camaneja e Híbrida.:

Ver Anexo 5 Costos y utilidades para usos de semilla Camaneja e Híbrida.

	Hectárea	KG semilla/HA	Costo Total semillas	Costo/Kg semilla	Rendimiento (KG de cebolla /HA sembrada)
Híbrida	1	3	1794	598	44000
Camaneja	1	5	750	150	31000

Fuente: Elaboración propia.

Luego de un análisis, y asumiendo un precio de chacra promedio de 1.05 soles por KG , se estima una utilidad mayor utilizando una semilla híbrida , por el mayor rendimiento que genera.

Tabla 9. Comparativo costos y utilidades según uso de semilla

	Usando Semilla Híbrida	Usando Semilla Camaneja
Precio de venta S/. Kg. En chacra	1.05	1.05
Rendimiento (kg/ha)	44,000	31,000
Valor Bruto de la producción	46200	32550
Costo de Producción	20,128.65	19,084.65
Utilidad neta de la producción	26,071.35	13,465.35
% Utilidad	56%	41%

Fuente: Elaboración propia

Es importante mencionar, que la inversión realizada por los agricultores es con recursos propios y no suelen utilizar financiamiento. En la encuesta realizada a los agricultores del norte, como se puede apreciar en la gráfica a continuación, el 47 % del financiamiento de la campaña se realiza con ahorro propio. Solo el 17 % recibe financiamiento de entidades financieras.

Adicionalmente, el 17 % recibe aporte de socios no familiares frente a un 15 % que sí recibe aporte de familiares. Cabe resaltar que hay solo un 4 % donde la campaña es financiada por el mismo comprador, dándole a este un mayor poder de negociación sobre el agricultor.

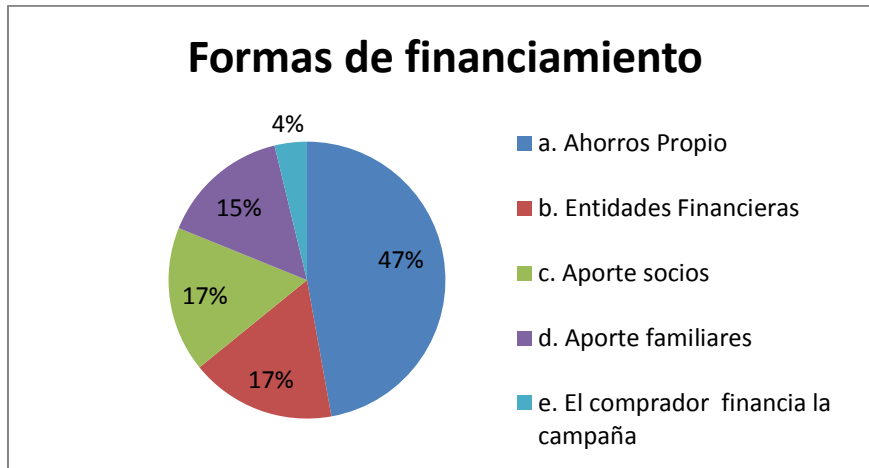


Figura 20. Formas de financiamiento

El 90 % de los agricultores encuestados indicó que el pago por su mercadería es contra entrega.

Finalmente, sobre la definición del precio final del producto, si bien es determinado por el propio mercado, el nivel de descuento al cliente, para otorgar un precio final, es definido por mutuo acuerdo en un 80 %, mientras que en un 13 % decide el comprador y en un 7 % decide el agricultor.

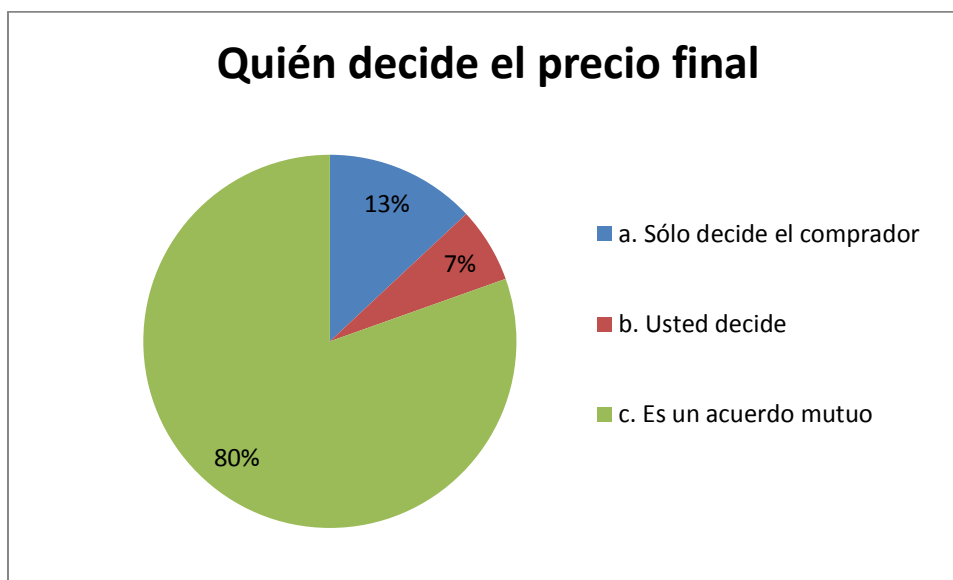


Figura 21. ¿Quién decide el precio final?

1.6. Clientes

1.6.1. Productores acopiadores

a) Relación con agricultores

El acopiador compra directamente de la chacra; es quien se encarga de buscar a los agricultores y negociar el precio. Uno de los retos más significativos del acopiador es la alta variabilidad del precio de la cebolla roja, la cual, a diferencia de la cebolla blanca, el precio cambia a diario.

Para tener información al detalle, se entrevistó a empresarios acopiadores (de quienes reservaremos sus nombres por confidencialidad con sus clientes). Ellos indican que existen épocas «pico», donde el precio de la cebolla es más alto (como en verano, por ejemplo: marzo, mayo, junio). El precio de la cebolla es tan cambiante que el agricultor evita vender grandes cantidades porque el precio podría subir al día siguiente, lo cual implica que sea el propio acopiador quien busque a varios agricultores para completar el tonelaje requerido.

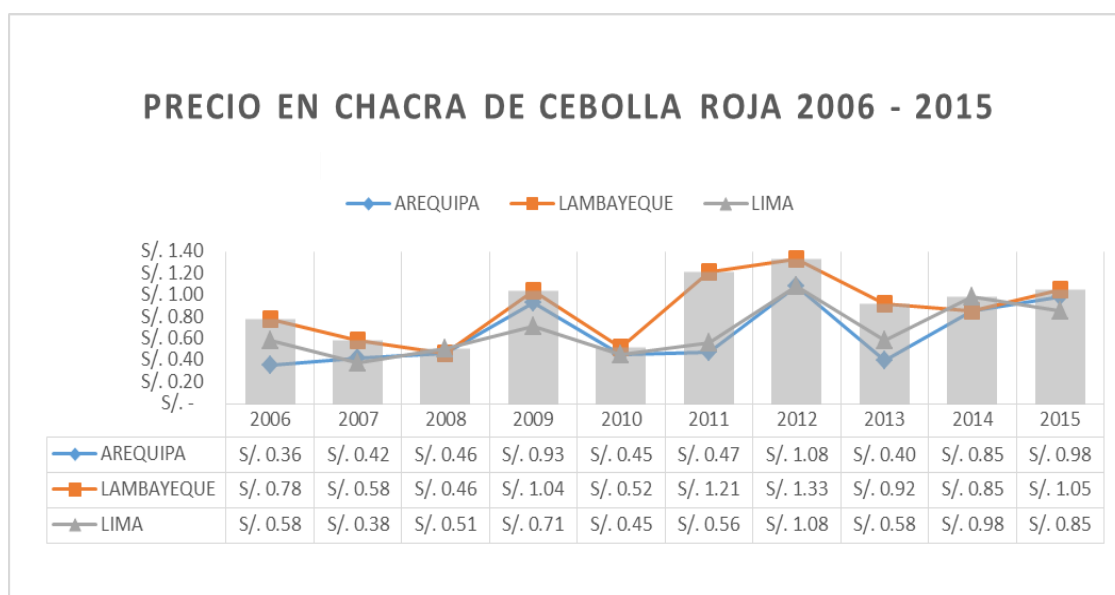


Figura 22. Precio en chacra de cebolla roja
Fuente: Censo agrario

b) Condiciones del canal cliente

El acopiador es uno de los intermediarios que existe entre el agricultor y el canal mayorista, donde el canal al que le vende es, por lo general, una cadena mayorista. El acopiador es el que tiene el mayor poder de negociación

(especialmente si es una cadena mayorista), ya que cada semana lanza a licitación el pedido de cebolla roja, por ello es importante que el acopiador adquiera las cebollas al precio más bajo.

c) Margen de ganancia del acopiador

El acopiador tiene un 15 % de margen de ganancia sobre el precio de chacra. Las grandes cadenas como Makro demandan a los acopiadores tener los precios más bajos, puesto que deben competir con lo demás mercados mayoristas, (por el ejemplo el gran Mercado Mayorista de Lima). El acopiador se encarga de un proceso previo de preparación de cebolla que consiste en:

1. Inspección de calidad;
2. corte;
3. limpieza, y
4. envasado en red (a solicitud de la cadena, según la licitación)

Este trabajo demanda un costo en el que hay que considerar, para una producción mensual de 160 toneladas al mes, un total de siete personas trabajando por un turno, ya que la actividad es «mano de obra intensiva», es decir, cada persona procesa manualmente una tonelada diaria.

1.6.2. Exportadores

a) Relación con los agricultores

El exportador suele comprar los productos directamente a los agricultores. Rara vez utiliza comisionistas o *brokers*. Una particularidad notoria es que el exportador suele abastecer al agricultor de semilla como un modo de financiamiento. En este caso, realiza un contrato donde se establece la condición de que, si la cebolla producida sirve para la exportación, entonces le será vendida. En caso contrario solo le reconocerá el costo de la semilla entregada.

De los exportadores entrevistados en el norte del Perú (Lambayeque), una buena parte indicó que la semilla más utilizada para la exportación es la camaneja mejorada, sobre todo porque, en su opinión, supera a la híbrida por su resistencia en el almacenaje (no se rompen).

El almacenaje es un elemento clave para asegurar el precio del día en una cantidad significativa, pues, este se mueve de acuerdo al mercado (oferta y demanda), aunque el mercado que lo define es el Mercado Mayorista de Lima.

En el campo, el exportador realiza los siguientes procesos de inspección primarias:

- Evaluación en campo por sanidad: En este punto se evalúa que cumpla los principales requisitos sanitarios, tales como residuales de productos (pesticidas), etc.
- Y el proceso primario de selección y limpieza del corte de raíz, tallo y calibre de tamaño.

La exportación se realiza, en mayor proporción, hacia Colombia, pero el proceso se inicia desde el momento en que se acopia la cebolla de todo el Perú, especialmente de la ciudad de Arequipa. El transporte se realiza de forma terrestre y solo utiliza camiones para el traslado de la misma. Hasta no hace mucho, Ecuador era un mercado interesante para la exportación, sin embargo, el gobierno estableció barreras para la exportación, aunque estas medidas no evitaron que continúe el contrabando por la frontera.

El bloqueo de importaciones en Ecuador, que prohíbe la entrada de productos peruanos como legumbres y hortalizas, se debe, en principio, al control de plagas aplicado para este país. El gobierno y SENASA no se han pronunciado y mucho menos interactuado ante esta posición. Lo que sorprende es que Ecuador no ha emprendido campañas conjuntas para desterrar estas plagas a través de medidas planificadas a mediano plazo y, en su lugar, ha procedido con prohibiciones de última hora. Según el artículo publicado en ESAN “Ya en el año 2014, Ecuador prohibió, en forma unilateral, el ingreso de productos colombianos y peruanos a su territorio, argumentando la existencia de dumping y otras violaciones a las normas de la Organización Mundial de Comercio (OMC). El Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina, revirtió parcialmente esta ilegal prohibición y, aún hoy, hay productos restringidos que no ingresan al mercado ecuatoriano”

Como consecuencia de las medidas de protección, el comercio interandino de bienes ha disminuido en lugar de incrementarse. De acuerdo a un análisis realizado por Eduardo McBride Quiroz, para ESAN, “existen razones de esta prohibición desde el punto de vista económico y monetario. Ecuador pasa por una aguda escasez

de divisas y, como usa el dólar como moneda de intercambio, esto se traduce en una escasez de dólares. En vista de ello ha introducido medidas incluyendo la licencia previa para restringir las importaciones”.

Fuente: <https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2016/05/10/ecuador-prohibe-la-entrada-a-nueve-productos-peruanos/>

b) Integración vertical

De los exportadores entrevistados, sobre todo entre aquellos que han sembrado cebolla roja, indicaron que no les conviene integrarse verticalmente hacia atrás puesto que, por la variabilidad del precio, si estos bajan, pierden el doble. A pesar de ello, siembran al menos una parcela para obtener el certificado de origen.

1.6.3. Mayoristas

1.6.3.1. Mayoristas en Piura

a) Relación con agricultores

Luego de visitar los mercados mayoristas más importantes del norte del Perú, estos indicaron, al igual que los exportadores, que a ellos también les dan semilla, fertilizantes e incluso créditos para sus cosechas. A todo eso le denominan «apoyo». Del mismo modo, también indicaron que el precio de la cebolla lo define el Mercado Mayorista de Lima.

Los mayoristas indican que, por su parte, el pago al agricultor se hace al contado, del mismo modo como a ellos también les pagan sus clientes.

Los mayoristas del norte compran en zonas cebolleras como Chepén o Arequipa, según sea la temporada. Veamos:

1. Enero a mayo: Durante esta época compran la cebolla de Arequipa. Suelen utilizar comisionistas como como intermediarios.
2. Mayo a diciembre: Compran en Piura y Chepén. En este caso, el trato es directo con los agricultores.

La integración vertical, al igual que los exportadores, no es viable por la variabilidad del precio de la cebolla.

b) Relación con clientes

El volumen que vende cada mayorista, diariamente, en una buena temporada, es de 3000 quintales (135 toneladas) y, en temporada baja, 500 quintales (22 toneladas).

El precio es definido por el mercado y su margen de ganancia es del 20 %. El precio es fácil de definir gracias a la tecnología que permite a toda la cadena estar comunicada.

El mercado es quien decide qué variedades de cebolla serán vendidas, así, por ejemplo, existen mercados que no reparan en atributos de la cebolla, ya que estas serán utilizadas para el negocio de la comida (un ejemplo de ello es el mercado de Sullana).

1.6.3.2. Mayoristas en Lima

Una de las responsabilidades de la Municipalidad Metropolitana de Lima es garantizar y regular el abastecimiento y comercialización de productos para asegurar su libre flujo y evitar la especulación. La Empresa Municipal de Mercados – EMMSA, es la empresa municipal encargada de la administración, control, supervisión y dirección de los mercados públicos o municipales, mayoristas o minoristas, de la provincia de Lima. Además, promueve y participa en proyectos de construcción de nuevos mercados con la finalidad de garantizar el abastecimiento de productos alimenticios para la ciudad de Lima. Actualmente, EMMSA está concentrada en lograr una eficiente operación del Gran Mercado Mayorista de Lima (GMML).

a) Gran mercado mayorista de Lima (GMML)

Actualmente, el GMML comprende 58.90 hectáreas de terreno. Alberga a poco más de 700 comerciantes mayoristas de tubérculos y verduras y, en el futuro inmediato, se pretende incorporar a unos 500 más, de los cuales 300 serán mayoristas de frutas y otros, productos agrícolas perecibles. Actualmente, el GMML genera un comercio promedio de 4.5 mil toneladas de mercadería a diario y recibe la visita diaria de 15 mil personas, entre comerciantes, transportistas, compradores y proveedores de servicios (estiba y desestiba, mantenimiento, operación general, etc.). Asimismo, concentra

toda la variedad de tubérculos y verduras. Por su tamaño, el Mercado Mayorista de Lima es el que define el precio de la cebolla, sobre todo, en función al volumen ingresado, lo que impacta directamente en el precio de chacra.

1.6.4. Minoristas

El mercado minorista se compone por los mercados de abastos (mercados pequeños), «paraditas», supermercados, restaurantes, bodegas, carretilleros, etc.

Los distintos mercados de abastos todavía se constituyen como una de las fuentes de abastecimiento más visitados por los consumidores de Lima Metropolitana, especialmente por los sectores populares de la población, quienes manifiestan su preferencia porque les ofrecen precios bajos, variedad de productos y cercanía a sus hogares.

De acuerdo a la guía para la competitividad del mercado de abastos elaborado por las gerencias de la municipalidad de Lima los distintos mercados “Los mercados de abastos se caracterizan por ser agrupaciones de pequeños comerciantes localizados en un solo local cerrado, con una oferta de productos alimenticios y no alimenticios. Su organización puede ser municipal, asociativa o cooperativa; estos dos últimos son de carácter privado”.

Supermercados

De acuerdo al estudio realizado por la empresa Equilibrium, del sector «supermercados 2015», el nivel de penetración de supermercados en el Perú es el más bajo de América Latina, es decir, los mercados de abasto son los preferidos por la mayoría de consumidores. El subsector de supermercados en el Perú se encuentra concentrado principalmente en torno a tres grupos importantes: Grupo Cencosud (Wong / Metro), Grupo Interbank (Plaza Veá), Grupo Falabella (Tottus), y Grupo SHV (Makro), donde este último utiliza un formato al estilo del Mercado Mayorista.

Los supermercados trabajan bajo el esquema de licitación, ante el cual postulan acopiadores. La mayoría licita semanalmente, esto les permite asegurar el precio más bajo posible, ya que no tienen un solo proveedor.

Condiciones de la demanda

Margen de precio

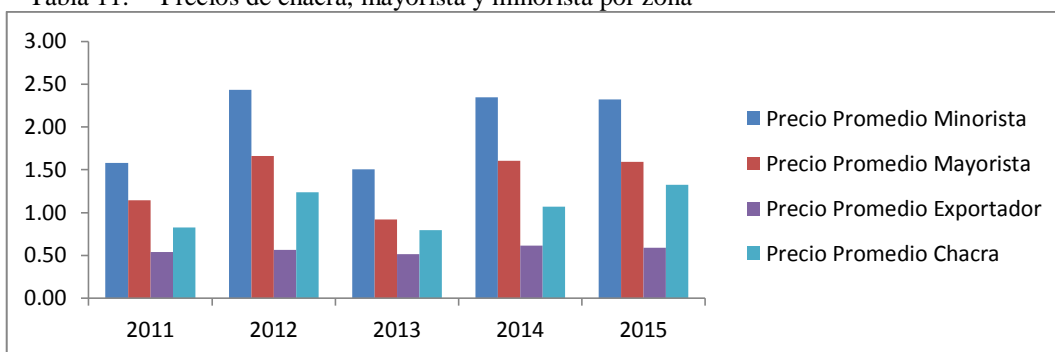
En la Tabla 10 se puede apreciar el margen promedio para cada integrante de la cadena, es decir, agricultores, mayoristas, minoristas.

Tabla 10. Precios de chacra, mayorista y minorista, por zona, soles, por kilogramo

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Precio Promedio Minorista	1.58	2.44	1.50	2.35	2.32	1.82	2.49
Precio Promedio Mayorista	1.15	1.66	0.92	1.60	1.59	1.13	1.74
Precio Promedio Exportador	0.54	0.57	0.51	0.61	0.59	0.70	0.64
Precio Promedio Chacra	0.82	1.24	0.79	1.07	1.33		
Margen Minorista	0.38	0.47	0.64	0.47	0.46	0.60	0.43
Margen Mayorista	0.39	0.34	0.16	0.50	0.20		
Exportación	-53%	-119%	-55%	75%	-125%		

Fuente: Sunat, Minagri

Tabla 11. Precios de chacra, mayorista y minorista por zona



Fuente: Sunat, Minagri

Como se puede apreciar, el margen del acopiador o mayorista en promedio es de 32 por ciento, mientras que el margen promedio del minorista es de 49 %. En ese sentido, tal como se vio en el capítulo 1, la utilidad promedio del agricultor es de 36 %.

Lo que alarma es el precio promedio registrado para el exportador. El estudio realizado por Agrodata, sustentado en la información registrada en la SUNAT, nos dice que, si se divide el precio FOB registrado entre el peso, en kg, se obtienen precios mucho menores que la venta de productos en chacra. En el siguiente cuadro se puede apreciar el detalle:

Tabla 12. Precio promedio de exportación por año

EXPORTACION CEBOLLA ROJA POR MESIS																						
Año	Datos																					
	2011			2012			2013			2014			2015			2016			2017			
MES	PROD	FOB (US\$)	PESO (Kg)	PROM	PREC.	FOB (US\$)	PESO (Kg)	PROM	PREC.	FOB (US\$)	PESO (Kg)	PROM	PREC.	FOB (US\$)	PESO (Kg)	PROM	PREC.	FOB (US\$)	PESO (Kg)	PROM	PREC.	
ENE	ROJA	1.472.573	9.029.211	0.16	1.651.216	9.371.113	0.18	1.070.718	6.404.656	0.17	1.192.949	6.551.669	0.18	681.264	4.308.293	0.15	1.052.909	5.251.089	0.20	1.009.145	5.441.732	0.19
FEB	ROJA	582.570	3.712.365	0.16	745.973	4.614.848	0.16	683.247	3.975.409	0.17	579.103	2.989.385	0.19	669.372	4.168.116	0.16	700.044	2.732.269	0.25	697.449	3.386.935	0.21
MAR	ROJA	725.504	4.603.534	0.16	630.794	3.807.130	0.17	477.378	2.656.307	0.18	837.032	4.058.407	0.21	336.614	2.101.864	0.16	1.036.566	4.325.061	0.24	325.743	1.753.165	0.19
ABR	ROJA	629.088	4.187.767	0.15	893.169	5.170.331	0.17	540.265	3.397.292	0.16	666.303	3.268.838	0.20	670.321	3.397.019	0.19	439.054	2.132.073	0.21	118.740	705.686	0.17
MAY	ROJA	1.284.043	7.999.894	0.16	803.599	4.788.540	0.17	1.005.004	6.222.045	0.16	1.002.614	5.071.080	0.20	477.733	2.610.811	0.18	1.011.593	4.297.412	0.24	38.023	418.642	0.09
JUN	ROJA	1.828.151	9.402.868	0.19	861.719	5.013.029	0.17	844.308	5.077.852	0.17	871.669	4.433.502	0.20	30.199	357.038	0.08	1.233.645	6.347.547	0.24	32.719	347.316	0.09
JUL	ROJA	2.197.713	10.726.569	0.20	759.852	3.951.461	0.19	1.321.338	8.043.771	0.16	914.739	4.708.819	0.19	50.387	681.411	0.07	1.115.025	5.305.750	0.21	24.817	263.660	0.09
AGO	ROJA	1.485.281	9.215.324	0.16	474.642	2.486.382	0.19	1.201.064	6.331.319	0.19	938.036	4.786.631	0.20	207.833	1.034.442	0.20	634.602	3.127.176	0.20	429.544	2.306.084	0.19
SEP	ROJA	775.349	5.159.841	0.15	427.684	2.138.104	0.20	1.224.776	7.907.732	0.15	946.641	4.899.731	0.20	122.030	1.271.495	0.10	948.377	4.367.740	0.22	696.684	3.388.640	0.19
OCT	ROJA	1.331.938	8.747.853	0.15	990.754	5.186.619	0.19	1.362.181	10.263.994	0.13	1.064.027	5.830.717	0.18	439.433	2.974.339	0.15	871.948	4.411.224	0.20	1.257.521	5.711.021	0.22
NOV	ROJA	1.079.494	7.168.708	0.15	1.273.363	8.221.247	0.15	1.306.498	9.369.754	0.14	1.291.393	7.951.487	0.16	888.230	4.091.530	0.22	869.760	4.499.214	0.19	1.105.653	5.371.586	0.21
DIC	ROJA	1.133.189	7.509.337	0.15	1.160.279	6.551.768	0.18	893.689	6.073.786	0.15	1.198.561	6.817.241	0.18	1.338.936	5.279.434	0.26	989.157	5.114.879	0.19			
Total	genera	14.522.893	87.463.673	0.17	10.673.044	61.900.591	0.17	11.930.484	75.704.117	0.16	11.549.107	61.367.507	0.19	5.932.374	32.675.814	0.18	11.193.680	51.931.434	0.22	5.736.038	29.292.507	0.20

Esto nos permite inferir que, o bien se está efectuando una mala práctica de exportación (*dumping*), o no se está reportando el precio correcto por un tema de ahorro de impuestos, donde la exportación de cebolla roja, en su mayoría, es de contrabando.

Cuando se analiza al detalle los montos exportados por empresas dedicadas a la cebolla roja, se puede apreciar la falta de constancia en las mismas. Más o menos, en promedio, realizan tres años de exportaciones y luego desaparecen del mercado. En la gráfica se puede observar este comportamiento irregular, lo que nos permite inferir que, probablemente, estas empresas desaparezcan o se liquiden para evitar la regulación de la SUNAT por el tema de la evasión de impuestos. Esto perjudica la posibilidad del agricultor de integrarse y de ser exportador, y queda esta actividad en manos de empresas inescrupulosas que asumen el riesgo de exportar contrabando y generan el bloqueo de otros países, dejando al agricultor, finalmente, a merced del mayorista.

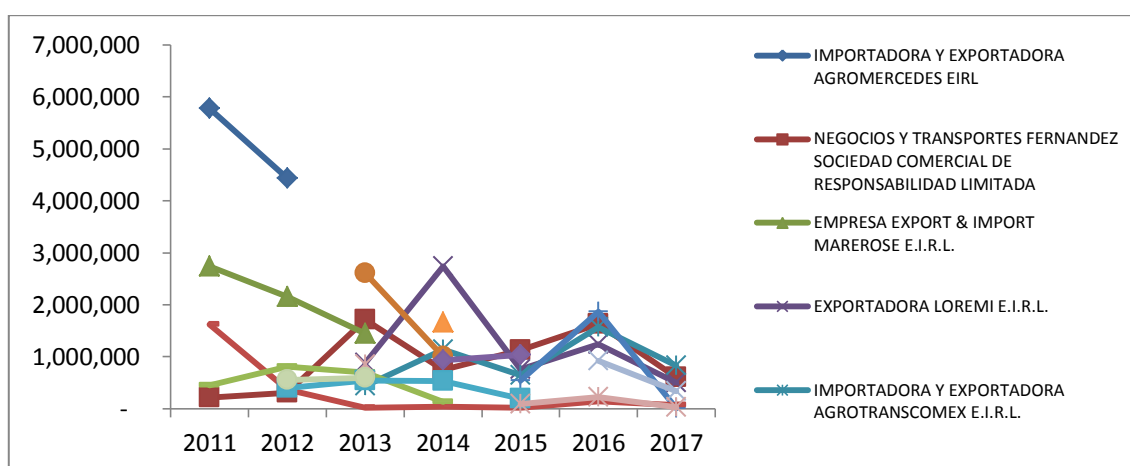


Gráfico 5. De las empresas exportadoras de cebolla roja. Dólares FOB exportados

Definición de precio

Tal como indican los productores, el precio de la cebolla es altamente variable y se mueve en función a la oferta y demanda. Como se puede apreciar en estos cuadros, en los que se tomaron los precios del Mercado Mayorista de Lima, como referencia, frente el volumen enviado, se puede apreciar cierta estacionalidad en el precio, especialmente, en los meses de abril, mayo y junio. Así mismo, podemos ver que el volumen de producción en los meses de abril mayo junio y julio, tiende a decrecer.

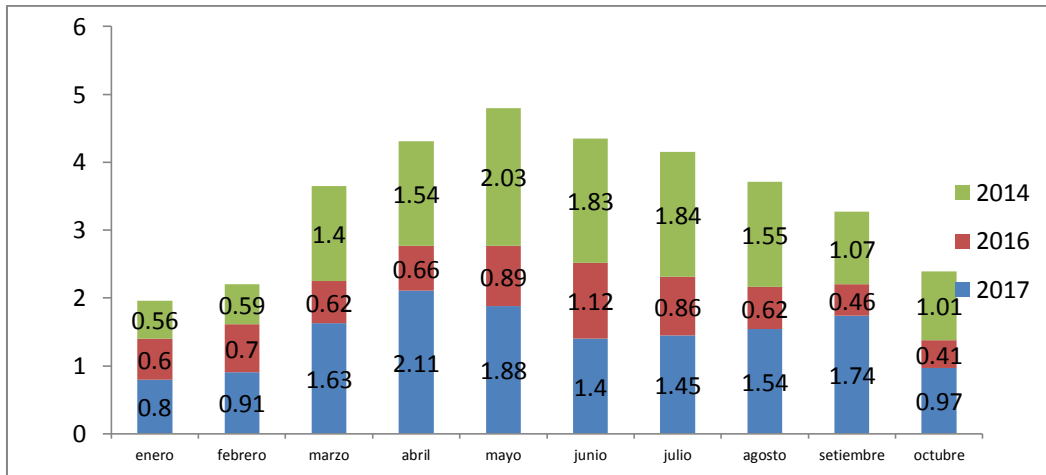


Figura 23. Precios de la cebolla: 2017-2016-2014
Fuente: Gran Mercado Mayorista de Lima www.emmsa.com.pe

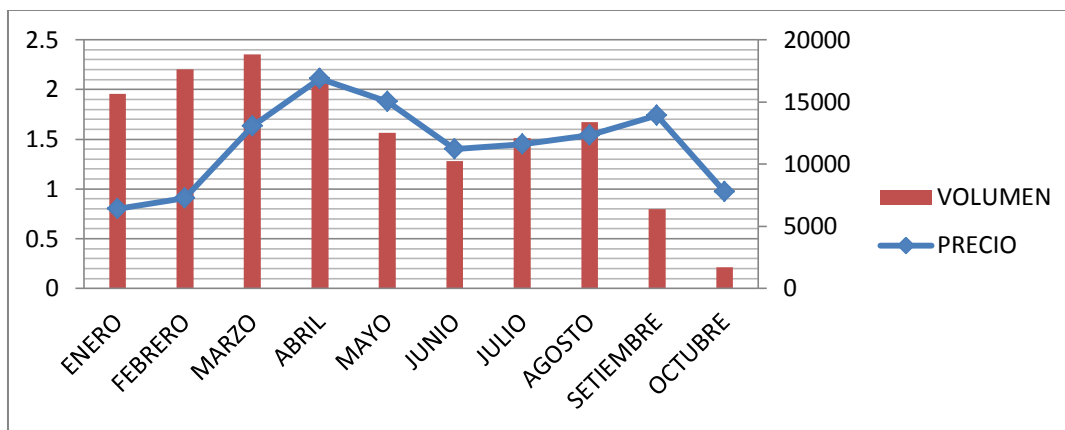


Figura 24. Precios vs. volumen ingresado 2017
Fuente: Gran Mercado Mayorista de Lima www.emmsa.com.pe

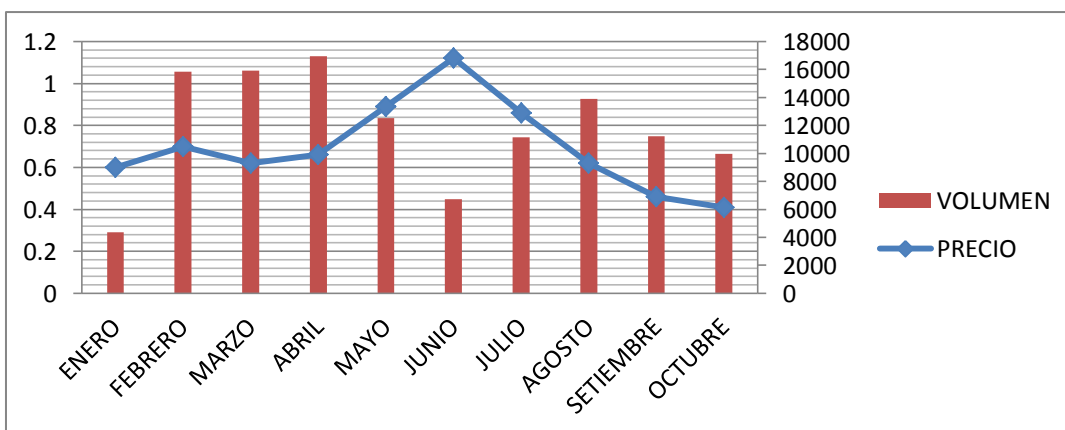


Figura 25. Precios vs. volumen ingresado, 2016
Fuente: Gran Mercado Mayorista de Lima www.emmsa.com.pe

Como se puede observar, a medida que el volumen ingresado es menor, el precio es mayor. Esto se debe a que la cebolla, al ser un cultivo transitorio, genera

periodos tanto de alta como de baja producción. También cabe señalar, que el comportamiento de la cebolla en cuanto a estacionalidad, es similar al de Colombia, considerado como el principal exportador. Veamos el siguiente gráfico:

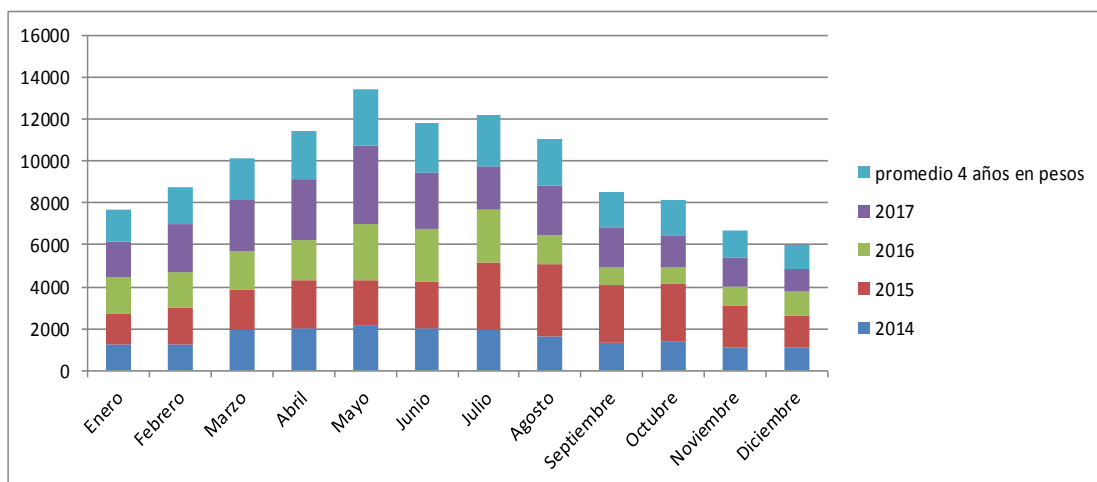


Figura 26. Precio al por mayor de la cebolla roja
Fuente: Corabastos

La variabilidad del precio de la cebolla a nivel mayorista es alta, sin embargo, comparada con la variabilidad de los precios de otros cultivos alternativos como el escabeche o tomate es más estable. El precio de la cebolla roja tiene una desviación estándar de 0.44.

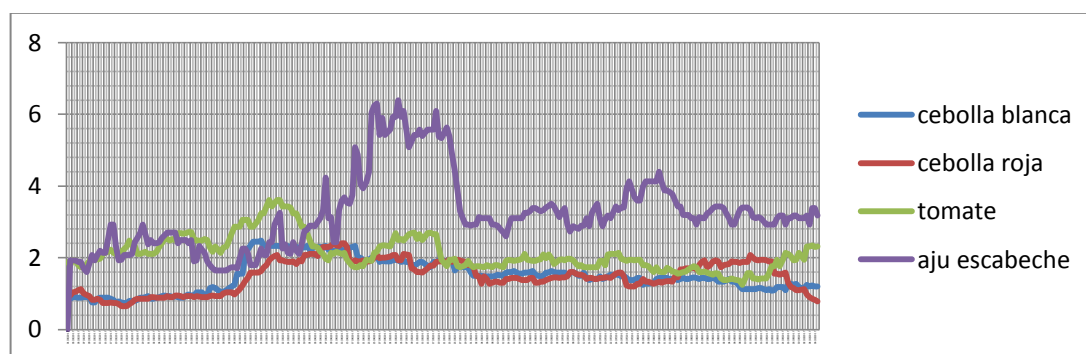


Figura 27. Variabilidad de precios mayorista 2017
Fuente: Gran Mercado Mayorista de Lima www.emmsa.com.pe

Un punto importante a resaltar, es que, al ser los comerciantes del mercado mayorista de Lima quienes mueven el precio de la cebolla, es posible que ellos puedan manipular el ingreso de los productos para generar una subida del precio y así favorecerse. La siguiente información, referente a la elasticidad del precio de la

cebolla, demuestra que un cambio en el precio no genera un decrecimiento local de la demanda.

Elasticidad de la demanda de la cebolla roja

A pesar de la variabilidad del precio, la cebolla roja presenta un coeficiente de elasticidad (valga la aparente contradicción) relativamente inelástico; es decir, el cambio porcentual en la cantidad demandada es menor que el cambio porcentual en el precio, tal como se puede apreciar en la siguiente tabla.

Tabla 13. Elasticidad del precio de la cebolla roja en Perú, por estrato

Estrato Bajo	Estrato Medio	Estrato Alto
-0.72	-0.77	-0.58

Fuente: <http://proyectos.inei.gob.pe/web/biblioineipub/bancopub/Est/Lib0095/0303.htm>

La interpretación del cuadro anterior nos permite inferir que, al ser la cebolla un producto base para la comida local, el consumidor puede pagar más para seguir usando el insumo en los platos tradicionales.

1.7. Análisis del entorno

1.7.1. Entorno económico

Exportaciones

De acuerdo al estudio *Análisis Integral de Logística en Perú – Producto Cebolla*, realizado por el Banco Mundial, en el caso de la Cebolla Roja, el comercio externo se realiza hacia países de la frontera por medio del corredor Arequipa – Zarumilla. Este corredor abarca desde las zonas de producción localizadas, principalmente, en Arequipa, aunque también en otras regiones costeras como Ica, Lima, Áncash, La Libertad, entre otras, hasta la frontera con Zarumilla-Aguas Verdes (Tumbes), que es el punto limítrofe con Ecuador.

Gran parte del comercio de cebolla realizado entre Perú y los países limítrofes (principalmente Ecuador y Colombia), no se encuentra bien reportado y adolece de información en términos de contratos formales de compra y venta. En efecto, ninguno de los diez principales exportadores de cebolla, si hablamos de volumen, realiza exportaciones por este canal. Por ello, este corredor no constituye una ruta prioritaria en términos de comercio exterior.

Una modalidad de comercio muy común en este corredor es que los importadores ecuatorianos o colombianos traen sus vehículos de carga hasta territorio peruano, y compran directamente a pequeños productores y mercados mayoristas. Una vez consolidado el envío, trasladan su camión nuevamente hacia el país de origen. De esta forma, todo el manejo logístico estaría en manos de agentes extranjeros.

Este corredor corresponde, exclusivamente, a la cebolla roja arequipeña. Respecto a este cultivo, la producción promedio en la campaña fue de 7000 kilogramos, destinados principalmente al consumo local, aunque existe una pequeña proporción de exportación (alrededor del 20 %) a Colombia, Chile y Ecuador por vía terrestre.

Vale recalcar que, debido a que se trata de paso de frontera, no existe un costo de logística de exportación per se, sino que, si el camión cuenta con un permiso transfronterizo de tránsito. Por otro lado, los costos se calculan bajo el supuesto de que el vehículo de carga cuenta con este permiso; de no ser así, el producto debe ser descargado en la frontera y vuelto a cargar en un vehículo con licencia ecuatoriana, de modo que llega, inclusive, a duplicar los costos de carga y descarga.

Los trámites documentarios necesarios para exportación son: permiso de transporte transfronterizo; certificación fitosanitaria de Senasa; certificación de refrigeración de Senasa; y, certificado de origen.

Comercio local

Según la tesis elaborada por Apacho, Caballero y Miranda planeamiento estratégico de la cebolla en el Perú 2017, el mercado local se constituye de la siguiente manera: “Los mercados de productos hortofrutícolas, en este caso el de la cebolla de consumo interno (cebolla roja), están organizados de manera tradicional. De acuerdo con ello, no se han producido cambios sustanciales en el proceso de

producción y este se caracteriza por contar con infraestructura física insuficiente. Por lo general, se trata de estructuras ineficientes en cuanto a los siguientes requerimientos:

- a) servicio de manipuleo,
- b) conservación,
- c) pesaje, y
- d) almacenamiento.

Por su parte, la estructura de ventas establecida se sostiene en tres actores:

- a) el productor,
- b) el mayorista, y
- c) el minorista-detallista.

Posteriormente, los pequeños minoristas son los encargados de abastecer a los siguientes locales comerciales:

- a) mercados menores,
- b) puestos callejeros,
- c) micro mercado, y
- d) tiendas de barrio

La cadena de distribución de la cebolla en el mercado nacional depende de la forma en que se vincula el productor con los consumidores finales. Esto ocurre mediante una intrincada red de distribución en la que participan, además, otros actores, tales como: acopiadores, mayoristas, transportistas y minoristas-detallistas”.

1.7.2. Cultural

El *boom* de la gastronomía peruana.

De acuerdo al artículo del 2009 del Comercio Perú, la gastronomía peruana Una economía de gran escala, escrito por Luis Felipe Gamara “la gastronomía peruana, en 2009, ya representaba el 4,2 % del PBI. La gastronomía es una cadena productiva que va desde la chacra hasta los productos manufacturados y, dentro de ella, la cebolla roja es un elemento clave en la cocina peruana, especialmente, en el plato bandera: el cebiche, donde la cebolla es un ingrediente totalmente indispensable (Gamarra, 2009)”.

De acuerdo a lo mencionado por Gastón Acurio, reconocido empresario peruano y referente de la gastronomía nacional, este auge impacta en el campo dado que no existe una cocina peruana sin industria agropecuaria. Desde 2006, el Perú recibe reconocimientos internacionales importantes en el campo de la gastronomía y permite que, en el exterior (y localmente también), su cocina sea valorada. En 2006, el galardón más importante fue la declaración de Lima como «Capital Gastronómica de América», distinción otorgada en la Cuarta Cumbre Internacional de Gastronomía Madrid Fusión, 2006. Más adelante, en 2016, el Perú nuevamente fue nombrado como «Principal destino culinario en los World Travel Awards 2016», por quinto año consecutivo. Esta coyuntura trajo como consecuencia una revaloración local de la comida y generó mayor oportunidad de consumo de los platos peruanos, incremento de consumo local e internacional.

La atención de los turistas se ha centrado tanto en la gastronomía peruana, que ha originado la creación de tours gastronómicos. Las cifras del estudio de Arellano indican que, “en 2008, el turista consumió, en el Perú, alimentos por un valor de USD 431 millones. Por otro lado, también hay que considerar que el turismo gastronómico solo representa el 5 % del turismo nacional. Las divisas obtenidas por este rubro habrían alcanzado, entonces, los USD 120 millones durante 2008, en base a la información de la Cámara de Comercio de Lima”..

Oportunidades de la cebolla roja

De acuerdo a la publicación de Apega el boom Gastronómico del 2013, El avance de la gastronomía muestra actores con perfiles diversos. Por un lado, se observa que lo gastronómico deja de ser un asunto de negocios individuales, para convertirse en un tema de cadenas. Por ejemplo, el Grupo, Acurio cuenta con 32 restaurantes en 12 países (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Bolivia, Ecuador, Estados Unidos, España, México, Panamá, Venezuela y Perú), que promueve nueve marcas: Astrid y Gastón, Tanta, La Mar, Madam Tusán, Los Bachiche, Panchita, entre otras. Es así que la cebolla roja encuentra una oportunidad de exportación en este contexto, especialmente en países como Colombia, Ecuador y Chile.

Patrones locales de consumo

De acuerdo al *Estudio Nacional del Consumidor Peruano 2009 y 2011*, de Arellano, el 64 % de los peruanos prefiere la comida criolla. De ese porcentaje, el 34 % prefiere el ceviche: un plato cuya base es la cebolla roja. Cabe mencionar que salir fuera de casa a comer es la actividad más recurrente (32 % de los peruanos) y, justamente, el segundo lugar que más visitan es la cevichería (29 %). Finalmente, el 34 % del gasto familiar está destinado a la alimentación. En virtud a las estadísticas podríamos decir, entonces, que la cebolla es un producto vigente y vital para la cocina local, puesto que está presente tanto en restaurants y como en todos los hogares peruanos (comida casera).

Cadenas agroalimentarias gastronómicas inclusivas

La gastronomía como, ente articulador con la chacra, busca no solo preservar la calidad de los ingredientes, sino que conserva y revaloriza la biodiversidad. Además, promueve que se supere la tradicional distancia entre los productores y el mercado.

La Sociedad Peruana de Gastronomía (APEGA), desde 2007, congrega a gastrónomos, nutricionistas, centros de formación en cocina, dueños de restaurantes, cocineros, investigadores, enólogos y periodistas, cuyo propósito es trabajar junto con las universidades, los productores agropecuarios, los pescadores artesanales, comerciantes de mercados, Estado y la empresa privada. Uno de sus principales objetivos, actualmente, es revalorar el papel no solo del pequeño productor agrario y pescador artesanal en la cadena gastronómica, sino también el aporte de cocineros regionales, picanterías y vivanderas. Es así que nacen las denominadas «cadenas agroalimentarias gastronómicas inclusivas» (como un proyecto de APEGA, auspiciado por el BID FOMIN), con la finalidad de promover la articulación entre los pequeños productos y los comerciantes de mercados de abastos, junto con la demanda gastronómica, de modo que se pueda mejorar los canales de comercialización para que los productos, de la pequeña agricultura, lleguen al mercado en condiciones justas (a través de la innovación de los canales de comercialización de productos emblemáticos), para que el auge gastronómico beneficie a los pequeños productores y comerciantes de mypes, de mercados de abastos, y puedan llevar a cabo las siguientes actividades:

- Organización de ferias de productores.
- Modernización de mercados de abastos.
- Sistema de información emblemáticos.
- Gestión del conocimiento y monitoreo.

En este contexto, el pequeño agricultor de cebolla roja tiene también un espacio para vender el producto e integrarse verticalmente.

1.7.3. Político

Para el caso de la cebolla roja no existe una entidad pública o privada que busque agrupar a los agricultores, lo cual dista de otros cultivos como el café, cacao, papa, entre otros. Eso explica por qué la principal debilidad que tienen los agricultores es su baja capacidad de negociación para acceder a créditos y conseguir compradores importantes.

Por otro lado, de acuerdo a lo señalado por el Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI, 2015):

De acuerdo al informe de: INFORME NACIONAL SOBRE EL ESTADO
DE LOS RECURSOS FITOGENÉTICOS
PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACIÓN

La agricultura peruana constituye una economía de parceleros, en la cual el 85 % de los agricultores tiene parcelas con menos de 10 hectáreas, predominando las unidades productivas con un área entre tres y diez hectáreas (33 %). Existen 5.7 millones de predios rurales, de los cuales figuran inscritos en registro públicos solamente un tercio (1.9 millones), lo más grave, es que el minifundio sigue creciendo. El fraccionamiento de las parcelas en pequeños minifundios y su gran dispersión representan un límite a la eficiencia productiva, además eleva los costos de producción. Esta situación no es ajena para la cebolla, los productores de cebolla roja trabajan, en su mayoría, como minifundistas, dificultando la tecnificación y la utilización de economías de escala, que sin duda pueden proporcionar grandes eficiencias para el cultivo. Más del 90 % de productores cuentan con parcelas de hasta dos hectáreas. Al no contar con organismos, cooperativas y/o asociaciones, no se cuenta con la orientación necesaria para incrementar la producción.

El apoyo que ha tenido el Perú con respecto a su principal consumidor es, sin lugar a dudas, el Tratado de Libre Comercio (TLC), el mismo que también establece las reglas y los procedimientos de origen que deben cumplir los productos o

mercancías que sean comercializados entre Perú y EE. UU. Para que el producto se beneficie de las preferencias arancelarias establecidas en el TLC, debe ser procedente de los países signatarios del mismo, para el presente caso, debe ser procedente del Perú.

Asimismo, tenemos apoyo en los diferentes bloques económicos como son el NAFTA, CAN, Unión Europea, MERCOSUR los cuales representan una puerta para el apoyo a las exportaciones. Sin embargo, este apoyo solo beneficia a los grandes exportadores y no se ve reflejado en agricultor, pues, al final, este no se beneficia con el impacto que representa el precio generado por el exportador.

1.7.4. Legal

En el portal del Minag se encontró que, dentro del mercado regulado de exportación, la clasificación «extraseleccionado» y «seleccionado» requiere las siguientes condiciones mínimas para la cebolla (Minag, 2013):

Sanas: El bulbo no debe presentar enfermedades o afecciones de origen parasitario que impidan o limiten su aprovechamiento.

Secas: Libres de agua o exceso de humedad en la superficie de la cebolla.

Limpias: Libres de tierra, barro o residuos de algún elemento químico con que se ha tratado la planta.

Firmes: Presentar la rigidez normal del bulbo.

Bien formada: Debe ofrecer la forma característica del cultivo, pudiendo presentarse pequeñas desviaciones por crecimiento desigual de la cebolla.

1.7.5. Barreras de entrada

Las regulaciones sanitarias y fitosanitarias

Forman parte de las medidas para proteger la vida, la salud humana, animal y vegetal, frente a ciertos riesgos que no existen en el territorio del país importador. Los aspectos básicos que cubren estas regulaciones, en términos generales, son: el proceso de producción, uso de pesticidas y fertilizantes, inspecciones, certificaciones sanitarias y determinación de zonas libres de plagas y enfermedades.

El certificado fitosanitario

Es un documento oficial emitido por el SENASA. Certifica que las plantas y productos vegetales han sido inspeccionados de acuerdo con los procedimientos apropiados y que, prácticamente, son considerados libres de plagas cuarentenarias y

libres de otras plagas perjudiciales, sin dejar de tener en cuenta la actual regulación fitosanitaria del país importador. El Certificado Fitosanitario es un facilitador del comercio, pero no es un documento de negocio.

Capítulo 2

Cadena de valor del sector

La cadena de valor del sector de cebolla representa gráficamente el conjunto de actividades necesarias para facilitar la comercialización y consumo de las cebollas en áreas geográficamente alejadas de la producción. Involucra a todas las partes desde los insumos para producir hasta los actores que generan la venta del producto.

Como se puede apreciar en el siguiente gráfico la cadena de valor de la cebolla está compuesta por:

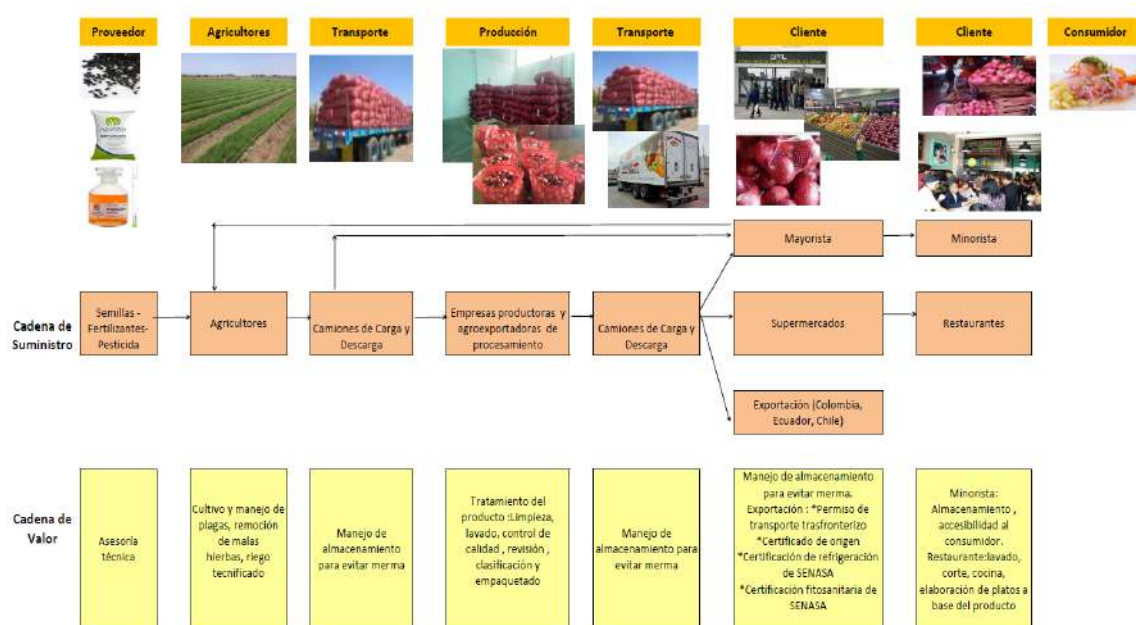


Figura 28. Cadena de valor de la cebolla

2.1. Proveedores de semilla, fertilizantes y pesticidas

Las tiendas especializadas cercanas a las zonas agrarias venden estos productos como insumo principal para el agricultor. Como se pudo apreciar en las encuestas, el 82 % de la asesoría que recibe el agricultor proviene de la tienda especializada, la cual es abastecida por un distribuidor especializado. El tratamiento de la semilla, la fórmula de fertilización y el tipo de pesticida a usar, es un conocimiento brindado por estos establecimientos. Cabe señalar, que estas tiendas también venden directamente al mayorista, quien le entrega los insumos al agricultor, ellos también impulsan la venta de los insumos ya que comprometen parte de la venta final y auspician al agricultor en la etapa inicial. Los agricultores también reciben asesoría en la misma chacra por parte de los mismos distribuidores de semilla, por ejemplo, en el norte, por parte de las empresas Semiagro, Alabama o Farmex (distribuidores de semillas híbridas). En esta parte de la cadena, las tiendas o distribuidores reciben productos y transferencia de tecnología por parte de las casas matrices, por ejemplo, Semiagro trabaja con Hazera en lo correspondiente a semillas, etc.

2.2. Agricultores

Los agricultores de cebolla roja, en el norte, se encargan de manejar el cultivo y obtener el mayor rendimiento por hectárea, de ahí deriva la necesidad de mejorar sus técnicas para incrementar la densidad por hectárea sin que se vea afectada la calidad del producto. Dependiendo del tipo de mercado a vender, sus productos deben tener las características de calidad valoradas en el mercado tales como: empaste, color, forma y que se forme un solo bulbo. El tipo de semilla utilizada, si tiene un manejo adecuado, influye en estos atributos. Así mismo, el agricultor invierte en tecnología de riego y distribución de fertilizantes, ya que existe un incremento en el rendimiento y la facilidad de manejo. La tecnificación es más utilizada por parte de los agricultores que poseen mayor hectareaje (> 3 ha). Del mismo modo, los agricultores les venden, en la misma chacra, a los acopiadores y a los exportadores.

2.3. Productores / acopiadores

Los centros de acopio, o productores, son un intermediario y se caracterizan por llevar a cabo labores de manipulación del producto, entre otros: acopio (como es lógico), selección, acondicionamiento, calibrado, envasado y paletizado, lo que da lugar a un aumento en su valor añadido. Estos productores preparan el producto para ser enviado a

supermercados, mayoristas y también para la exportación. No obstante, es importante señalar que, en determinado momento, se suele prescindir de este intermediario y toda la producción de la chacra es enviada a mercados mayoristas locales directamente.

2.4. Mayoristas

La mayor parte de la producción de cebolla en el país es destinada a los mercados mayoristas, según las encuestas a los agricultores de cebolla del norte. El destino de su producción, en un 90 % va al Mercado Mayorista y, casi un 40 % de la misma, al Gran Mercado Mayorista de Lima. El valor agregado es el almacenaje de grandes cantidades de cebolla destinados para abastecer a los mercados de abasto cercanos al consumidor y para la venta a los restaurantes, puesto que este producto es uno de los insumos principales de la comida peruana. Tal como se mencionó previamente, el mayorista tiene una relación particular con el agricultor ya que suele ser este quien financia las campañas o le brinda directamente la semilla para su producción.

2.5. Minoristas

Tanto los mercados de abasto como los supermercados, tienen el valor agregado de estar al alcance del consumidor. El valor agregado está también en el almacenaje y en la conservación de los mismos, así como en la presentación por kilos en redcillas dispuestas en espacios acondicionados al alcance del consumidor.

2.6. Restaurantes

Los restaurantes son una pieza clave en el consumo de la cebolla roja. Como se mencionó previamente, el boom gastronómico contribuye a la revaloración y uso de este insumo. El valor agregado también es la creación y preparación de platos con cebolla roja. Cabe señalar que, de acuerdo a las entrevistas hechas a los mayoristas, los restaurantes son los menos exigentes en atributos de calidad de la cebolla.

2.7. Exportación

La cebolla para exportación está destinada, en su mayoría, para los mercados de Colombia, Chile y Ecuador. En el caso de Lambayeque, la producción es enviada a Colombia y Ecuador (sin embargo, en los últimos años han puesto barreras legales para el

ingreso de cebolla a ese país). Tal como afirma el *Análisis integral de la logística en el Perú*, refiriéndose a la cebolla:

Los importadores de estos países suelen traer sus propios camiones al territorio peruano para recoger la cebolla ya sea directamente de la chacra o del productor acopiador, por ende, el manejo logístico de la exportación queda en manos del comprador extranjero.

2.8. Transporte

De acuerdo al estudio *Análisis integral de la logística en el Perú*, en el caso de la cebolla y a diferencia de otros cultivos atomizados como el café o la quinua, el transporte no es un componente de gran importancia en la cebolla, al representar poco más del 6.6 % del costo logístico.

Tal como se pudo corroborar con los agricultores visitados, en muchos casos la planta y el nodo productivo se ubican en el mismo espacio geográfico donde están los agricultores, por lo cual, el transporte no es requerido. Y según la información provista por los agentes encuestados en el mencionado estudio, el medio de transporte más utilizado en la fase de la chacra a planta, es el camión (80 %), luego, con una menor participación, las camionetas *pickups*, mientras que los exportadores, cuando están en la fase de «planta de producción a país de destino», utilizan camiones con facilidades de refrigeración. Dado que el cliente asume el transporte, este se adecua a las necesidades de acondicionamiento del producto.

Es importante señalar, que el transporte fronterizo de exportación suele tener un carácter informal, tal como hemos percibido en las plantas productoras/acopiadoras visitadas. El transporte, para exportación a la frontera, a menudo es realizado por transportistas informales sin permiso de tránsito transfronterizo y con una única unidad vehicular. Esto implica que el producto sea transportado en condiciones deficientes, destruyendo su valor y, en su llegada al paso de frontera, trasladar el producto a un camión con licencia del país limítrofe para poder continuar con el trayecto.

Reparto del valor en la cadena

En la siguiente gráfica, tomando como referencia los costos que se efectúan en la chacra, más el precio que coloca el agricultor, más los precios del minorista y del mayorista, se analizaron dos escenarios en diferentes años: el primero, cuando el precio está alto; y, el segundo, cuando el precio está bajo.

El objetivo de este análisis es observar quién pierde más con la variación de precios.

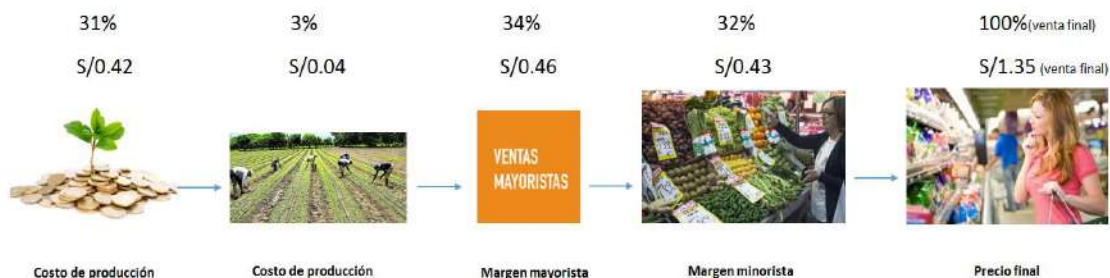


Figura 29. Margen al precio mínimo
Fuente: Minagri, 2009

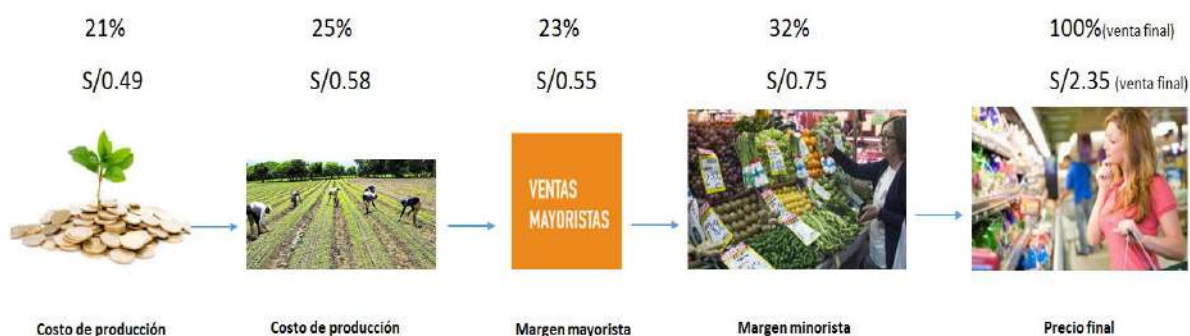


Figura 30. Margen al precio máximo
Fuente: Minagri, 2015

Como se puede apreciar, el actor que gana en la cadena es el mayorista, pues no solo mantiene un alto margen, sino que también es el que maneja mayor volumen. En contraparte, el agricultor es el más afectado con la caída de precios, lo que se constituye como una situación desafortunada que no afecta a todos en la cadena por igual.

Benchmarking con otras cadenas

Tanto Perú, como Colombia y Ecuador, tienen comportamientos similares dentro de la cadena, por ejemplo: sistemas atomizados, de crecimiento desordenado, producción para venta y no para autoconsumo, ausencia de difusión de investigación y desarrollo respecto a la cebolla, etc. La mayoría de los acuerdos en toda la cadena, sin embargo, se hacen de

forma verbal, lo que ocasiona mucho oportunismo a lo largo de toda la cadena. Cabe señalar que se rescatan algunas ventajas diferencias para cada país:

En Colombia, en lo que respecta a su relación con los proveedores, se encuentra una asociatividad entre los pequeños productores con el fin de generar buen volumen, calidad y cumplimiento para poder negociar mejor el precio final, lo que se refleja en una disminución de los costos y compras a escala. Existe un 36 % de los agricultores que utilizan semillas o plántulas certificadas, cuando en Perú se estima en un 20 %.

En Ecuador, el estado interviene mediante subsidio y en la actualidad presenta un bloqueo que impide la comercialización de cebolla de parte nuestra para ese país.

Sin embargo, la ventaja entre estos tres mercados la tiene Perú, pues es el país que tiene el mejor rendimiento por hectárea, al menos, un 80 % más que Colombia. Y no solo eso, sino que el costo de producción es inferior al que tienen los países vecinos.

Tabla 14. Costo de producción de cebolla

COSTO DE PRODUCCIÓN KG CEBOLLA USD			
Ítem	Perú*	Ecuador**	Colombia***
Rendimiento	37 Tm/Ha	20 Tm/Ha	22 Tm/Ha
Costo/Ha	5.7K	4.5 K	6.2K
Costo/Kg	0.15	0.23	0.28

*Fuente agraria 2012

**SINAGAP.AGRICULTURA.GOB.EC

***Fuente SIPA 2010

Otro aspecto importante de las cadenas es la capacidad de exportación. Las balanzas económicas son negativas en países como Colombia y Ecuador, razón por la cual no resultan ser una competencia para el Perú en términos de exportación. En efecto, Colombia es el destino de exportación de preferencia de cebolla roja del Perú, y de nuestros agricultores del norte. El siguiente gráfico explica la razón:

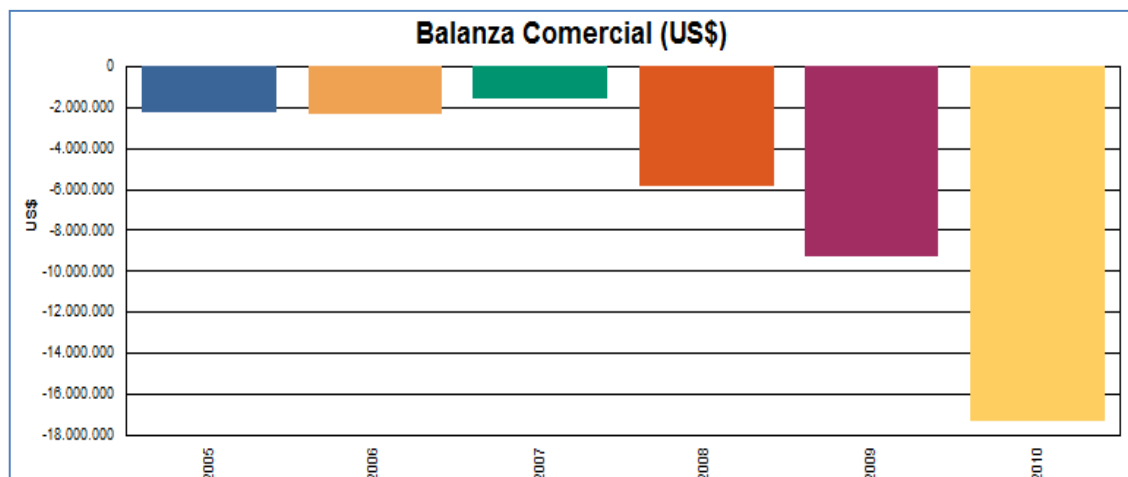


Figura 31. Balanza comercial de cebolla, Colombia.
Fuente: Agronet (MINAGRICULTURA)

Por su alta demanda y los bajos rendimientos, la cadena de la cebolla colombiana, a diferencia de la peruana, incluye a importadores que son, en su mayoría, peruanos.

Capítulo 3

Las 5 fuerzas competitivas del sector

3.1. Fuerza 1: Poder de negociación de los compradores y clientes

Los principales clientes, por lo general, son distribuidores mayoristas y productores que se encargan del acopio de la cebolla. El transporte es asumido por el cliente final dado que la transacción se realiza en la misma zona de producción. Sin embargo, cuando los precios bajan, los acopiadores pueden rentar medios de transporte asociándose y repartiendo el costo del camión. Los acopiadores deben de asumir los costos de mano de obra para tratar el producto y, a la vez, optimizar al máximo sus costos para alcanzar un nivel competitivo y participar en las licitaciones que les permita vender a las cadenas de supermercados mayoristas.

Definitivamente, el poder de negociación está concentrado en los mayoristas puesto que son ellos los que definen, en última instancia, el precio, (por ejemplo, el precio de la cebolla roja lo establecen los comerciantes del mercado mayorista de Lima). En ese sentido, la estructura de comercialización de la cebolla tiene una mayor influencia en el proceso de conformación de los precios finales, incluso más que la que ejercen los costos de producción. Los comerciantes mayoristas son, por lo general, grupos familiares en los que se encuentra incluido alguien que se dedica al transporte. Los mayoristas, además, financian frecuentemente al productor con insumos como la semilla y, en algunas ocasiones, con dinero en efectivo. Este financiamiento no implica que se defina un precio de compra a futuro, pues, finalmente, la producción se vende al valor definido por el mercado en ese momento. Según se ha podido apreciar en las encuestas realizadas, el mayorista es un impulsador clave en la cadena ante la falta de financiamiento bancario (el cual tiene índices muy bajos en este punto). El mayorista incurre en los riesgos que implica su rol, especialmente en la carga del producto, donde no se estila la contratación de ningún

tipo de seguro. Los mayoristas pueden tener influencia en la conformación del precio y pueden limitar el exceso de oferta de los productos con acciones como el de llevar ellos mismos las cebollas a los mercados para inducir una baja en el precio.

En cuanto a los minoristas, una vez que la cebolla es distribuida desde los mercados mayoristas a los mercados minoristas, las características del producto, así como su forma de embalaje, se mantienen constantes, vale decir, se mantienen en los costales en que fueron envasados inicialmente. El precio de los minoristas está determinado por los costos del transporte y el margen de utilidad que se incrementa mientras que las unidades se reducen.

Si consideramos que ellos tienen como cliente principal a los mayoristas, se puede deducir que el poder de negociación de los mismos es alto.

3.2. Fuerza 2: Poder de negociación de los proveedores

Dentro de los proveedores analizados, encontramos que los vendedores de fertilizantes presentan un poder bajo de negociación por tratarse de un *comodity*. El producto es fácilmente sustituible y existe mucha oferta de ellos. Sin embargo, al referirnos a los proveedores de semilla, nos encontramos con un panorama distinto puesto que el agricultor valora los atributos ofrecidos por sus semillas, pero, a su vez, considera que el financiamiento, en la mayoría de casos, se produce con dinero propio. Además, existe un rechazo medio a probar nuevas variedades y no ve el valor que le puede ofrecer una semilla híbrida certificada. Las empresas de semillas se han posicionado tanto en la ventana de siembra como en las calidades ofrecidas al agricultor. El grupo está ampliamente dominado por la empresa Hazera como semilla híbrida. Por otro lado, con respecto a las semillas de la variedad OP, cada agricultor tiene la posibilidad de producir su semilla, o comprarla a un precio 50 % menor que las otras. Para el caso de este tipo de semillas existe un temor generado por la variabilidad que presentan en cuanto a rendimiento, forma y color de estas variedades. Es importante resaltar que, si bien el poder de negociación hoy es bajo, de todos modos, hay oportunidades para explotar los beneficios de estandarización y rendimiento que ofrecen las semillas híbridas para los agricultores, lo cual se ve demostrado en la intención de compra positiva en la encuesta de concepto realizada en esta tesis.

3.3. Fuerza 3: Amenaza de competidores entrantes

Cuando las barreras de ingreso son bajas, puede dar lugar a que existan más interesados en el negocio de la cebolla, pero eso depende del precio. Los mayoristas indican que no se integran verticalmente por la variabilidad del precio, es decir, si baja el precio, pierden doble, además, perderían su capacidad de influir en el precio. Así mismo, la inversión en el cultivo de cebolla es baja y, como mencionaron los agricultores encuestados, la cebolla roja es fácil de cultivar. Si bien es alta la probabilidad de tener nuevos competidores, el cultivo de cebolla está tan atomizado que lo más frecuente es que se asocien entre los mismos productores.

3.4. Fuerza 4: Amenaza de productos sustitutos

La cebolla roja tiene un sabor único y es la base de la cocina local. Puede ser comparado al ají escabeche o ajo, sin embargo, dependiendo de los márgenes para el agricultor, se puede optar por realizar la siembra de otros cultivos como: maíz, sandía, tomate, escabeche, sin embargo, siempre habrá demanda, al menos localmente, para la cebolla roja. La posibilidad de que la cebolla sea sustituida, es baja.

3.5. Fuerza 5: Rivalidad entre competidores

La cadena de comercialización se origina en los productores (minifundio o pequeña parcela familiar). Allí se origina una gran cantidad de oferentes dispersos que se caracterizan por sus débiles estructuras de organización y por ser una baja influencia en los procesos de comercialización. Los agricultores venden en la misma chacra, según lo manifestado por aquellos que fueron entrevistados, y ninguno posee transporte propio. La cebolla es un sector bastante maduro, donde los productores que apenas tienen estudios secundarios, en su mayoría, cuentan con muchísimos años de experiencia y siempre están autoaprendiendo metodologías de siembra, formas de cosechar la cebolla y aplicando nuevas técnicas de acuerdo a su experiencia. Por esa razón, utilizan semillas fáciles de cultivar con la menor inversión posible.

La comercialización de los productos se da de manera natural, el comprador llega directo a la chacra y establece el precio del mercado. Como se ha podido apreciar en el capítulo II, la variabilidad de precios solo afecta al agricultor por tener el menor poder de negociación, a pesar de que es el más afectado cuando los precios bajan. El agricultor se

queda en la chacra y no da un paso más para integrarse, lo cual limita en mayor medida su poder de negociación, el mismo que, de manera natural, ya es bastante bajo.

Análisis del sector

Para analizar el sector de la cebolla roja fresca, se utilizaron herramientas de análisis tales como la matriz FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades, amenazas); la matriz PEYA (matriz de posición estratégica y evaluación de la acción); y, la Matriz de evaluación de factores internos (MEFI).

Mediante estas herramientas, resumiremos la principales fortalezas y debilidades del sector de la cebolla, examinando cada uno de los factores y asignándole un valor del 1 al 4.

Tabla 15. Fortalezas y debilidades

Fortalezas	Peso	Valor (4 fortaleza mayor, 3 fortaleza menor)	Valor Final
Clima propicio para el cultivo de cebolla desde Piura hasta Arequipa	10%	4	0.4
Se logra alcanzar altos rendimientos en todas las zonas productoras en comparación a otros países limítrofes (Colombia y Ecuador)	3%	4	0.1
Producción abastece consumo interno y exportación	3%	4	0.1
Cebolla se produce durante todo el año	10%	4	0.4
Demanda alta de cebolla roja para platos peruanos	3%	4	0.1
Baja elasticidad de precio para la cebolla	10%	4	0.4
Zonas productoras con recursos hídricos.	10%	4	0.4
Competitividad en costos en comparación con países limítrofes (Colombia y Ecuador)	4%	4	0.16
Total			2.06

Debilidades		Valor (2 debilidad menor, 1 debilidad mayor)	Valor Final
El agricultor recibe el margen más bajo	4%	1	0.04
Alta sospecha de dumping y contrabando en las exportaciones	4%	1	0.04
Alta atomización de Tierra de cultivo de la cebolla. Agricultura atomizada con falta de implementación en buenas prácticas agrícolas	10%	1	0.1
Falta de entidades gubernamentales / financieras que financien al agricultor	4%	1	0.04
Sector poco estructurado en fase incipiente de desarrollo, falta de sociedades	4%	1	0.04
Baja rentabilidad del agricultor cuando el precio baja o cuando ocurren desastres naturales., es el más vulnerable ante factores externos	10%	1	0.1
Falta de capacidad técnica	4%	1	0.04
Información estadística deficiente o no real por contrabando	1%	1	0.01
Los productores en su mayoría no están trabajando con semillas certificadas solo el 20% las utiliza, lo cual limita el rendimiento	4%	1	0.04
Falta de centros de acopio y manejo de post cosecha para acceder a mercados especializados.	4%	1	0.04
Total			0.49
Fortalezas y Debilidades			2.55

De acuerdo con la metodología, los puntajes ponderados totales por debajo del 2,5 son organizaciones internamente débiles; mientras que los puntajes por encima del 2,5 indican una posición interna fuerte. Si trasladamos esta herramienta para analizar organizaciones agrícolas y analizar el sector de la cebolla roja, el resultado nos permitirá entender los factores controlables que pueden ser manejados por los integrantes de la cadena y por el influyente entorno externo, como el que representa el Estado, por ejemplo, y la

protección que este brinda al agricultor, la regulación tributaria para la exportación, el financiamiento para el agricultor, la capacitación técnica para los mismos y el hecho de impulsar el sector promoviendo el uso de semillas que permitan mantener la ventaja competitiva de tener el mejor rendimiento y de impulsar iniciativas para asociar a los pequeños agricultores.

Matriz de evaluación de factores externos (MEFE)

Esta herramienta sirve para identificar las oportunidades que podrían beneficiar el sector, así como las amenazas que deben evitarse.

Tabla 16. Amenazas y oportunidades

Amenazas	Peso	Valor (del 1 al 4, siendo 4 muy bien preparado y 1 muy mal preparado)	
Fenómenos de Climatológicos (el niño)	10%	1	0.1
Barreras de ingreso de products peruanos al Ecuador por contrabando y prácticas de dumping	8%	2	0.15
Posible mejor de rendimiento por mejora de semillas y tecnología en países importadores	5%	4	0.2
Acumulación de poder en los mayoristas	8%	1	0.075
TLC sólo beneficia economías de escala	5%	2	0.1
Dependencia del Mercado Mayorista de Lima para fijación de precio	5%	1	0.05
			0.675
Oportunidades	Peso	Valor (del 1 al 4, siendo 4 muy bien preparado y 1 muy mal preparado)	
Tendencia creciente de cebolla roja en el mundo. Comida peruana conquista mercado extranjero.	15%	4	0.6
Mas países accesibles en el mundo para exportar cebolla	15%	2	0.3
Oportunidades para mejorar rendimiento con inversión en semillas mejoradas	20%	4	0.8
Demanda internacional de cebolla en países vecinos con una balanza comercial negativa.	10%	3	0.3
			2
		Total	2.675

El valor obtenido es de 2,675, siendo el promedio 2,5. En una organización, el valor máximo que se puede obtener es el 4, lo cual significa que se está respondiendo exitosamente a las oportunidades que le presenta el mercado, las aprovecha y neutraliza las amenazas del entorno existente en la industria. En el caso del sector de cebolla roja existen buenas oportunidades de mercado para ella ante la ausencia de competidores y permite que el Perú y sus agricultores puedan no solo abastecer la demanda local sino la extranjera.

Con los puntajes obtenidos de ambas matrices, se puede determinar las decisiones oportunas para este tipo de mercado.

Tabla 17. Matriz interna externa

	Fuerte (3 a 4)	Promedio (2 a 2.99)	Débil (1 a 1.99)
Alto (3 a 4)	I Invertir Intensivamente para crecer	II Invertir Selectivamente y Construir	III Desarrollarse para mejorar
Medio (2 a 2.99)	IV Invertir Selectivamente y Construir	V Desarrollarse Selectivamente para mejorar	VI Cosechar o desinvertir
Bajo (1 a 1.99)	VII Desarrollarse selectivamente y construir con sus fortalezas	VIII Cosechar	IX Desinvertir

El puntaje ponderado de la matriz de evaluación interna y externa resulta ser 2,55; 2,66, ubicándonos en el cuadrante V, lo cual implica que la estrategia recomendada para trabajar en el sector de la cebolla roja fresca es la de desarrollarse selectivamente para mejorar. En ese sentido, lo que prescribe la metodología desarrollada por McKinsey es que «se debe retener y mantener», por ello, las estrategias deben estar asociadas a penetrar en el mercado y desarrollar productos.

Matriz de posición estratégica y evaluación de la acción (PEYA)

Para complementar el análisis, se utilizará la matriz PEYA utilizada para determinar la apropiada postura estratégica de una organización. La matriz tiene dos ejes que combinan los factores relativos de la industria, es decir, la «fortaleza» de la industria, en nuestro caso vendrían a ser el sector y la estabilidad del entorno. También hay otros dos ejes que cambian la fortaleza financiera y la ventaja competitiva de la organización, en este caso el eje central de la cadena, es decir, el agricultor de cebolla roja fresca. La evaluación de esta matriz da como resultado cuatro cuadrantes con una postura estratégica, básica, agresiva, conservadora, defensiva y competitiva. Para este ejercicio, la organización será el productor o agricultor de cebolla roja fresca.

Como se puede apreciar en la siguiente tabla, el resultado para el cuadrante x e y , es el siguiente:

Eje X: -1

Eje Y: 1,43

El puntaje se obtiene mediante el análisis y puntuación explicado en la siguiente tabla:

Tabla 18. Puntaje obtenido mediante el análisis

Estabilidad del Ambiente (EA)		Valor del 1 al 6 (1 peor , 6 mejor)	-4.7
Cambios tecnológicos		5	
Tasa de inflación		5	
Variabilidad de la demanda		5	
Escala de precios de productos competidores		5	
Barreras para entrar en el mercado		4	
Presión competitiva		4	
Elasticidad de la demanda		5	
Fuerza financiera (FF)		Valor del 1 al 6 (1 peor , 6 mejor)	3.7
Rendimiento sobre la inversión		4	
Apalancamiento		2	
Liquidez		4	
Capital de trabajo		4	
Flujos de efectivo		5	
Facilidad para salir del mercado		5	
Riesgos implícitos del negocio		2	
Fuerza de la Industria (FI)		Valor del 1 al 6 (1 peor , 6 mejor)	3.0
Potencial de crecimiento		3	
Potencial de utilidades		4	
Estabilidad financiera		4	
Conocimientos tecnológicos		2	
Aprovechamiento de recursos		2	
Intensidad de capital		2	
Facilidad para entrar en el mercado		5	
Productividad, aprovechamiento de la capacidad		2	
Ventaja Competitiva (VC)		Valor del 1 al 6 (1 peor , 6 mejor)	-1.6
Participación en el mercado		3	
Calidad del producto		4	
Ciclo de vida del producto		2	
Lealtad de los clientes		0	
Utilización de la capacidad de la competencia		1	
Conocimientos tecnológicos		1	
Control sobre los proveedores y distribuidores		0	

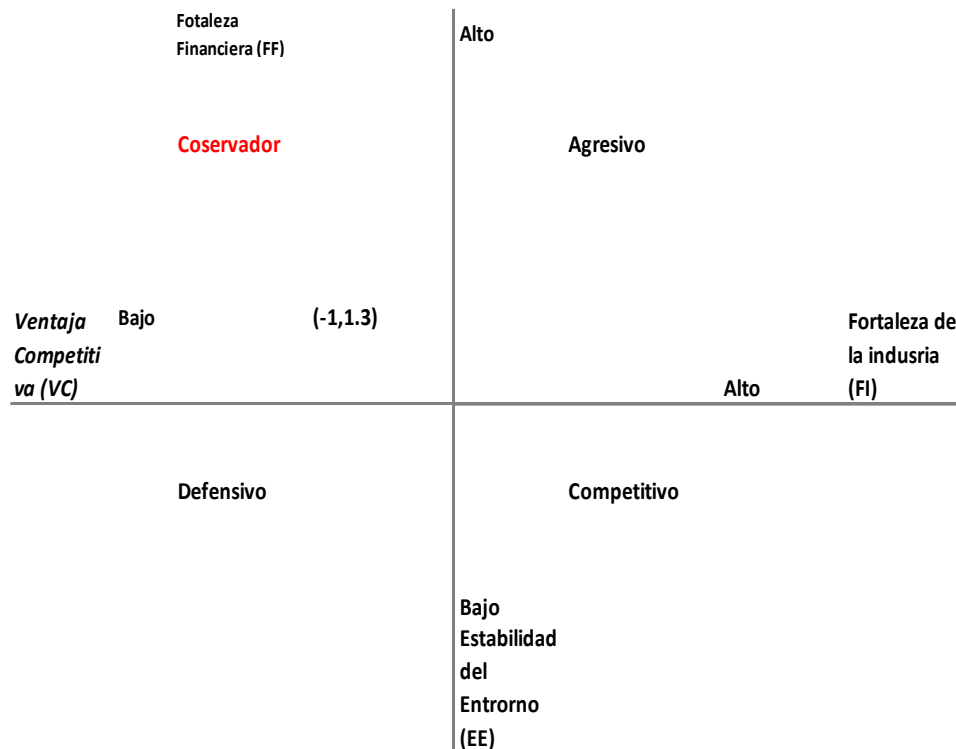


Gráfico 6. Matriz PEYA

El estar en el cuadrante conservador implica que la organización en, este caso, los agricultores, pueden hacer cosas mejores que sus competidores y capturar mercados. La estrategia recomendada para este cuadrante es la segmentación de mercados y la diversificación global, enfocándose en grupos específicos de compradores para líneas de productos. Ante ello, se recomiendan las siguientes estrategias en consistencia con el análisis previo.

- a) Explotar fortaleza para aprovechar oportunidad:
 - Ingresar a nuevos mercados que demanden cebolla fresca y aprovechar acuerdos comerciales.
 - Impulsar el consumo de la cebolla mediante organismos nacionales (ejemplo, APEGA).
- b) Confrontar fortaleza para neutralizar amenaza.
 - Aprovechar acuerdos comerciales con otros países diferentes a los que existen bloqueos.
- c) Buscar oportunidad para neutralizar la debilidad.
 - Potenciar integración de productores de cebolla disminuyendo minifundios.

- Incentivar la exportación adecuada y legal mediante incentivos a exportadores.
 - Desarrollar puertos en el norte: Paita.
- d) Desarrollar para evitar amenaza.
- Incentivar financiamiento privado y público para agricultores de cebolla.

CONCLUSIONES

- a) El precio final de la cebolla y los volúmenes es el que va a determinar cuál actor de la cadena es el que se quedará con el mayor valor. Es decir, un minorista tiene un margen a favor, independientemente del precio del 32 %, pero, los volúmenes que manejan, son bajos. Por el contrario, un mayorista, sin importarle si el precio es alto o bajo, percibirá un mayor margen por volumen. De este modo, el actor de la cadena más perjudicado cuando el precio es bajo, siempre es el agricultor.
- b) Un factor determinante en el margen de ganancia es la ventana de siembra que elige el agricultor. Vale decir que, al no tener precios estables a lo largo del año, los agricultores que siembran una sola vez durante los 365 días, están sujetos al precio del momento, el cual puede llevarlos a tener altos márgenes o una pérdida total.
- c) El actor de la cadena que aporta el mayor valor competitivo, es el acopiador, sobre todo, debido a la influencia que estos ejercen sobre el agricultor y el vendedor final. El acopiador puede ser el canal para la transferencia de tecnología y para la mejora de los procesos. Si los agricultores, en determinado momento, se asocian adecuadamente, podrían integrarse verticalmente y convertirse en acopiadores otorgándole un valor agregado al producto mediante la selección, la limpieza y el empaquetado. Pueden decidir a quién venderle o en qué licitaciones participar.
- d) Las principales barreras para el desarrollo del sector, principalmente, están en la agricultura atomizada. Una amenaza concreta para el sector son el contrabando y el débil control gubernamental que desencadena el bloqueo por parte de países importadores como Ecuador. Esta falta de regulación también impide la integración del agricultor, dentro la cadena de valor, por la distorsión de precios y la competencia

desleal para exportar. Otra barrera, o debilidad, es la falta de conocimientos técnicos por parte del agricultor para incrementar el rendimiento de su siembra.

- e) Para desarrollar este sector, es recomendable, diversificar los mercados. Si bien el comercio local es cautivo, se puede impulsar aún más la exportación, pues, aún hay espacio para crecer en países como EE. UU., Brasil y España.

RECOMENDACIONES

Recomendaciones para Instituciones Financieras

1. Sugerimos que las instituciones financieras revisen este estudio para diseñar productos especializados para los agricultores. De modo que estos no solo inviertan sus recursos en la siembra de la chacra, sino que se puedan integrar en la cadena logística y así poder vender un mayor volumen sin depender de los demás actores de la cadena. Tanto el estado, como las instituciones privadas, deben crear productos de financiamiento para agricultores que incluyan incentivos para la exportación. Esto permitirá, también, regular el contrabando.

Recomendaciones para Proveedores

2. El agricultor de cebolla roja está dispuesto a pagar un precio superior por la semilla si esta le garantiza un mayor rendimiento. Se trata de una oportunidad para las distribuidoras de semilla, de modo que, en asociación con el estado, puedan promover entrenamientos y capacitación especializada para los agricultores.
3. La capacitación técnica que más valora el agricultor es la relacionada con la densidad de siembra o el rendimiento. Tener un producto de calidad con estándares requeridos en cuanto a color, tamaño empaste, lo puede hacer más competitivo para vender a supermercados mayoristas y para la exportación.
4. El gran desafío en el sector es buscar la mejor rentabilidad durante todo el año y que esta sea sostenible para los agricultores. Para ello, es necesario renovar las variedades de semilla sembradas localmente y capacitarse de manera constante en las nuevas, sobre todo, en aquellas que aseguren el mercado nacional e internacional. En ese sentido, los proveedores cumplen un rol importante en la actualización de nuevas semillas para la producción de los agricultores. El estado puede y debe promover estas actualizaciones.

Recomendaciones para el Estado

5. Es necesario que el estado promueva e impulse la asociatividad entre agricultores, pero eso no impide que los agricultores empiecen a realizarlo por su cuenta, lo cual les permitiría balancear el poder de la cadena, negociar precios y reducir los costos. Asimismo, les permitiría tener más de una siembra en el año y compartir riesgos cuando los precios bajen.
6. La única forma de crecer en un mercado maduro, es buscar mayores oportunidades de consumo. Dado que el mercado local de la cebolla roja tiene un comportamiento estable, se sugiere continuar este estudio para revisar las posibilidades de integrar al agricultor (especialmente a los agricultores del norte, por la cercanía geográfica con Colombia) en la cadena productiva, de modo que estos puedan exportar sin muchas complicaciones. El boom gastronómico en Latinoamérica promueve un mayor consumo final y representa una oportunidad para los agricultores peruanos. También se puede seleccionar mercados en donde se puedan aprovechar acuerdos comerciales, eso incrementará la competitividad del sector pues forzará el cumplimiento de estándares del producto en base a tamaño, forma y color de la cebolla.
7. El estado tiene un rol clave en asociarse con instituciones financieras para soportar económicamente a los agricultores, así como también asociarse con proveedores para capacitar a los agricultores. El estado como integrador de la cadena puede ser el catalizador que impulse el valor agregado de este producto.

Recomendaciones para los Agricultores

8. Los agricultores no están organizados, es decir, no son una sola organización que toma decisiones consensuadas, la única forma que lo logren es en la medida que se asocien entre ellos, dividiendo así los riesgos de la inversión, teniendo mayor poder de negociación con los demás miembros de la cadena, siendo así menos vulnerables a los impactos generados por la variabilidad del precio
9. La inversión en buenos insumos genera un producto con alto valor agregado, recomendamos revisar el retorno generado por semillas híbridas vs. el retorno generado por semillas informales. El comprar insumos en distribuidores reconocidos le da acceso a mayor conocimiento técnico para el tratamiento de sus cultivos de cebolla.

BIBLIOGRAFÍA

- CGRFA-13/11/INF.13, (2011). *Strengthening seed systems: gap analysis of the seed sector*. Commission on Genetic Resources for Food and Agriculture. Thirteenth Regular Session. Rome, 18-22 July 2011.
- D'Alessio Ipinza, Fernando A. *El proceso estratégico, un enfoque de Gerencia*.
- Fernández Massó, Lidia. Estudio de mercado sobre fertilizantes en el Peru (pagina 12)
- Fernández Massó, Lidia. Estudio de mercado sobre fertilizantes en el Peru (pagina 13)
- Fernández Massó, Lidia. Estudio de mercado sobre fertilizantes en el Peru (pagina 19)
- INIA, Instituto Nacional de Innovación Agraria. (2010). *Plan Estratégico Institucional 2010 - 2014*. Proyecto Modernización del Sistema de Investigación Agraria para la Competitividad. Oficina General de Planificación - Oficina de Planeamiento INIA. Lima, Perú. Marzo 2010.
- INIA-Programa Especial de la Autoridad en Semillas (PEAS)
- Minot, M y Smale, M. (2007). *Seed Production*. En: Seed development programs in sub-Saharan Africa: A review of experiences. Rockefeller Foundation Nairobi, Kenya
- Minagri. (2013). *Principales aspectos agroeconómicos de la cadena productiva de la cebolla*. Lima, Perú: Ministerio de Agricultura y Riego.
- Ortiz Palacios R. Efecto de la fertilización N-P-K en el rendimiento de cuatro cultivares comerciales de cebolla roja (*Allium cepa* L.) bajo riego por goteo. Año 2012 pag. 3
- Ortiz Palacios R. Efecto de la fertilización N-P-K en el rendimiento de cuatro cultivares comerciales de cebolla roja (*Allium cepa* L.) bajo riego por goteo. Año 2012 pag. 22
- Programa Especial de la Autoridad en Semillas (PEAS)
- Parkin M. (2014). *Microeconomía*. Séptima Edición.

Web:

Boom gastronómico peruano al 2013. Recuperado de:
<http://archivo.elcomercio.pe/economia/negocios/gastronomia-peruana-economia-gran-escala-noticia-344968>
http://www.consuladoperuroma.it/doc/libros_dig/boom_gastronomico_peruano_al_2013_web.pdf

Fernandez, L. (21 de Enero de 2013). *Estudio de mercado de fertilizantes en el Perú*. Recuperado de:
<http://www.fertilizando.com/estadisticas/estudiomercadofertilizantesperu.pdf>

Gamarra, L. (21 de Setiembre de 2009). *El Comercio*. La gastronomía peruana: Una economía a gran escala: Recuperado de:
<http://archivo.elcomercio.pe/economia/negocios/gastronomia-peruana-economia-gran-escala-noticia-344968>

Hernández, J. (12 de Diciembre de 2017). *Ministerio de Agricultura y Riego (Minagri)*. Recuperado de:
<http://www.minagri.gob.pe/portal/463-seminario-semillas/9904-las-semillas-en-el-peru>

Minagri: <http://minagri.gob.pe/portal/datero/463-seminario-semillas/9904-las-semillas-en-el-peru>.

<http://www.munlima.gob.pe/images/descargas/gerencias/GDE/guia-de-formalizacion/Guia-para-la-competitividad-de-Mercados-de-Abastos.pdf>

<http://www.apega.pe/noticias/prensa-y-difusion/el-aporte-economico-de-la-gastronomia-en-el-peru.html>

http://www.consuladoperuroma.it/doc/libros_dig/boom_gastronomico_peruano_al_2013_web.pdf

ANEXOS

EXPORTADOR	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Total general
DE RESPONSABILIDAD LIMITADA								
• NEGOCIOS E INVERSIONES JSB E.I.R.L.							474,550	474,550
• AGRO EXPORTADORA GAVIRIA SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA						324,450	141,568	466,018
• NEGOCIOS ALARCON DIAZ EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA							456,606	456,606
• IMPORTADORA EXPORTADORA MABRAKS S.A.C.				33,228	315,866	97,201	7,050	453,345
• EXPORT E IMPORT SERVIGRAN SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	325,647	127,215						452,862
• NEGOCIACIONES INTERNACIONALES ECUAPECO S.A.C	241,831	203,969						445,800
• AGROCAMPO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA					60,115	309,462	66,228	435,805
• ORDOÑEZ CUTIPA ELVIRA	3,024	8,528	50,935	67,219	71,802	106,012	90,141	397,661
• COMERCIAL KELLYTA SOCIEDAD ANÓNIMA CERRAD	332,384	63,576						395,960
• IMPORT.Y EXPORT. GUIDO FRUTS S.R.L.		82,302	161,093	82,960	32,276			358,631
• COMERCIALIZADORA PAMIGE E.I.R.L.						300,820	36,050	336,870
• CAMPOS VINCES LEONARDO	314,981	11,759						326,739
• IMPORT Y EXPORT AGRINOVA BMI S.R.L.					157,602	88,036	45,089	290,727
• MACHICADO APAZA MARIA ELENA	10,863		229,778	22,328	1,237			264,206
• IMPORT & EXPORT AGROS DEL NORTESUR E.I.R.L.				19,538	61,269	90,599	91,476	262,882
• IMPORT EXPORT POLU E.I.R.L.				239,647	10,560			250,207
• COMERCIALIZADORA CHALA INTERNACIONAL S.A.C		162,726	56,348					219,074
• DELSOL PERU S.A.	106,855	110,274						217,129
• AGROINDUSTRIAL VILBO & BOULANGGER EXPORTADORA IMPORTADORA SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA	126,304	37,785	45,085				209,174	
• EMPRESA DE INVERSIONES INTERNACIONALES JOBETR E.I.R.L.		36,098	171,346				207,444	
• COMERCIO EN GENERAL VENMAR IMPORT EXPORT SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA	5,440		200,224				205,664	
• ESCOBAR DE LLANOS ROSA	2,025		200,116	1,246				203,387
• EXPORT E IMPORT SERVIGRAN SOCIEDAD COMER	174,910							174,910
• EXPORT IMPORT ROMECOR E.I.R.L.		96,106	69,989					166,095
• EXPORTADORA E IMPORTADORA NAJSON EIRL				18,308	62,153	66,792		147,253
• NEGOCIACIONES LULUMI S.A.C.					28,299	76,771	30,444	135,514

EXPORTADOR	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Total general
• IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES PRODALIM EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	44,874	84,483					129,357	
• AGRONEGOCIOS INTERNACIONALES JOSÉ S.R.L.		29,132	27,652	15,423	9,407	42,621		124,235
• INVERSIONES HUMALANTE EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA-INVERSIONES HUMALANTE E.I.R.L.	118,061	5,340				123,401		
• JUAREZ PEDRA CARLOS ALBERTO	118,818							118,818
• EXPOGROPERU SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA							118,014	118,014
• EXPORTADORA EL PARQUE PERU SAC			79,663	36,442				116,105
• CRUZ CHORRES HILBER DEL JESUS	106,709	4,504						111,213
• MENTOR SERVICE TRADE S.A.C.						103,138	8,000	111,138
• MOCHICA AGRO EXPORT S.A.C.						57,945	50,432	108,377
• EXPORTADORA BETO EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - EXPORTADORA BETO E.I.R.L.	10,752	20,005	40,459	33,963		105,179		
• PERUVIAN SPECIALTIES S.A.C.							100,425	100,425
• IMPORT & EXPORT SLUG E.I.R.L.							97,106	97,106
• EXPORT IMPORT GEMA PERU S. A. C.		18,256	46,667	27,408				92,331
• IMEXPOR NARIÑO EIRL						48,062	42,056	90,118
• AGRO EXPORTACIONES MEGA PERU S.A.C.						41,746	47,325	89,071
• B & S SERVICE SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - B & S SERVICE S.R.L.	86,057					86,057		
• LOGÍSTICA DE IMPORTACION Y EXPORTACION DEL PERU SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA		83,518				83,518		
• CONSORCIO HACIENDA FRUTO DE ORO			32,400	43,200				
• COPROIMPEX SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA				57,412	10,560		6,008	73,980
• CIUM EXPORT S.A.C.				73,057				73,057
• IMPORTADORA Y EXPORTADORA ELYC S.A.C.			12,852	42,000		18,000		72,852
• EXPORT IMPORT GEMA PERU SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA - EXPORT IMPORT GEMA PERU S. A. C.			42,070	29,807	71,877			
• EXPORT-IMPORT GORDONROSS E.I.R.L.	71,537							71,537
• QUISPE CERVANTES EDGAR	6,110	50,337	10,872					67,319
• A & M CHENTIEX S.A.C.				63,343				63,343
• HACIENDA WAIMANALO S.A.C.			58,247					58,247
• AGRÍCOLA PORTILLO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA						56,000		56,000

EXPORTADOR	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Total general
• BARCELLANDI TORINO MARIO EDUARDO	42,510	11,004						53,515
• WHITELIONFOODSSAC			53,473					53,473
• ALABAMA S.A.				50,313				50,313
• ANVESA S.A.C.							49,440	49,440
• FALVY DE MATOS CINTHYA LOURDES	10,791	20,513	13,373	3,549				48,226
• HONORES JUMBO JORDY ALEXANDER							48,061	48,061
• IMPORTADORA Y EXPORTADORA ELYC S.A.C	47,989							47,989
• FRUTOS INCA PERU SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA - FRUTOS INCA PERU S.A.C.				45,548		45,548		
• AGROEXPORTACIONES OLMOS E.I.R.L.						44,546		44,546
• AREVALO GARCIA DARWIN EDGARDO	44,031							44,031
• HORTFRUT TRADING SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	43,300							43,300
• EXPOFRUT PERU S.A.C.	42,500							42,500
• NEGOCIOS DE DISTRIBUCION Y EXPORTACION S.A.C. (NEDIX)				42,000			42,000	
• FUNDO AMERICA SAC.				40,654				40,654
• INTERAMERICAN TRADES - PERU S.A.C.						11,512	28,380	39,892
• AGROEXPORT SIKAN SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA						38,360		38,360
• NEGOCIOS CON AGRICULTURA E.I.R.L.		26,250	11,400					37,650
• FRESH FOOD THAYRA E.I.R.L.							36,119	36,119
• LLANOS ESCOBAR FABIOLA DEL CARMEN				32,483				32,483
• GERONIMO RIVEROS SANTOS VERILO	1,313	3,235	22,521	4,822				31,891
• ASOCIACION AGRÍCOLA COMPOSITAN ALTO			30,690					30,690
• EXPORT IMPORT AYLEN E.I.R.L.				30,186				30,186
• MONHA SERVICE S.A.C.	29,502							29,502
• GRUPO AGRÍCOLA FRUITS ROMA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA				29,316		29,316		
• ORDOÑEZ CHÁVEZ UBALDO WALTER					27,794			27,794
• EXPORTACIONES Y NEGOCIOS INTERNACIONALES FEMAR E.I.R.L. EXP. NEG. INT. FEMAR E.I.R.L.	27,411					27,411		
• GERÓNIMO ESCOBAL NOE AMADOR		8,898	17,999					26,897
• CADAPE PERU S.A.						26,464		26,464
• CAMPO FRUIT S.A.C.							25,482	25,482
• BX GROUP E.I.R.L.						13,482	11,725	25,207
• MACHACA ROJAS GEOVANNA MERY	756	1,378	22,784					24,918
• COMERCIAL LINARO EMPRESA INDIVIDUAL DE R	24,746							24,746
• FRUTERA PERU SAC						24,596		24,596
• AGRÍCOLA CARBAJAL HERMANOS E.I.R.L.						42	23,760	23,802
• EMPRESA DE PRODUCTOS		11,767	12,016			23,783		

EXPORTADOR	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Total general
AGRÍCOLAS INTERNACIONALES JAVI - COFFE E.I.R.L.								
• LOGÍSTICA DE IMPORTACION Y EXPORTACION	22,848							22,848
• COMERCIAL F.J.M.C EIRL	22,200							22,200
• CORPORACIÓN DE NEGOCIOS WAPE EMPRESA IND	21,509							21,509
• LIMONES PERUANOS S.R.L.						20,424		20,424
• K&R LOGÍSTICA INTEGRAL S.A.C.	20,420							20,420
• WHITE LION FOODS S.A.C.			20,186					20,186
• CORIO EXPORTS S.A.C.			19,707					19,707
• EXPORTACIONES IMPORTACIONES GRUPO THAYRA SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA		8,403	11,239			19,642		
• AGRÍCOLA CUYUMA S.A.					19,575			19,575
• FRUTERA DEL INKA S.A.C.						18,920		18,920
• SHUMAN PRODUCE PERU SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA					11,200	7,350	18,550	
• PERUVIAN GROWERS S.A.C.			18,500					18,500
• INVERSIONES SOL DORADO S.A.C.		2,993	15,400					18,393
• IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES LAS PALMERAS SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA-IMPORT.Y EXPORT.LAS PALMERAS SAC	603	3,858	12,862	17,323				
• IMPORTACIONES & EXPORTACIONES ENCINAS E.I.R.L. - IMPORT & EXPORT ENCINAS E.I.R.L.			5,486	10,011	1,440	16,937		
• IMPORT EXPORT AGROINDUSTRIAS JOSÉ SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	15,277							15,277
• SHADAAAY E.I.R.L.	1,819	1,093					11,454	14,366
• EXPORT IMPORT GRUPO MEGA DE JESUS S.A.C.					6,543	7,274		13,817
• ASESORES & CONSULTORES ALCOR S.A.C			13,555					13,555
• EXPORT E IMPORT BESTUM SRL		13,532						13,532
• DAMAJHU EXPORT IMPORT COMERCIALIZADORA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	261	10,588				2,624	13,473	
• MORENO'S MORADOS E.I.R.L.			12,694					12,694
• AG TRADING CORPORATION S.A.C.						12,310		12,310
• AGRO EXPORTACIONES ESTRELLA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA			4,447	7,686		12,133		
• IMPORT - EXPORT Y AGRONEGOCIOS VIVIANA S.R.L.					5,428	6,008		11,436
• CORPORACIÓN			11,320					11,320



EXPORTADOR	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Total general
AGROLATINA S.A.C.								
• ESTABLO LA MERCED S.A.C.	11,203							11,203
• CORPORACIÓN DE NEGOCIOS WAPE EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	10,656						10,656	
• URUCHI MAMANI RODE				7,998	2,424			10,422
• IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DERIAGRO S	9,746	585						10,331
• VEGETALK WORLD PERU S.A.C.				10,045				10,045
• EXPORT IMPORT GEMA PERU S.A.C.	4,019	5,620						9,639
• VITIVINÍCOLA MAJORO SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA	9,435							9,435
• KKHORA AGRO EXPORT S.A.C.						9,167		9,167
• DIX AGRO S.R.L.			9,024					9,024
• LUPACA RAMOS EDWIN						5,740	2,250	7,990
• AGRO COMERCIAL UNIÓN E.I.R.L.		7,884						7,884
• COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL AMERICAS FRESH PRODUCTS S.A.C.		7,308					7,308	
• AGRO EXPORTACIONES Y SERVICIOS DEL PERU SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA	7,128					7,128		
• FRUTAS Y VEGETALES LOGI E.I.R.L.							6,668	6,668
• COMERCIO EN GENERAL VENMAR IMPORT EXPORT	6,000							6,000
• BUSSINES INTERNATIONAL MARLY EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	4,186	1,710					5,896	
• GRUPO JEAN LOGÍSTICA S.A.C.							5,586	5,586
• MACHACA TICONA ISAÍAS						3,154	2,400	5,554
• CORPORACIÓN ÁGATA E.I.R.L.					5,051			5,051
• CAMEM PERU SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA - CAMEM PERU S.A.C.		4,762					4,762	
• IDEAS VEGETALES E.I.R.L.							4,414	4,414
• ATOCHA ZARATE EDUARDO				3,905				3,905
• LUPACAJILAJUAN		2,919	882					3,801
• DAMAJHU EXPORT IMPORT COMERCIALIZADORA E	3,575							3,575
• CHÁVEZ CARHUANINA JOSÉ ANTONIO							2,890	2,890
• BUSSINES INTERNATIONAL MARLY EMPRESA IND	2,866							2,866
• SOCIEDAD AGRÍCOLA INTERAMERICANA S.A.C.					1,224	1,615		2,839
• RUIZ CHACÓN FREDY RONALD			699	2,093				2,792
• AGOSTO EXPORTACIONES IMPORTACIONES SOCIEDAD ANÓNIMA	2,510				2,510			




EXPORTADOR	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Total general
CERRADA - AGOSTO EXPORT.IMPORT. S.A.C.								
• GERONIMO IMPORT & EXPORT E.I.R.L.		2,472						2,472
• ALBITES BENDEZÚ MARCOS ANTONIO							2,281	2,281
• MAMANI HERRERA MILEY KATHERINE			2,246					2,246
• ASOCIAC.DE PRODUC.Y EXPORT.DE TACNA APET			2,239					2,239
• AQUINOCHIPANAAUREA			2,067					2,067
• SOCIEDAD AGRÍCOLA CAMPOS VERDES SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONS. LIMITADA - S.A. CAMPOS VERDES S.R.L.		2,020		2,020				2,020
• APOLO SERVICE E I R L				2,019				2,019
• AGROINDUSTRIAS FAMASA S.A.C.						1,949		1,949
• MORENOS MORADOS E.I.R.L.			1,890					1,890
• LANCHIPA BERRIOS GIULIANA DENISSE	1,796							1,796
• CORPORACIÓN ORANGE PERU SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA - ORANGE PERU S.A.C.	1,600						1,600	1,600
• AGRONEGOCIOS ANDINOS EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	1,513					1,513		1,513
• EXPORTADORA IMPORTADORA NANDITO E. I. R. L. - EXPORT IMPORT NANDITO E. I. R. L.	1,440					1,440		1,440
• CONSULTACEIRL		1,350						1,350
• IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DANBRI EMP	1,073							1,073
• IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DANBRI EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	1,073						1,073	1,073
• CAUNA CHOQUE SAUL FRANCO	990							990
• MAQUERA LEA WALTER WENCESLAO	855							855
• AGRONEGOCIOS CHINCHEROS GYM S.R.L.				779				779
• ORGANIC VEGETABLES S.A.C.			72	162	78	402		714
• HUA LONG MARINE SERVICES S.A.C.	688							688
• VIDAL FLORES LEONARDO LORENZO			576					576
• EMPRESA AGROEXPORTADORA MÁS PERÚ E.I.R.L. - EMP. AGROEXPORT. MÁS PERU E.I.R.L.					540	540		1,080
• LIMA CÁRDENAS MICHEL XAVIER			399					399
• VASQUEZ CHARCA ROSA					185			185
• CORPORACIÓN BELLMAR S.A.C.	48							48
• MARTÍNEZ LOGÍSTICA Y SERVICIOS S.A.C	36							36
• ALICORP SAA	35							35

EXPORTADOR	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Total general
• HAAKER & COLARELLI ASSOCIES S.A.C.			28					28
• KUSLY SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA	8	3						11
• ICATOM S.A.		1						1
• DANPER TRUJILLO S.A.C.				-				-

Anexo 2. Cuadro variedad de semillas sistema formal

SISTEMA	COMPAÑÍA	NOMBRE	DISTRIBUIDOR	PRECIO/ LIBRA	CARACTERÍSTICAS	
FORMAL	TAKI SEEDS	RED STAR	ALABAMA	90 USD	<p>-Cebollas de días cortos.</p> <p>-Siembra-trasplante: 45-50 días</p> <p>-Cantidad de semillas: 3.5 kg/ha.</p> <p>-Cebolla con características ideales para el mercado nacional y de exportación de ciclo precoz, color rosado concha vino, bulbos de baja pungencia, grandes de forma de globos. Tiempo de almacén 3 meses.</p>	
FORMAL	BAYER (NUNHEMS)	ROSADA MILENIO	ALABAMA	110 USD	<p>-Cebolla de días cortos.</p> <p>-Siembra-trasplante: 45-55 días.</p> <p>- Época recomendada de siembra: Febrero- Setiembre.</p> <p>- Desarrollo óptimo de 20-25 C°</p> <p>-Germinación optima 16-18 C°</p>	
FORMAL	STARKEY AYRES	ROSABELL A F1	FARMEX	90 USD	<p>Planta vigorosa, rustica, tolerante a enfermedades y Precoz (90 a 115 días). Los bulbos son uniformes en tamaño y color, ausencia de doble bulbo, presenta muy buena resistencia al transporte, excelente para el mercado nacional y ecuatoriano, además de presentar buena calidad de post cosecha. Cuello delgado y muy cerrado.</p> <p>Pulpa: De buen sabor y algo pungente.</p> <p>Forma de Fruto: Forma de globo o globo alargado.</p> <p>Color: Rojo.</p> <p>Rendimiento: Muy bueno.</p> <p>Época de trasplante: Abril a Junio, dependiendo de la zona.</p>	
FORMAL	HAZERA	SIVAN	SEMIAGRO	95-120 USD	<p>Variedad Híbrida dulce, suave, crocante preferida por los agricultores para el segmento de cebollas precoces, de buen rendimiento y baja exigencia de abonos nitrogenados.</p> <p>Nuestra variedad estrella ideal para mercado nacional.</p> <p>Especificaciones</p> <p>Variedad de color rosado con muy buen sabor y baja pungencia.</p> <p>De ciclo precoz, produce bulbos grandes en forma de globo a globo alargado.</p> <p>Cuello delgado y muy cerrado, bulbos muy duros, bonito color y forma.</p> <p>De altos rendimientos, muy resistente al <i>bolting</i> o floración prematura y de buena post cosecha.</p> <p>Se produce desde Piura hasta</p>	

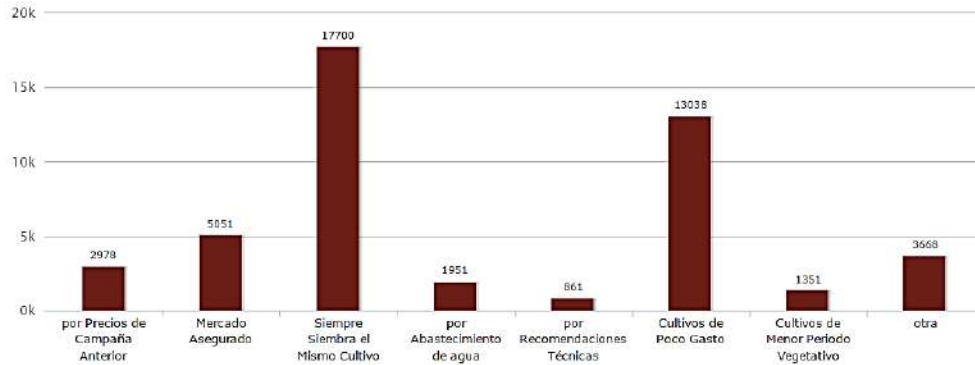
SISTEMA	COMPAÑÍA	NOMBRE	DISTRIBUIDOR	PRECIO/ LIBRA	CARACTERÍSTICAS	
					<p>Tacna, con mucho éxito.</p> <p>Siembra directa, trasplante y por producción de bulbillos. Recomendada para trasplantes de febrero a junio. (Consultar con el promotor de su zona)</p>	
FORMAL	HAZERA	PANTERA ROSA	SEMIAGRO	95-120 USD	<p>Variedad Híbrida similar a SIVAN, que responde mejor a mayores temperaturas, buena uniformidad y de color rosado brillante. De muy baja exigencia de abonos nitrogenados.</p> <p>Especificaciones</p> <p>Variedad rosada soporta épocas de calor, un poco más tardía que Sivan.</p> <p>Cuello delgado y muy cerrado, resistente a floración prematura, bulbos muy duros, muy uniforme en color y forma.</p> <p>Alta producción y buena post cosecha.</p> <p>Tolerante a Raíz Rosada.</p> <p>Siembra directa, trasplante y por producción de bulbillos</p> <p>Recomendada para trasplantes anteriores y posteriores a Sivan. (Dic - Feb / Ago - Set)</p>	
FORMAL	HAZERA	NOHAM	SEMIAGRO	95-120 USD	<p>Variedad Híbrida estrella para exportación por su excelente post cosecha, de color rojo intenso, muy bien aceptada en el mercado de Ecuador, Colombia, Venezuela, Centro América y España.</p> <p>Especificaciones</p> <p>Variedad para siembras tardías.</p> <p>Bulbos en forma de globo a globo achatado, excelente empaste, forma muchas cáscaras y de extraordinaria calidad.</p> <p>Buena producción y excelente capacidad de almacenamiento.</p> <p>La mejor variedad con post cosecha y la «única» de larga vida, de color rojo y sabor suave, muy bien aceptada en los mercados de exportación frontera con Ecuador, Colombia, Venezuela, Centro América y España</p> <p>Cosechas desde diciembre a marzo.</p> <p>Se recomiendan trasplantes desde fines de agosto hasta fines de noviembre, según el valle</p> <p>Nuestra variedad híbrida estrella para exportación por su excelente post cosecha, de color rojo intenso, muy bien aceptada en el mercado de Ecuador, Colombia, Venezuela Centro América y España.</p>	

SISTEMA	COMPAÑÍA	NOMBRE	DISTRIBUIDOR	PRECIO/ LIBRA	CARACTERÍSTICAS	
FORMAL	HAZERA	NEPTUNE	SEMIAGRO	95-120 USD	<p>Variedad híbrida similar a NOAM para cosechas de Noviembre - Diciembre y Abril - Mayo</p> <p>Especificaciones Variedad levemente tardía, de color rojo intenso, de altos rendimientos y forma globosa, suave y muy firme. Excelente almacenaje. Siembra directa o trasplante. Muy buena respuesta en los valles del norte. Excelente aceptación en el mercado de frontera con Ecuador. Recomendada para trasplantes de Dic- Feb y Agos-Set. (Consultar con el promotor de su zona)</p>	
FORMAL	HAZERA	DULCINEA	SEMIAGRO	95-120 USD	<p>Híbrido precoz, de forma globo, para siembras directas y trasplantes de enero a abril, de color rosado, sabor suave y buena post cosecha.</p>	
FORMAL	HAZERA	SEVILLAN A	SEMIAGRO	95-120 USD	<p>Nueva variedad Híbrida precoz, destaca de las demás variedades por su alto grado de resistencia a enfermedades de la hoja. De color rosada oscura, sabor suave, con larga vida de anaquel. Ideal para mercado nacional y también para mercado de frontera.</p> <p>Especificaciones Bulbos de forma globosa. Planta muy fuerte con tolerancia a enfermedades (stemphyllium, mildiu) Excelente empaste. Con tolerancia a la formación de bulbos dobles. Para siembras directas y trasplantes tempranos de los meses de diciembre - febrero y julio - agosto. (Consultar con el promotor de su zona)</p> <p>Nueva variedad Híbrida precoz, destaca de las demás variedades por su alto grado de resistencia a enfermedades de la hoja. De color rosada oscura, sabor suave, con larga vida de anaquel. Ideal para mercado nacional y también para mercado de frontera.</p>	

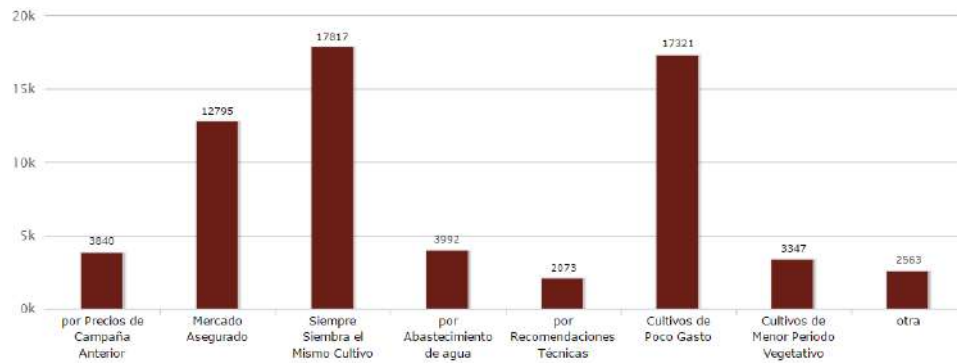
Elaboración Propia

Anexo 3. Data recopilada del censo agrario

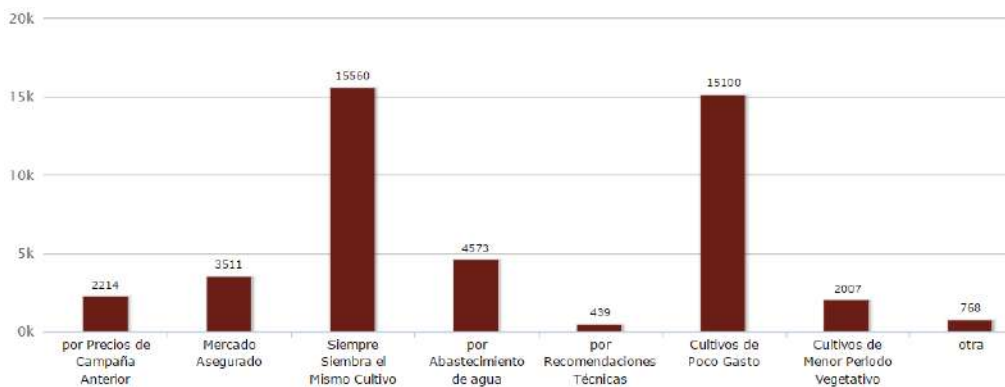
– Razón principal de siembra – Arequipa



– Razón principal de siembra – Lima



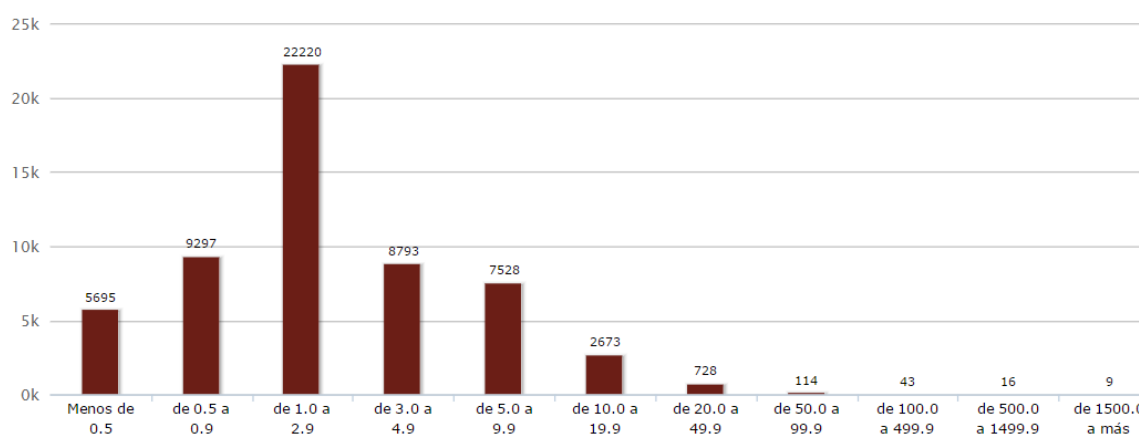
– Razón principal de siembra – Lambayeque



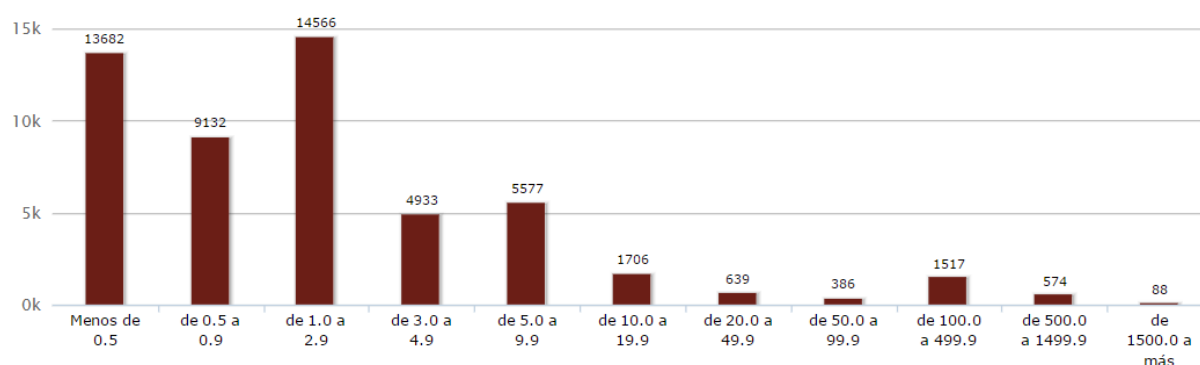
– Características generales del productor agropecuario a nivel nacional

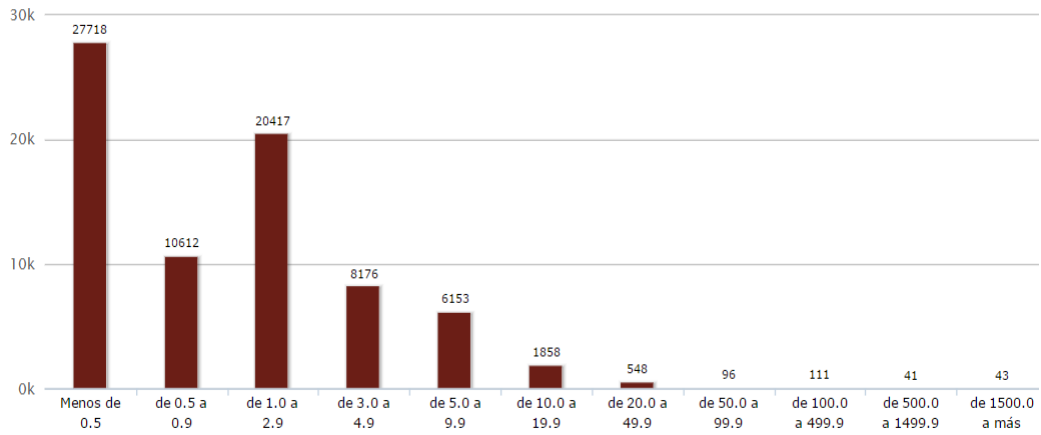


– Características generales del productor agropecuario a nivel nacional por tamaño de ha, zona Lambayeque.

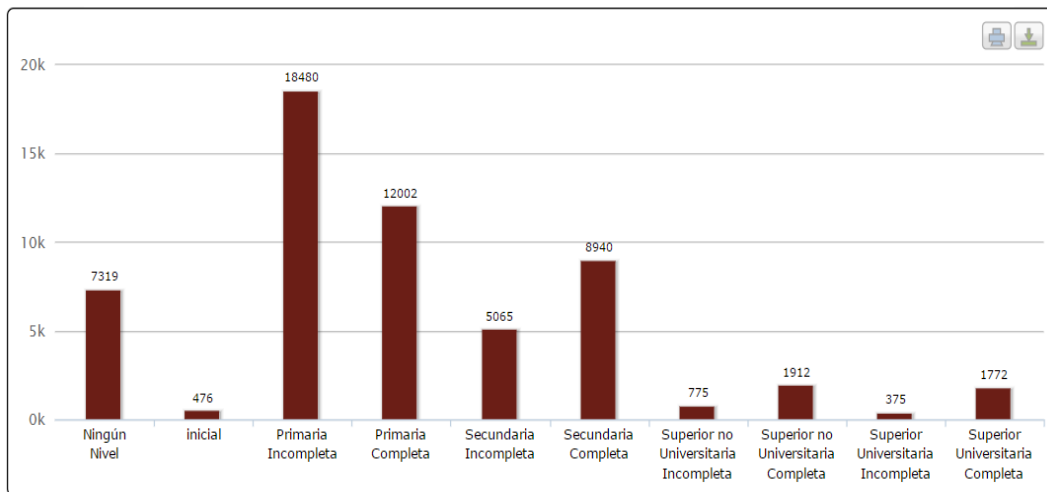


– Características generales del productor agropecuario a nivel nacional por tamaño de ha, zona Lima

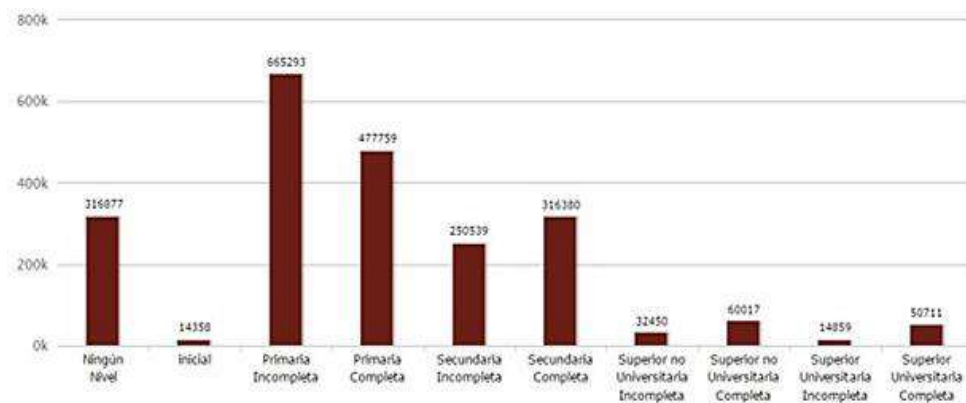




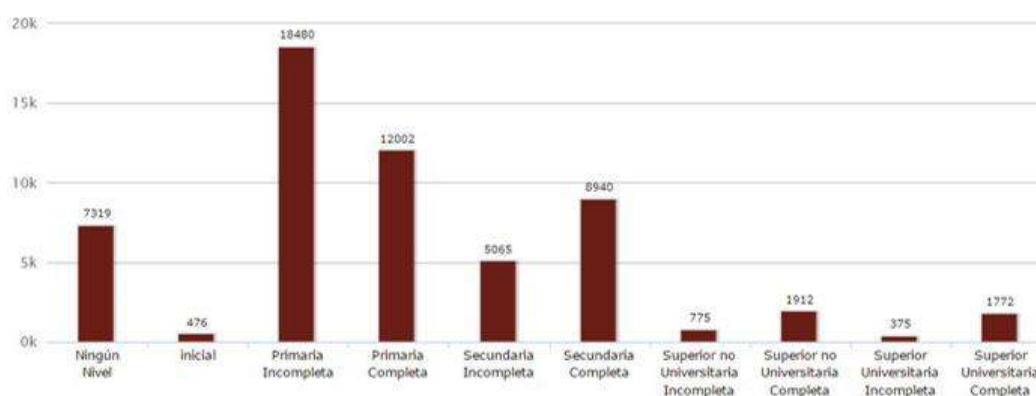
– Características generales del productor agropecuario a nivel nacional por tamaño de ha, zona Lima.



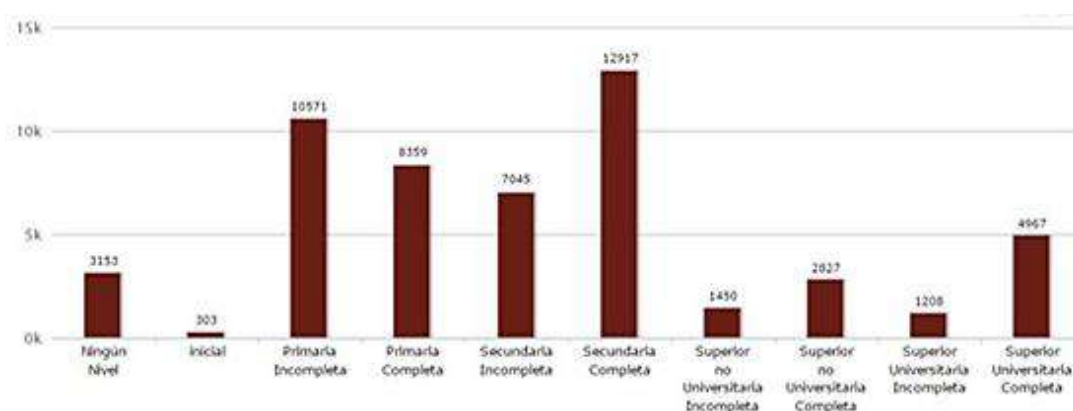
– Características generales del productor agropecuario por nivel de educación, Nacional



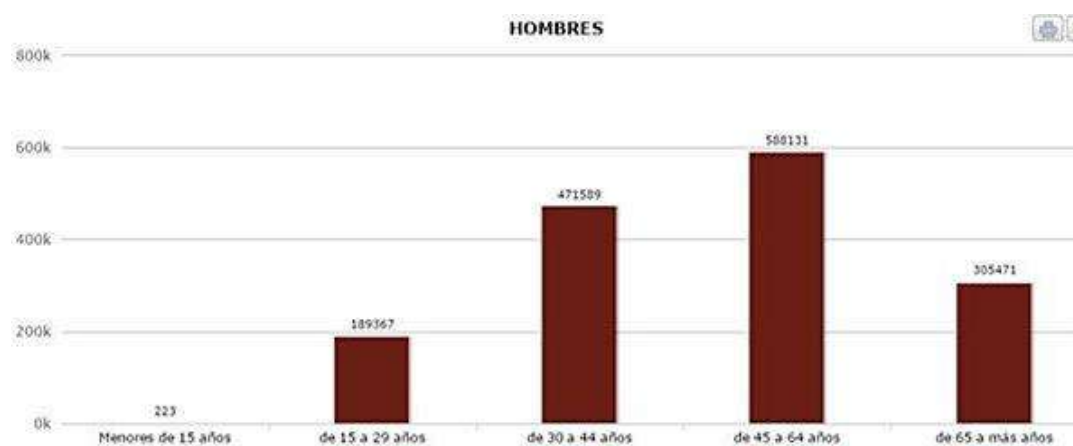
– Características generales del productor agropecuario por nivel de educación, Lambayeque



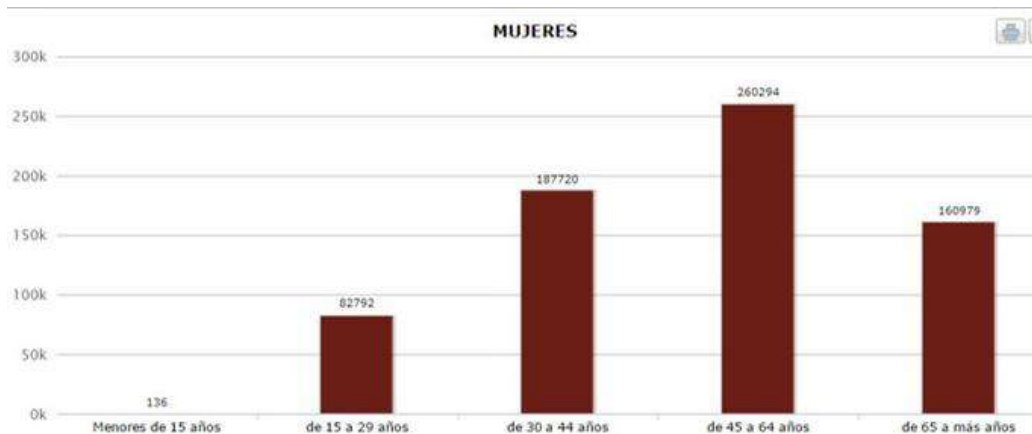
– Características generales del productor agropecuario por nivel de educación, Arequipa



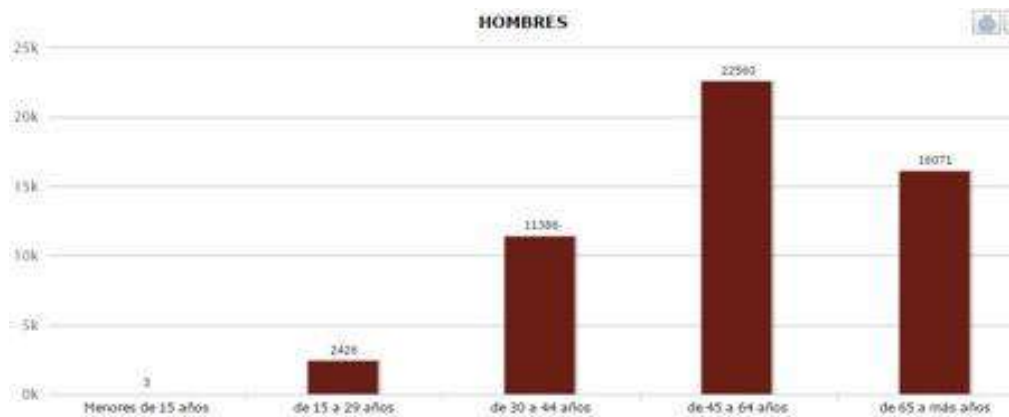
– Características generales del productor agropecuario por edad y género - Lambayeque (Hombres)



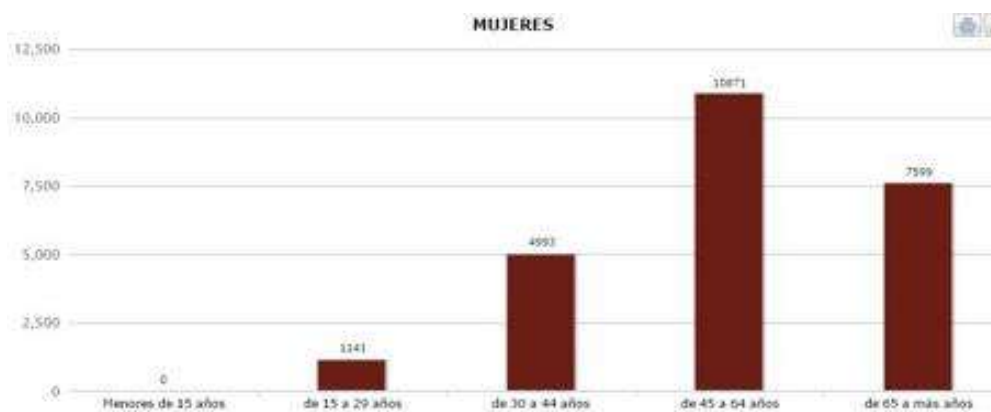
- Características generales del productor agropecuario por edad y género - Lambayeque (Mujeres)



- Características generales del productor agropecuario por edad y género- Lima (hombres)

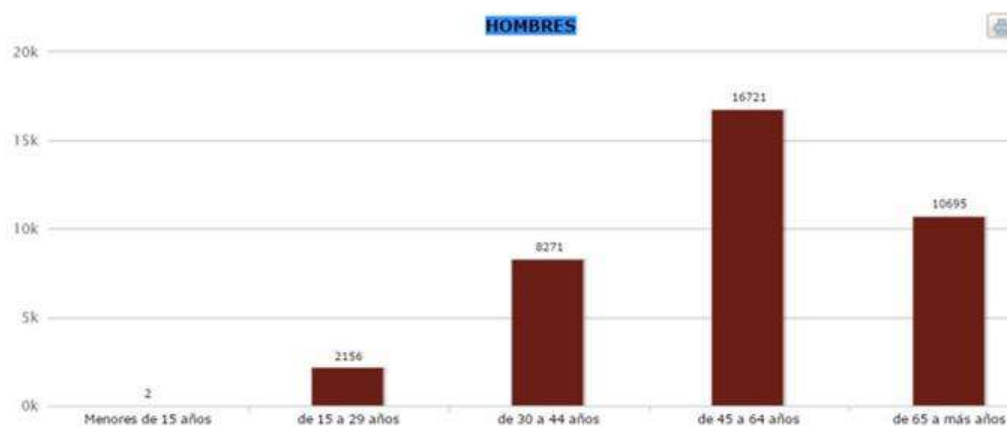


- Características generales del productor agropecuario por edad y género - Lima (Mujeres)

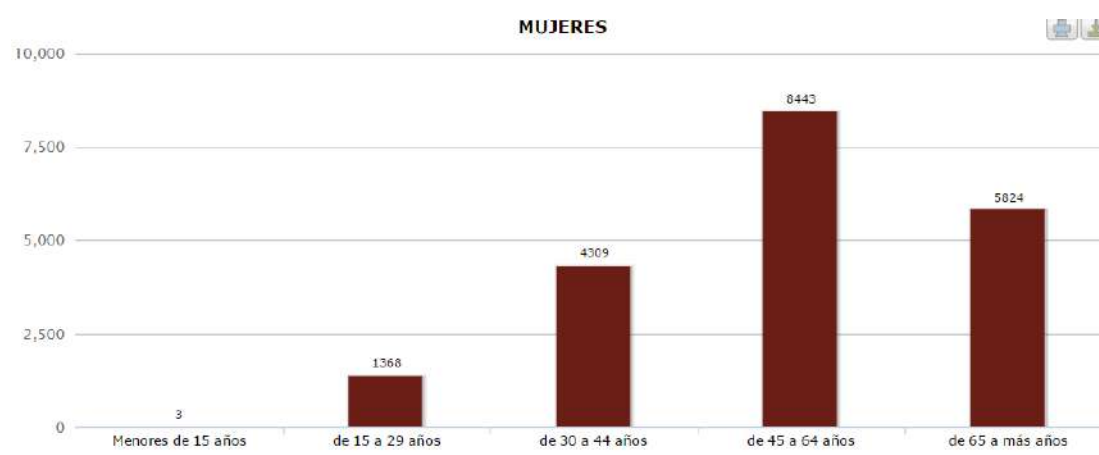


– Características generales del productor agropecuario por edad y género

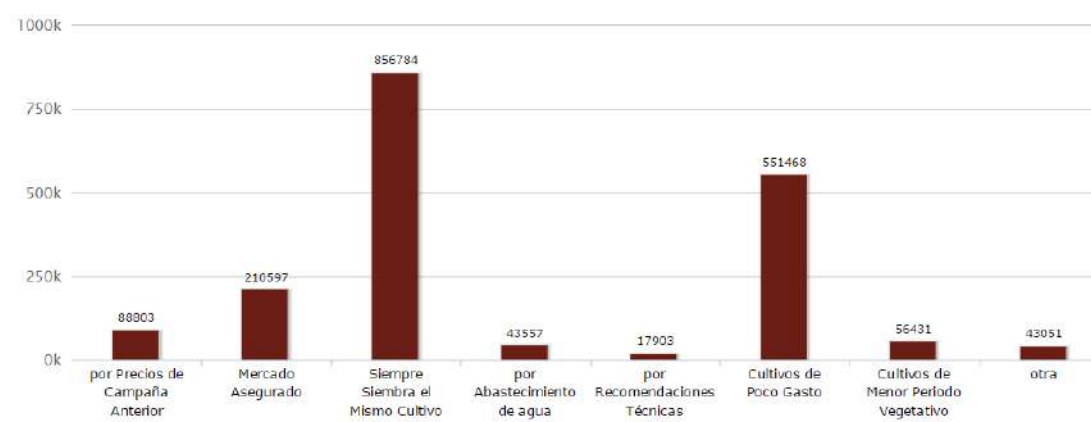
Por edad y género - Arequipa



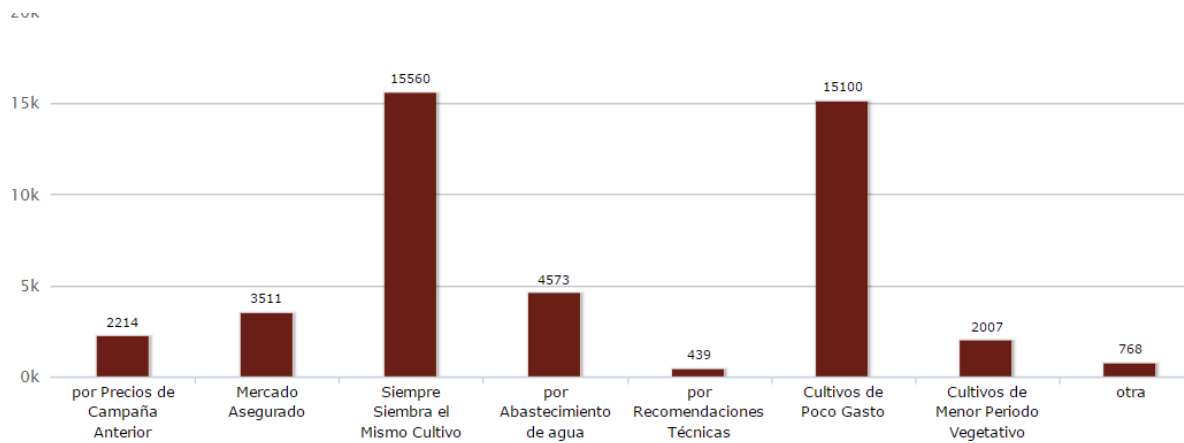
– Características generales del productor agropecuario por edad y género – Arequipa (Mujeres)



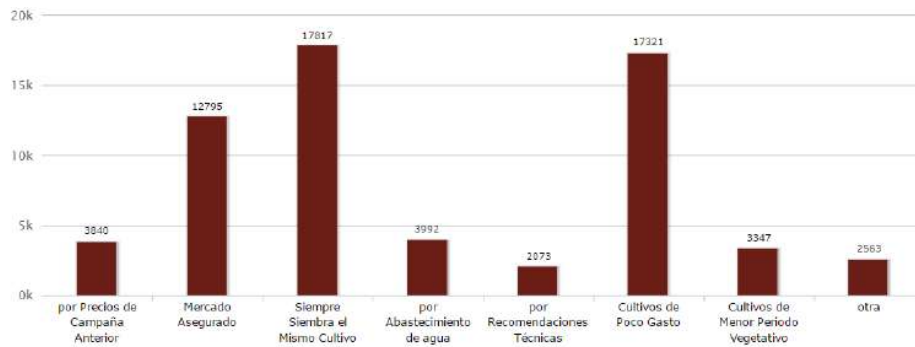
– Razón principal de siembra, nivel nacional.



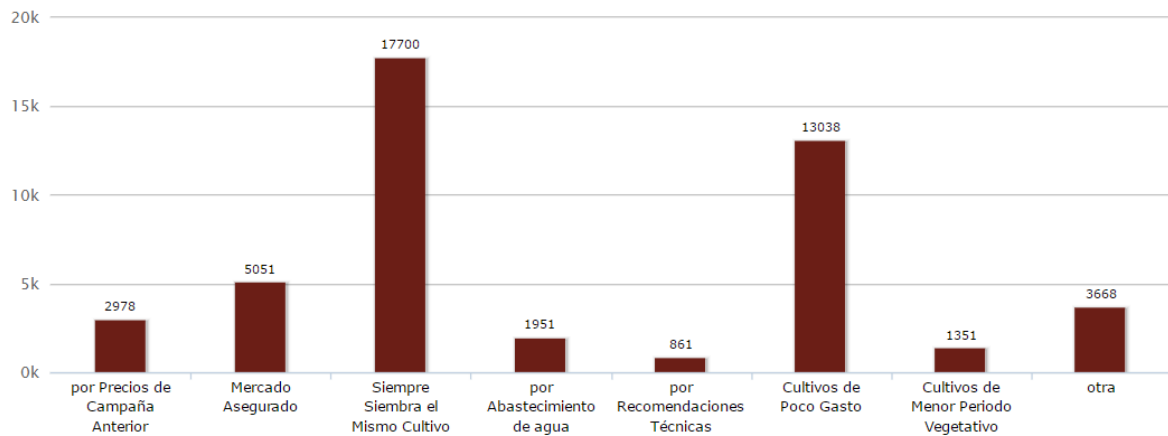
– Razón principal de siembra, zona Lambayeque.



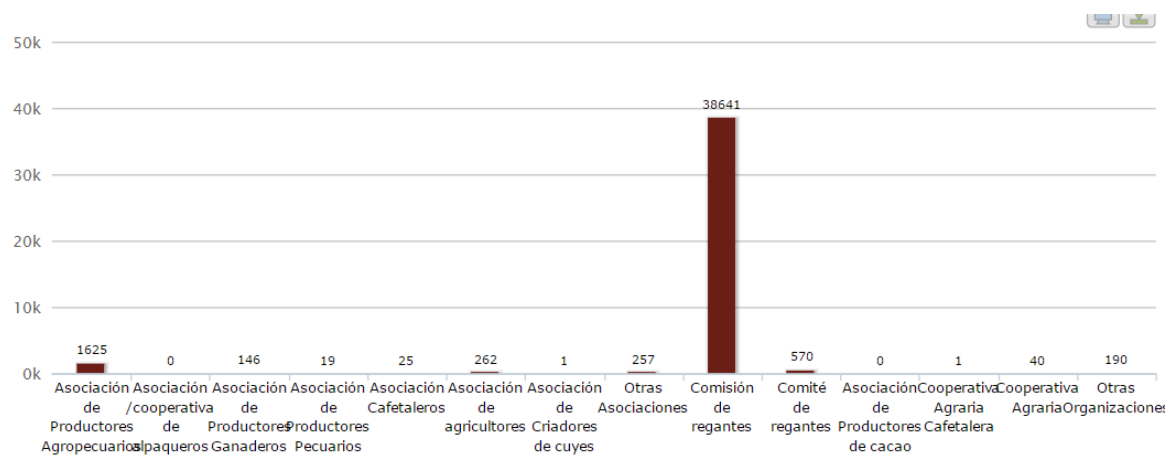
– Razón principal de siembra, zona Lima.



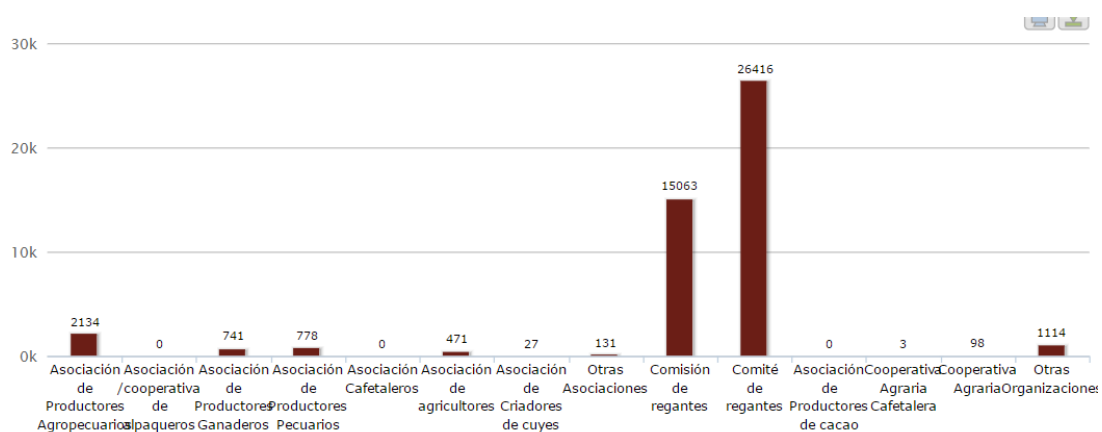
– Razón principal de siembra, zona Arequipa.



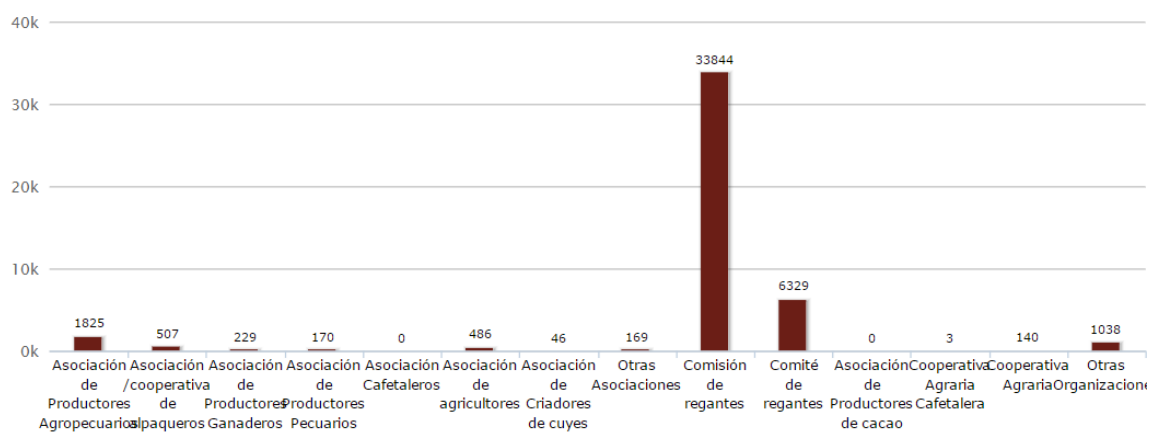
- Razón principal de siembra perteneciente a alguna asociación, comité o cooperativa, zona Lambayeque.



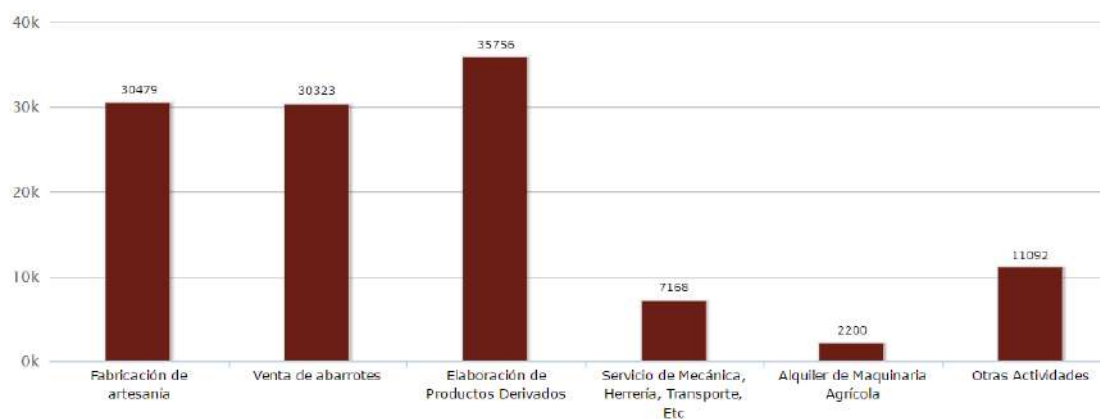
- Razón principal de siembra perteneciente a alguna asociación, comité o cooperativa, zona Lima.



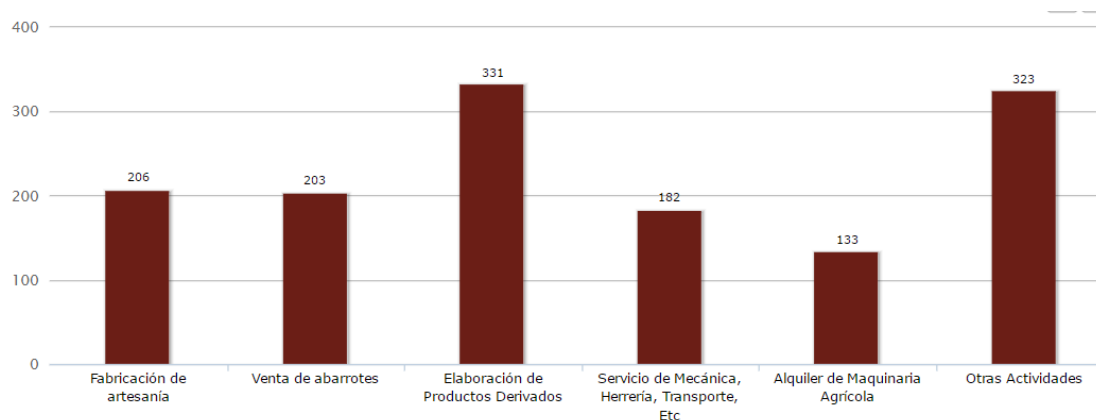
- Razón Principal de siembra perteneciente a alguna asociación, comité o cooperativa, zona Arequipa.



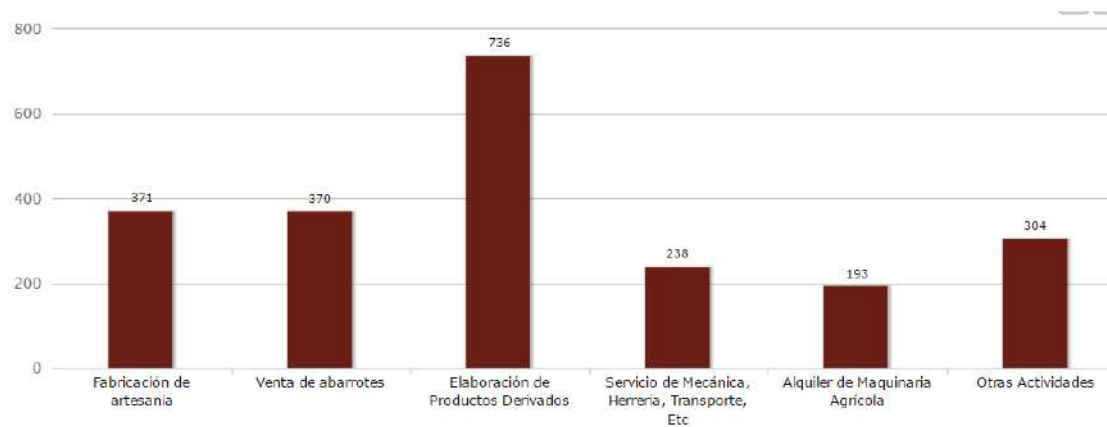
- Razón principal de siembra: otras actividades que generen ingresos, zona Lima.



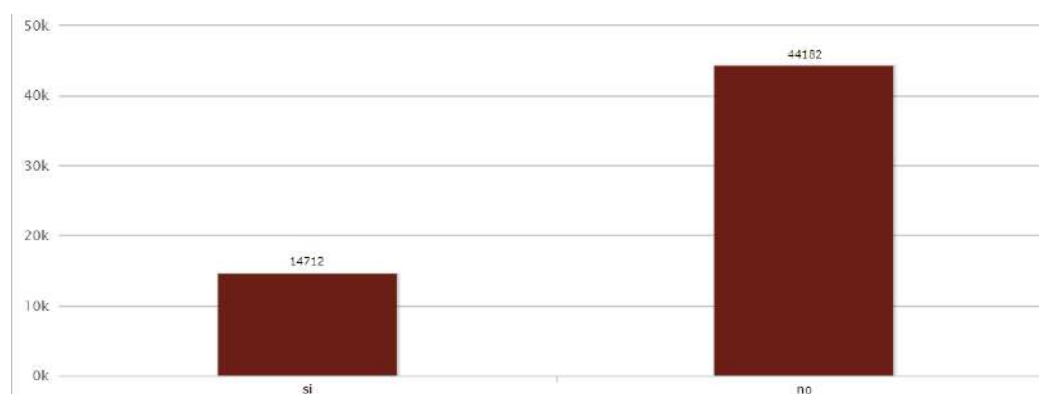
- Razón Principal de siembra: otras actividades que generen ingresos, zona Lambayeque.



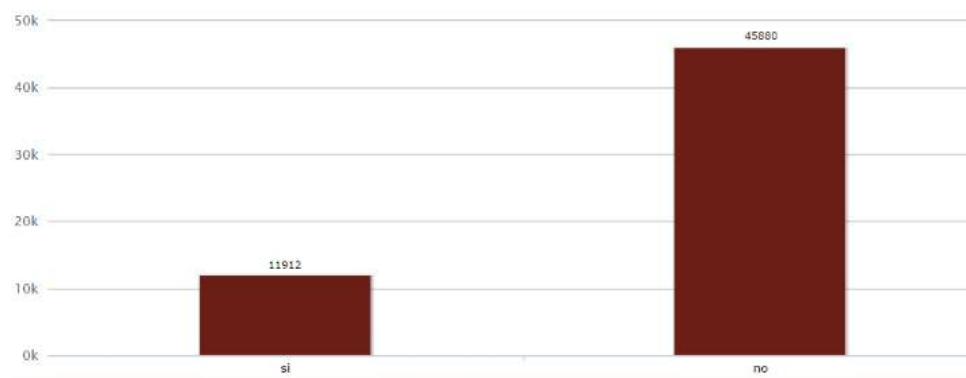
- Razón principal de siembra: otras actividades que generen ingresos, Zona Arequipa.



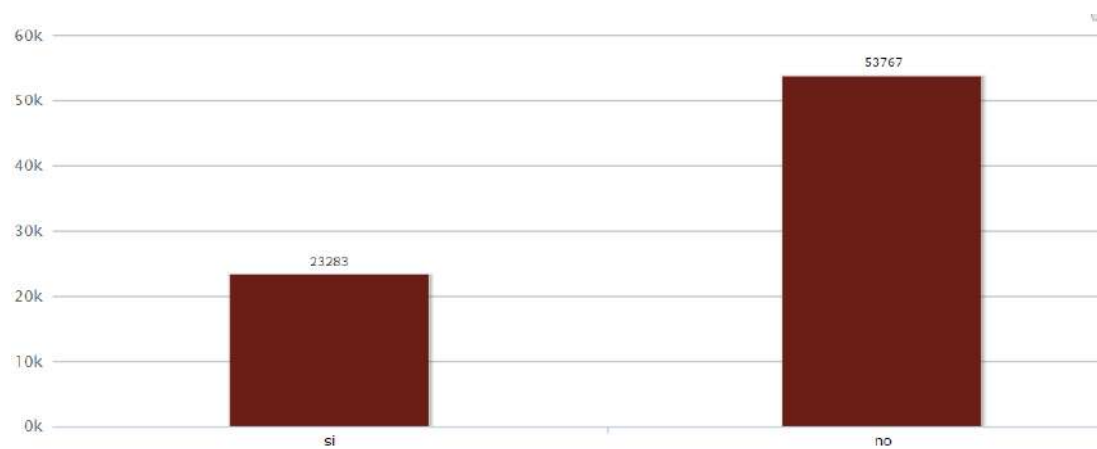
- Si las actividades agropecuarias les produce suficientes ingresos para atender sus gastos, zona Lambayeque.



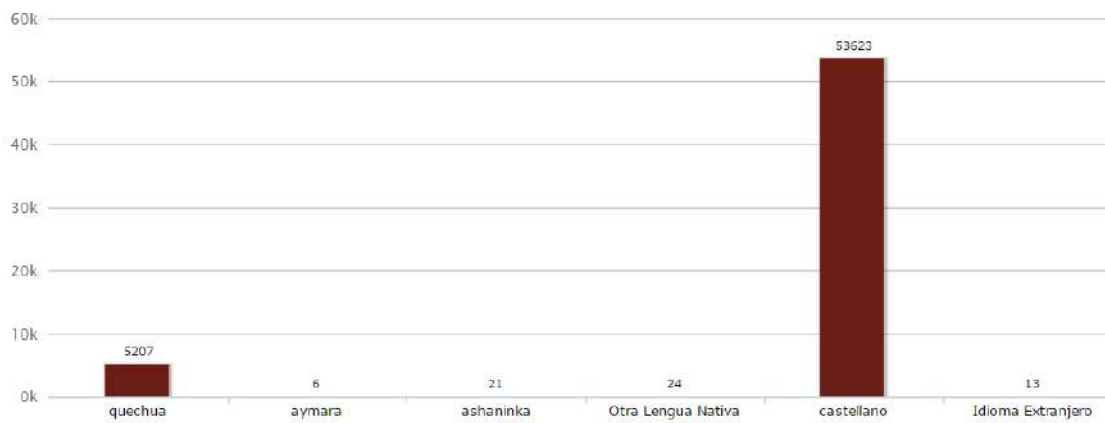
- Si las actividades agropecuarias les produce suficientes ingresos para atender sus gastos, zona Lima.



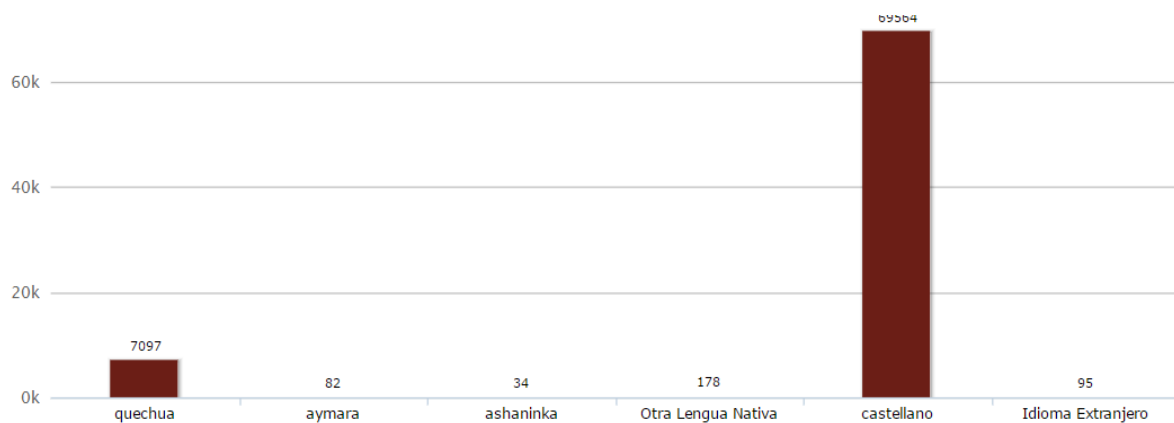
- Si las actividades agropecuarias les produce suficientes ingresos para atender sus gastos, zona Arequipa.



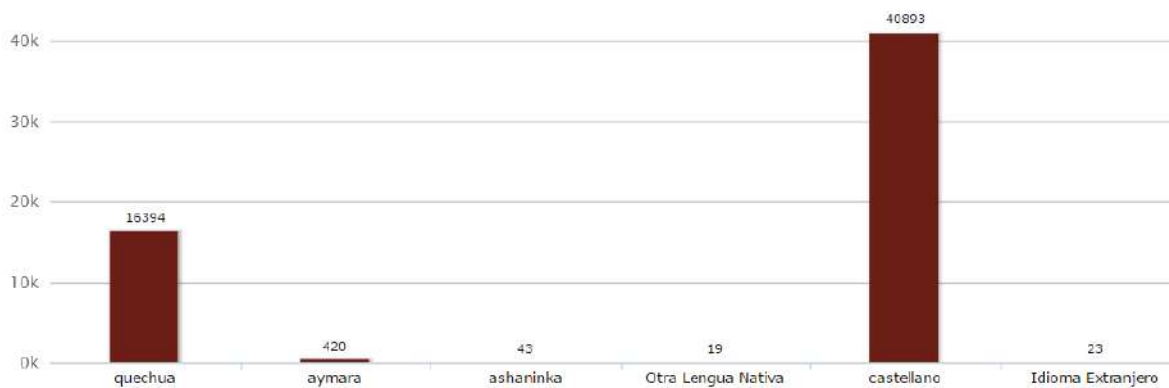
– Productores individuales según idioma, zona Lambayeque.



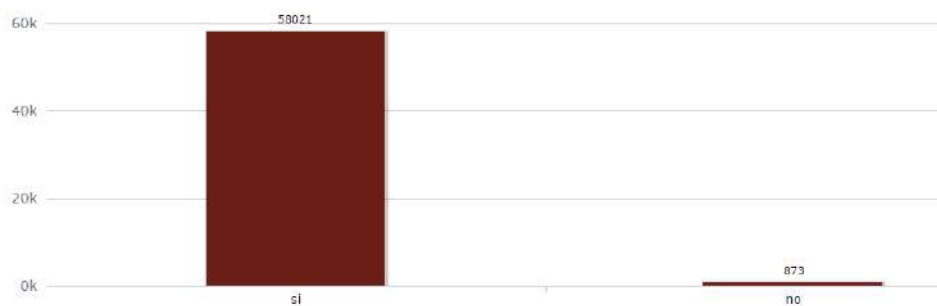
– Productores individuales según idioma, zona Lima.



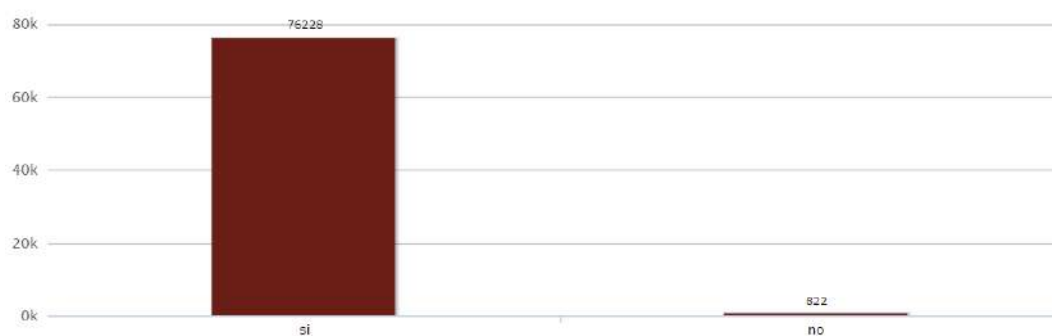
– Productores individuales según idioma, Zona Arequipa.



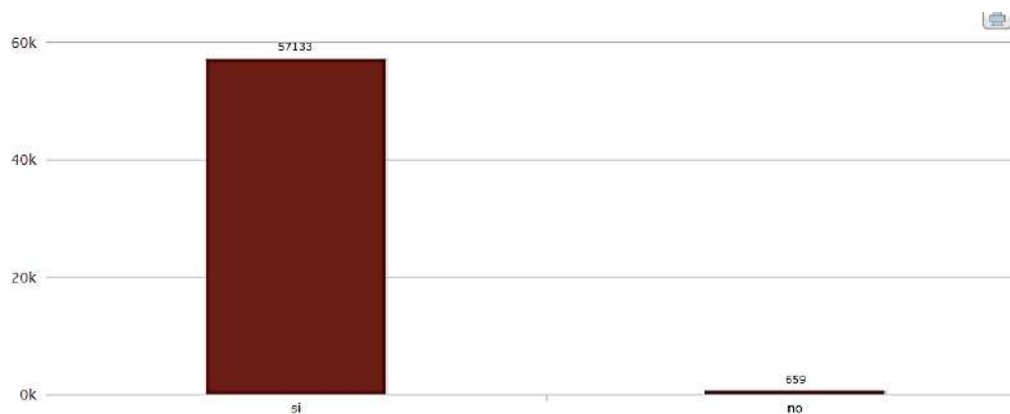
- Productores individuales que cuentan con DNI, zona Lambayeque.



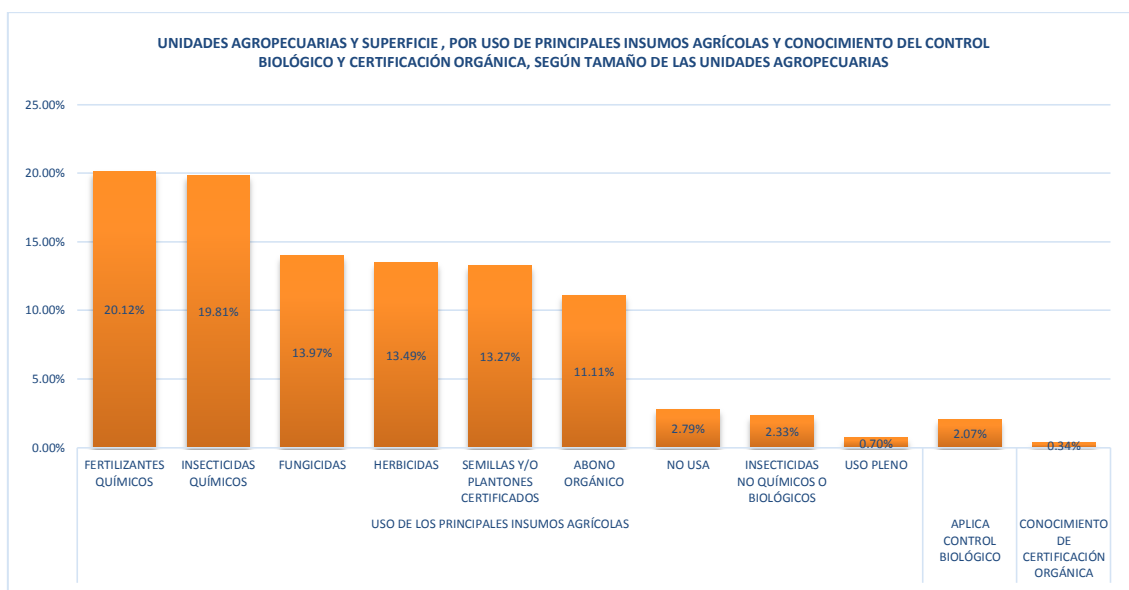
- Productores individuales que cuentan con DNI, zona Lima.



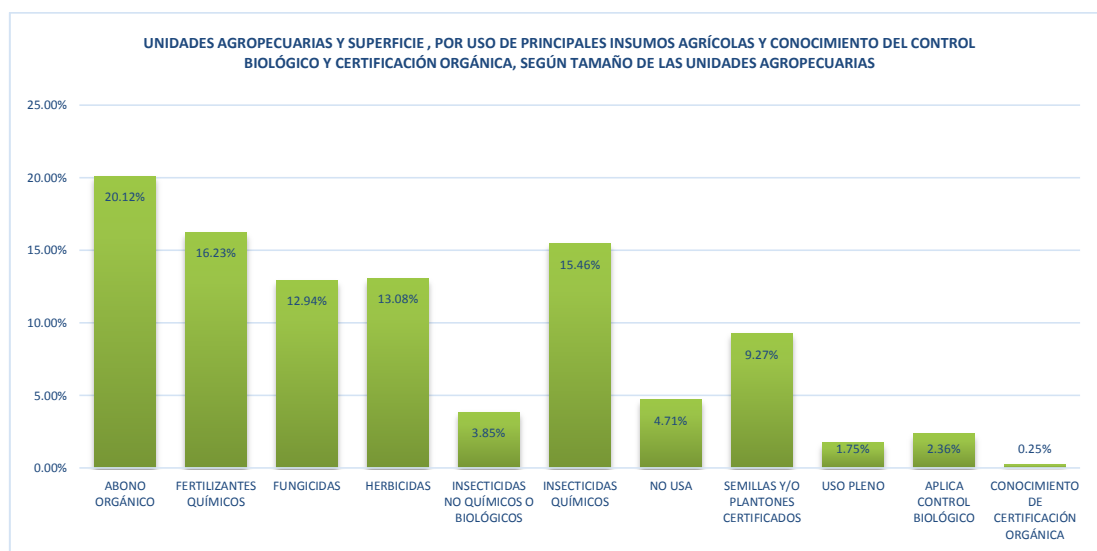
- Productores individuales que cuentan con DNI, zona Arequipa.



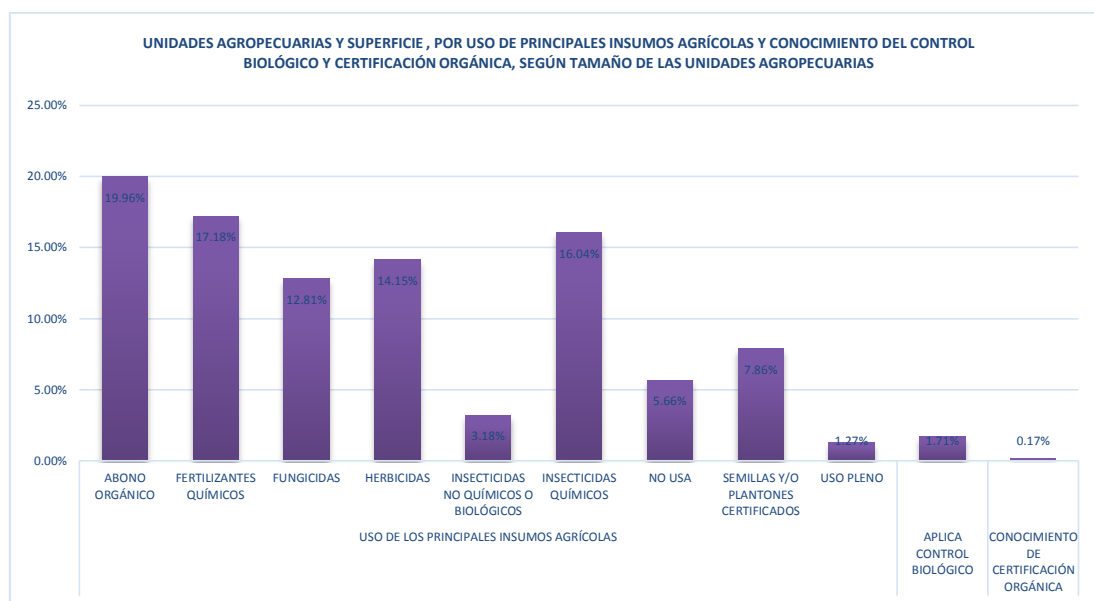
- Unidades agropecuarias y superficie, por uso de principales insumos agrícolas y conocimiento del control biológico y certificación orgánica, según tamaño de las unidades agropecuarias.



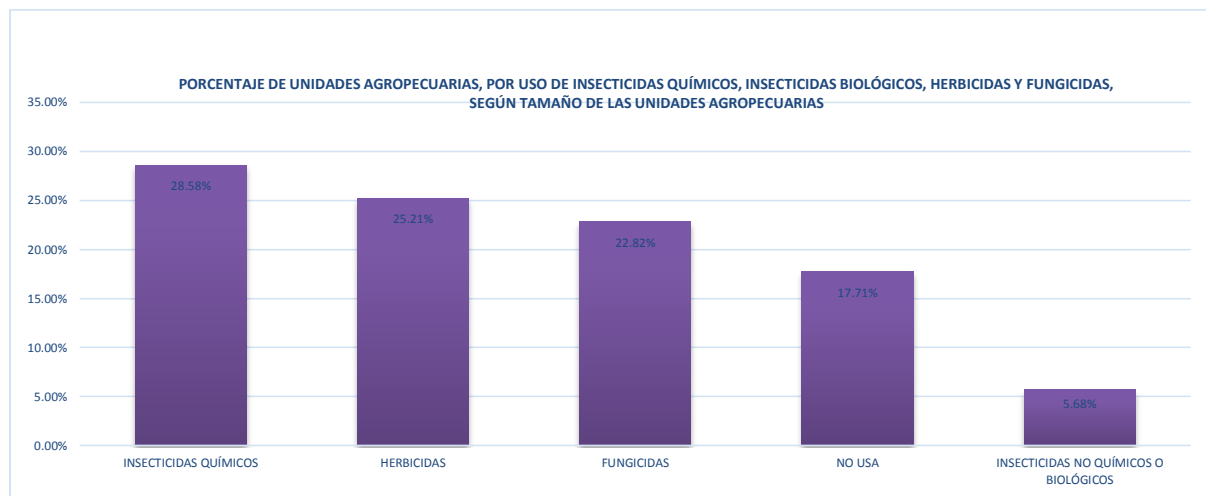
- Unidades agropecuarias y superficie, por uso de principales insumos agrícolas y conocimiento del control biológico y certificación orgánica, según tamaño de las unidades agropecuarias, Zona Lima.



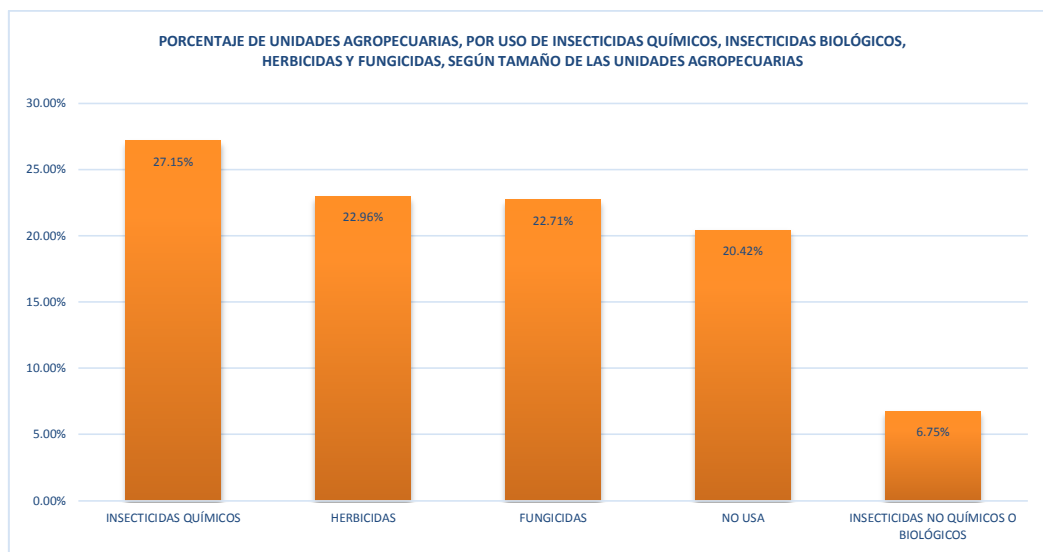
- Unidades agropecuarias y superficie, por uso de principales insumos agrícolas y conocimiento del control biológico y certificación orgánica, según tamaño de las unidades agropecuarias, Zona Lambayeque.



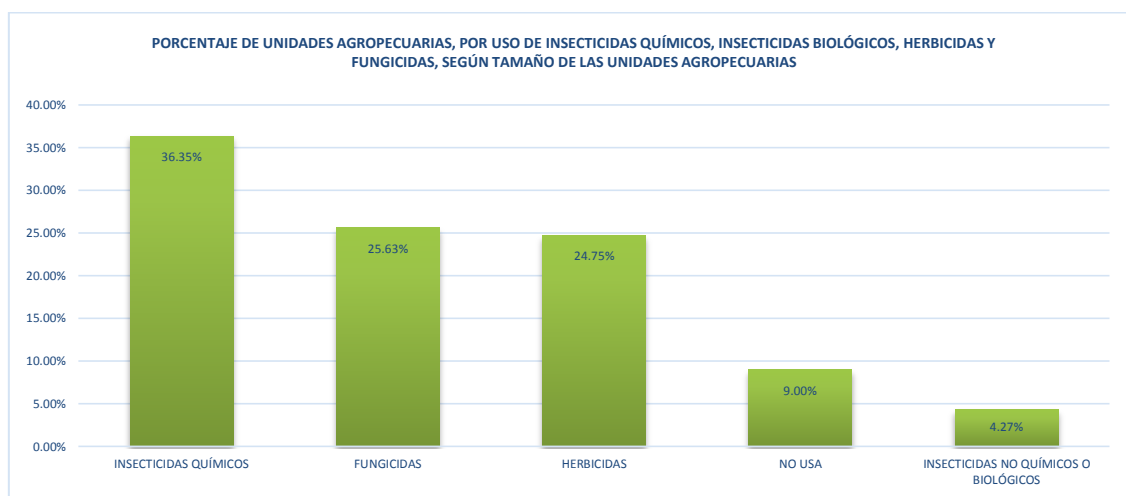
- Porcentaje de unidades agropecuarias, por uso de insecticidas químicos, insecticidas biológicos, herbicidas y fungicidas, según tamaño de las unidades agropecuarias, Arequipa.



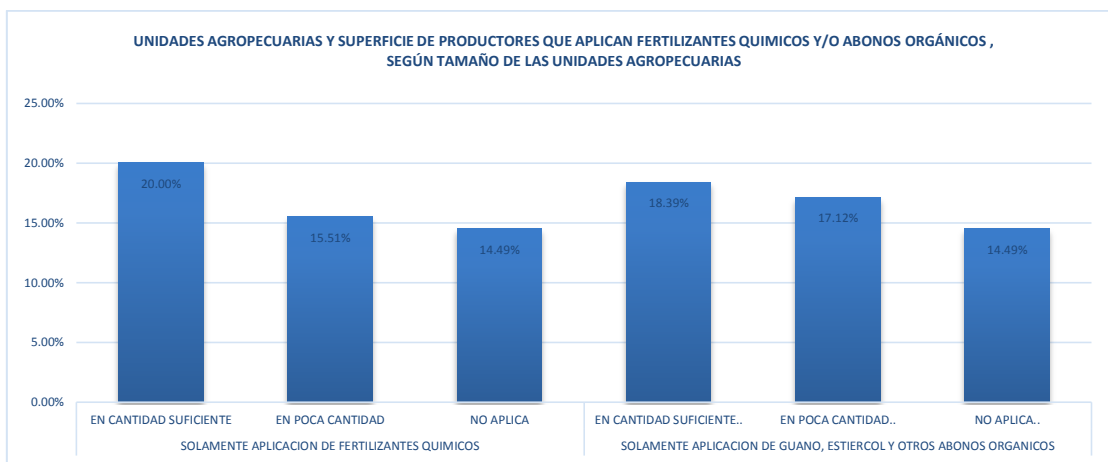
- Porcentaje de unidades agropecuarias, por uso de insecticidas químicos, insecticidas biológicos, herbicidas y fungicidas, según tamaño de las unidades agropecuarias, Lambayeque.



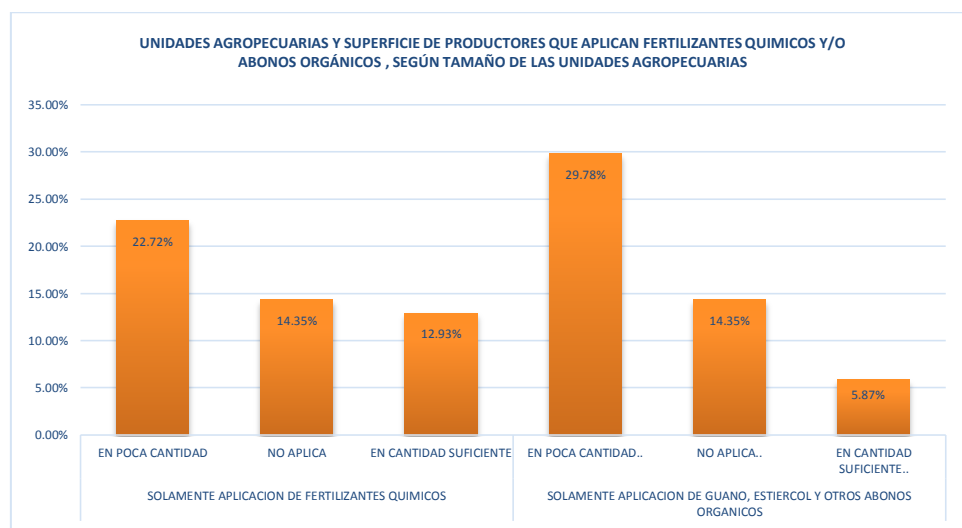
- Porcentaje de unidades agropecuarias, por uso de insecticidas químicos, insecticidas biológicos, herbicidas y fungicidas, según tamaño de las unidades agropecuarias, Lima.



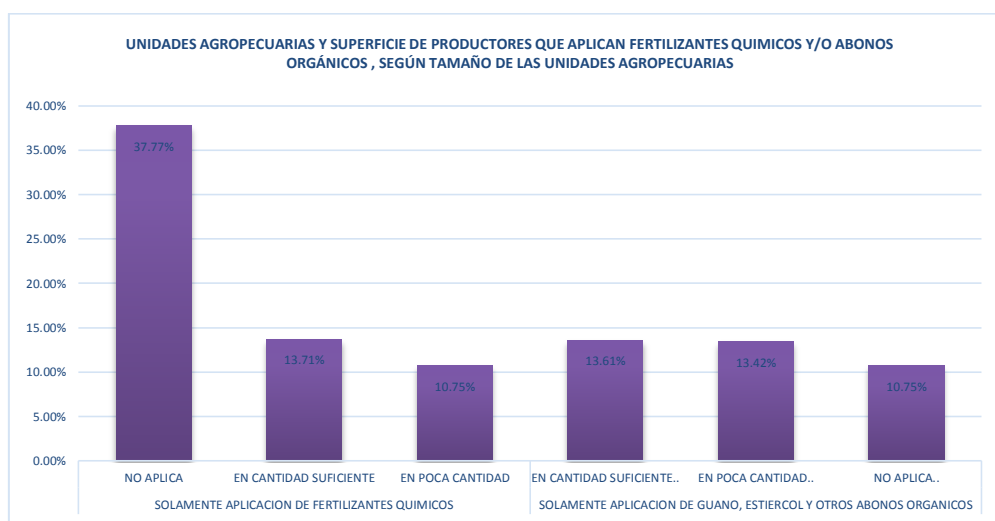
- Unidades agropecuarias y superficie de productores que aplican fertilizantes químicos y/o abonos orgánicos, según tamaño de las unidades agropecuarias Aplicación de Fertilizantes, Arequipa.



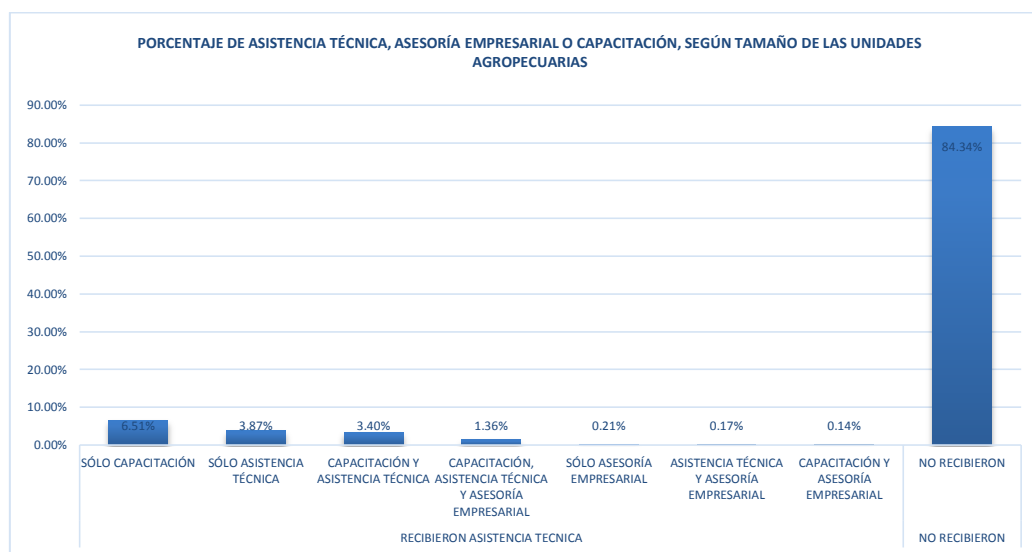
- Unidades agropecuarias y superficie de productores que aplican fertilizantes químicos y/o abonos orgánicos, según tamaño de las unidades agropecuarias Aplicación de Fertilizantes, Lambayeque.



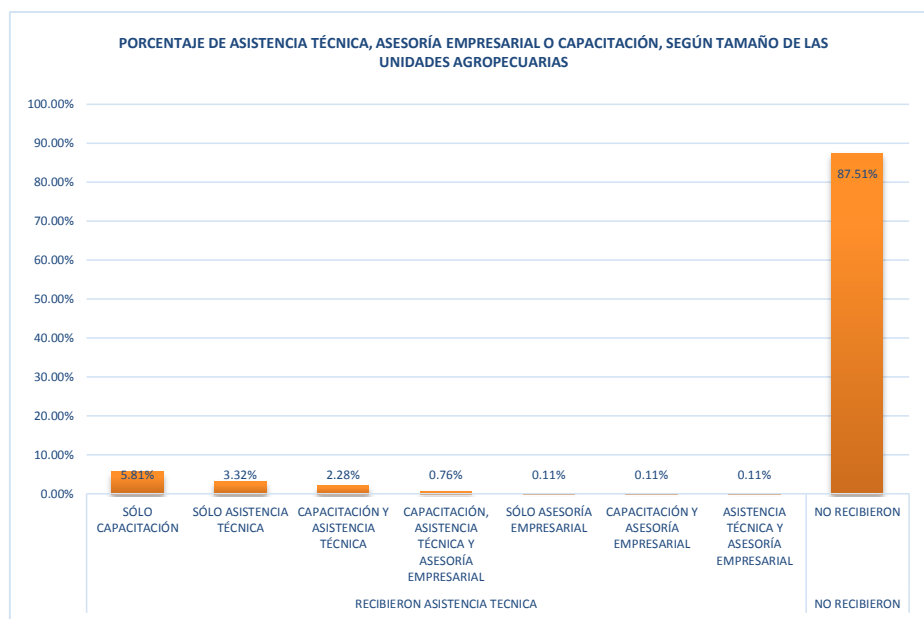
- Unidades agropecuarias y superficie de productores que aplican fertilizantes químicos y/o abonos orgánicos, según tamaño de las unidades agropecuarias Aplicación de Fertilizantes, Lima.



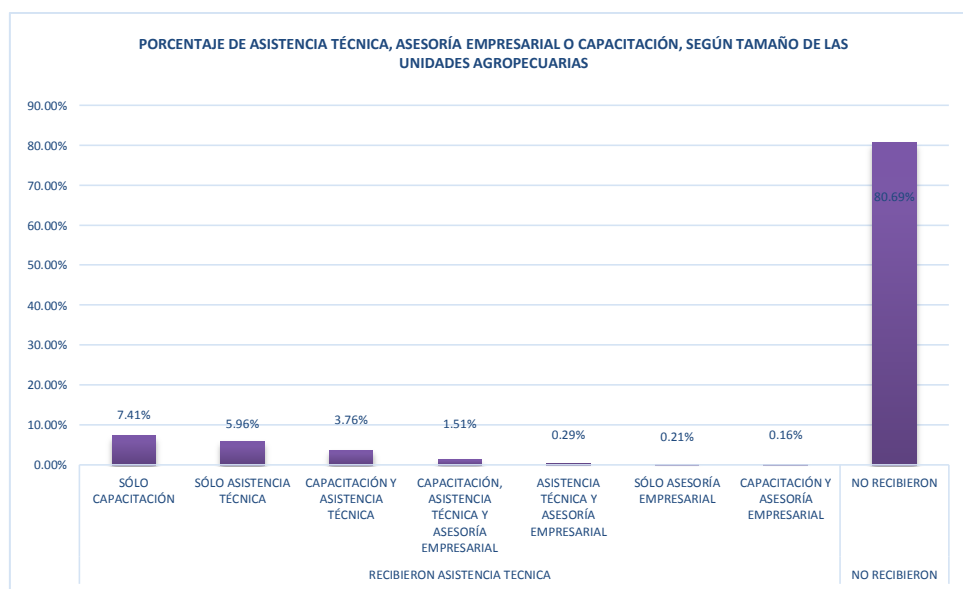
- Porcentaje de asistencia técnica, asesoría empresarial o capacitación, según tamaño de las unidades agropecuarias, Arequipa.



- Porcentaje de asistencia técnica, asesoría empresarial o capacitación, según tamaño de las unidades agropecuarias, Lambayeque.



- Porcentaje de asistencia técnica, asesoría empresarial o capacitación, según tamaño de las unidades agropecuarias, Lima.



Anexo 4: Entrevista a profundidad agricultores de cebolla roja

Entrevista a profundidad

El problema del pequeño agricultor, es que sembramos empíricamente, porque no tenemos un asesoramiento técnico.

Información general

- Nombre: Sixto Charoque Mendoza
- Lugar: Márquez Chico la Viña
- Edad: 50
- Nivel de estudios: --
- Tamaño parcela: máximo 5 ha de cebolla

Razón de cultivo

- ¿Por qué siembras cebolla Roja?

Es apropiada para el clima, dependiendo del clima, para esta temporada si vamos a sembrar. Bueno en los agricultores nos aventuramos hay temporadas que el maíz da y otra la cebolla, sembramos cebolla cuando el precio está entre 90 a 1 sol en chacra, porque de una ha podemos cosechar 25 m 40 ton por hectárea.

- ¿Eres cebollero Temporal?

Estamos sembrando 3 años seguidos, claro nos ha golpeado. Estamos haciendo un esfuerzo, esperamos que esta campaña sustentar los gastos

- ¿Otros cultivos que siembra?

Maíz y cebolla

Proveedores

- ¿Quiénes tus proveedores de Semilla?

La variedad que Sembramos la camaneja. La camaneja a través de los comerciantes mayoristas, la traen de Arequipa, Dependiendo del comerciante. Yo trabajo con una señora que me da la semilla, cuando no tengo dinero me da para la campaña, pero cuando ya está el producto me lleva la cebolla a precio de lo que está en el mercado, si nuestro trato es: Si alguien le ofrece un poco más, le pago su semilla, si se puede vender. Si me paga igual negociamos a ella.

- ¿A parte de camaneja otra variedad?

La pantera también he sembrado, híbrido. Una parte nada más. El precio de la pantera la diferencia es el empaste es un tamaño uniforme, pero la semilla es más cara. Estoy sembrando camaneja, porque el que me compra nos indica que es la mejor temporada.

Calidad

- ¿Cuál es mejor calidad?

Pantera rosa (híbrido). La pantera es mejor, tamaño uniforme, empasta mejor, como no tenía para la semilla, el que nos compra nos dice cuál es la mejor semilla por temporada. Prefiero, por el precio final, la pantera va a los supermercados por ejemplo la camaneja no tiene el mismo tamaño uniforme. Cuando hay escasez de semilla, venden cualquier cosa las híbridas vienen en lata, el precio es caro.

La formación del bulbo, con buen empaste, tamaño promedio ni muy grande ni muy pequeño. Que no tenga doble bulbo, el color rosada. La cebolla se clasifica por el empaste.

- ¿Cómo compras fertilizantes?

A veces el mayorista nos da el fertilizante lo mismo, pero por acá no necesariamente se usa pesticida.

- ¿Quiénes son tus clientes?

La señora que le vendemos, la mayorista, en la otra campaña lleve a la frontera, estamos en condiciones de competir. Se pasa los análisis de SENASA. Nuestro tráiler pasó. La preparación de suelo es básica, los almácigos. La cebolla te emociona, sacas 40 toneladas. El señor que me vende la semilla, tiene la preferencia.

Entrevista a profundidad

Información general

- Nombre: José Díaz Burga
- Lugar: Reque - Miraflores
- Edad: 50
- Nivel de Estudios: --
- Tamaño parcela: 12 ha proyección 40 ha

Razón de cultivo

- ¿Por qué siembras cebolla Roja?
Por el momento es el cultivo con más expectativas de rentabilidad, mayor margen
- ¿Eres Cebollero temporal o siempre siembras cebolla?
Siembro cebolla hace 4 años
- ¿Siembras otros cultivos adicionales?
Tomate y escabeche

Proveedores

- ¿Quiénes tus proveedores de Semilla?
Me traen la semilla de Arequipa (camaneja mejorada). Llamo al señor de Arequipa y la trae. Y en caso de semilla híbrida compro pantera rosa y sivan mis proveedores son Chimú
- ¿Dónde compran tus competidores?
En el mercado Moshoqueque, toda la semilla la traen de Arequipa
- ¿Cómo te venden?
No todo el negocio es en efectivo: contra entrega, el tampoco da crédito.
- ¿Siembras alguna variedad de semilla específica? ¿Por qué? ¿Te genera algún valor?
Decido por la camaneja porque es todo terreno y todo clima. Camaneja el manejo es más fácil el manejo. Los híbridos solo dan en el calor y el manejo es otro. Híbridos más difíciles de manejar (cuestiones de fertilización). No hay asistencia técnica del proveedor, el híbrido rinde mas
- ¿Quiénes tus proveedores de fertilizante? ¿Cómo te venden? ¿Dónde compran tus competidores?
Los compramos en tiendas y compramos mensual (al *cash*). Nos traen los productos. El proveedor le da la formula, y es genérico.
- ¿Quiénes tus proveedores de pesticida? ¿Cómo te venden? ¿Dónde compran tus competidores?
Los compramos en tiendas y compramos mensual. (al *cash*). Nos traen los productos.
- ¿Qué tipo de tecnología utilizas? ¿Qué tecnología utilizan tus competidores? ¿Qué tecnología hay disponibles?
Nivel de tecnología todo tecnificado. El híbrido necesita más fertilizante y más tecnología. El manejo lo veo con el ingeniero. Y mi experiencia.
- ¿Qué tipo de riego utilizas?

Riego tecnificado, uso pozo

- ¿Quién te abastece de agua?
Agua de pozo y con reservorio. (Proceso registro pozo)

Competidores

- ¿Quiénes son tus competidores?
Están sembrando bastante cebolla, pocas áreas con sistemas portátiles.

Producción

- ¿Cuál es tu máxima producción?
Actualmente estamos con 30 has, pero en la próxima campaña ya que proyectamos realizar 40 ha. Recientemente hemos terminado 12 ha. y hace mes y medio 18 ha.

Calidad

- ¿Qué atributos consideras como indicador de calidad de cebolla roja?
Buen porte (tamaño), el secado (el empaste) a esto le llamamos cuando ya está apta la cebolla para jalarla y dejarla secar 8 días con la hoja dependiendo el clima puede ser hasta 5, se forma unas capitas, mientras más capas tenga mejor presentación, esto es para nosotros buena calidad y también para el comprador, la forma también, porque existe una cebolla media larga como especie de huevo, y se necesita que este lo más redondita posible (forma de trompito), esa es la mejor cebolla. El color también tiene que ser rosado. En caso de los bulbos con la híbrida se hacen dos, si la cebolla tiene doble corazón, esta media deforme entonces no, porque afecta la forma, básicamente es por tamaño, es más importante el empaste (brillo que puede darle a la cebolla). Las híbridas tiene el mejor empaste y depende del manejo del agricultor le dé.

Clientes

- ¿Cómo es que vendes tu cebolla? ¿Cómo los contactas?
Tenemos contactos, nosotros los llamamos y ellos vienen. Estas la están llevando a Colombia. El precio esta S/ 1.50
- ¿Por qué te compran?
Les vendo por el precio y por la forma de pago (contra entrega)

Entrevista a profundidad**Información General**

- Nombre: Cesar Esquién Drogo
- Lugar: Márquez Chico la Viña – Jayanca
- Edad: 50

- Nivel de Estudios: --
- Tamaño parcela: 4 has / 3 has de cebolla
- Razón de cultivo

Razón de cultivo

- ¿Por qué siembras cebolla Roja?

Bueno sembramos porque sacamos un préstamo hacer algo en la vida porque se escucha que en la cebolla sí se gana, pero también a veces se pierde todo.

- ¿Por qué siembras cebolla Roja?

Otros cultivos, a veces sembramos pero no hay mercado, ese es el problema. El precio cuando una ha está buena, te da unos 40 mil kilos, pero cuando baja a 30 o 40 céntimos ya no sacas precio ya no se puede vender, hace 2 años Chiclayo se llenaron los mercados y se pudrieron. La principal razón es por salir de la crisis

- ¿Eres cebollero temporal o siempre siembras cebolla?

Temporal, el agricultor es así, el gobierno no nos apoya, no nos busca mercado, nos dice siembra este producto y el gobierno deja a sembrar mucha gente y es cuando baja el precio, si el gobierno nos buscara mercado al menos, el gobierno poco interés al agricultor. Cuando se escucha que el precio está bueno ahí es cuando viene la pérdida.

- ¿Siembras otros cultivos adicionales?

Sandía el negociante te compra barato, en el mercado la vende cara, la sandía no resulta porque hay mucha plaga, algodón también he sembrado.

Proveedores

- ¿Quiénes son tus proveedores de Semilla?

Bueno, hay mayoristas, gente a veces que ha venido de Arequipa, viven en Chiclayo son mayoristas compran cebolla, y ellos traen la semilla.

- ¿Qué tipo de semilla siembras?

La semilla que siembro es la camaneja, hay otra Israel, hay diferentes semillas.

- ¿Alguna vez has sembrado una híbrida? ¿Conoces los híbridos de cebolla?

No, sé que salen más rápido. Nunca he sembrado un híbrido. Escuchado pantera rosa, sivan, no he sembrado nunca, porque es muy caro.

- ¿Por qué siembras es tipo?

Es más comercial, son menos sensibles a la plaga. Y sé el manejo. Que no le falte el agua, las plagas el piojo, el gusano. Lo que más se gasta en abonos y agua y mano de obra, deshierbo.

- ¿Estás «aperturado» a comprar semillas nuevas?
Sí, claro todo es bueno intentarlo.
- ¿En la zona siembras híbridos? ¿Por qué crees?
En la patera Israel sí siembra. Tiene su capital
- ¿Cómo compras fertilizantes la cebolla?
Todo es al contado. He prestado a familiares, una vez a cajas rurales, si he sacado para 1 ha de plátano, aunque aún no me lo han dado todo.
- ¿Qué tipo de tecnología utilizas? ¿Qué tecnología utilizan tus competidores? ¿Qué tecnología hay disponibles?
Tengo riego tecnificado en 2 ha. No fertilizo desde tanque, te ahorras personal, pero eso requiere capital para comprar un tanque.

Competidores

- ¿Quiénes son tus competidores?
Con varios agricultores, cuando baja la cebolla, es porque están cosechando en Arequipa, de ahí son los productores grandes, no se sabe. Hay gente que se recorre todo el Perú. Cuando está bueno el precio todo el mundo siembra. La cebolla depende de muchos agricultores que siembran, son pocos los grandes y muchos los pequeños
- ¿En cuanto al precio, cómo es el negociamiento?
Hay que buscar comprador, si ve bonita la cebolla te compra, pero si no te da 20 céntimos, 30 céntimos. A veces hay que recuperar el gasto

Calidad

- ¿Qué atributos consideras como indicador de calidad de cebolla roja?
Cuando una cebolla es buena, no tiene la plaga de piojo, se ve un poco medio pálido. Cuando esta bueno, esta empastada, un color medio rojo. El tamaño de primer segundo tercera cuarta, la forma medio redondita es importante, demasiado grandes tampoco se compra.

Anexo 5. Encuesta empresarios agricultores cebolla roja

Parte A: Información demográfico

1. Indique su lugar de siembra a. Arequipa b. Lambayeque c. Lima	2. Indique su nivel de estudios a. Secundaria b. Técnico c. Universitario	3. Indique su Tamaño de Parcela (solo cebolla) a. 0.5 - 1 ha b. 1 - 2 ha c. 2 - 4 ha d. 4 ha - 12 ha e. + 12 ha	4. Financiamiento a. Ahorros propios b. Entidades financieras c. Aporte socios d. Aporte familiares e. El comprador financia la campaña
--	---	---	---

Parte B: Razón de cultivo de Cebolla

1. Indique por qué cultiva Cebolla a. Margen (precio - costo) b. Facilidad de siembra c. Facilidad de venta d. Clima favorable e. Disponibilidad de agua	2. En los últimos 3 años cuántas veces has sembrado cebolla a. Más de 6 campañas b. de 6 a 4 campañas c. de 3 a 2 campañas d. Solo 1 campaña	3. Indiqué qué cultivos siembras adicionales a la cebolla <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
--	---	--

Parte C: Semillas

1. Indique el Tipo de Semilla que más utiliza (puede marcar más de una) a. Camaneja b. Sivan c. Pantera Rosa d. Otras indique <hr/>	2. Indique por qué eligió la semilla principal a. Recomendación del Cliente (Comprador de Cebolla) b. Recomendaciones de Vecinos c. Experiencia previa con la semilla d. Otra indique <hr/>	3. ¿Qué beneficios le da la semilla elegida? a. Uniformidad de producto b. Facilidad de manejo c. Precio d. Otro indique <hr/>	4. ¿Qué beneficio de calidad le otorga su semilla principal? a. Tamaños uniformes b. Empaste c. Color d. Otros indique <hr/>
---	---	--	--

4. ¿Cuáles son los meses que siembras cebolla?

- a. enero-febrero-marzo
- b. abril-mayo-junio
- c. julio-agosto-septiembre
- d. octubre-noviembre-diciembre

5. ¿Para elegir la variedad de semilla que usas consideras el mes del año?

- a. Sí
- b. No

Parte D: Fertilizante**1. ¿Cómo obtiene la fórmula de fertilización?**

- a. Por experiencia
- b. Por recomendación de proveedor de Semilla
- c. Asesoría especializada
- d. Otros indique _____

2. ¿Cuál es su frecuencia de compra de fertilizante?

- a. Por toda la campaña
- b. Mensual
- c. Quincenal
- d. Otros indique _____

3. Indique dónde compra fertilizante

- a. Pequeñas tiendas
- b. Distribuidores
- c. Grande almacenes
- d. Otros indique _____

4. Indique cómo paga su fertilizante

- a. Al contado
- b. Al crédito
- c. Otros indique _____

5. Indique qué tipo de riego que maneja

- a. A gravedad
- b. Riego por goteo
- c. Otros indique _____

Parte E: Insecticidas**1. Tienes algún plan de aplicación de insecticida**

- a. Sí
- b. No

2. Cómo decide qué insecticida aplicar

- a. Decisión propia
- b. Recomendación de la tienda
- c. Experiencia
- d. Asesor

3. Indique dónde compra sus insecticidas

- a. Para toda la campaña
- b. Preventivamente
- c. Al inicio del ataque
- d. Otros indique _____

Parte F: Asesoría técnica

- | | | | |
|--|---|--|---|
| <p>1. ¿Recibe asesoría técnica para sembrar la semilla?</p> <p>a. Sí</p> <p>b. No</p> | <p>2. Si marcó SÍ, indique de quién recibió la asesoría (puede marcar más de una)</p> <p>a. El mismo cliente</p> <p>b. Tiendas especializadas</p> <p>c. Del Estado</p> <p>d. Entrenamiento especializado</p> | <p>3. Si recibió apoyo del Estado indique de qué entidad la recibió:</p> <p>a. Gobierno Regional</p> <p>b. SENASA</p> <p>c. INIA</p> <p>d. Otros indique_____</p> | <p>4. Si pudiera recibir asesoría técnica gratuita de su proveedor de semilla, de cebolla, ¿qué temas relevantes le gustaría saber?</p> <p>a. Densidad de siembra</p> <p>b. Fórmulas de fertilización</p> <p>c. Riegos manejo y frecuencias</p> <p>d. Control de plagas y enfermedades</p> |
|--|---|--|---|

Parte G: Cliente

- | | | | |
|---|---|---|--|
| <p>1. En orden de prioridad cuál de los siguientes factores son más importantes para la calidad de la cebolla (1 lo más importante 5 menos importante)</p> <p>a. Tamaño</p> <p>b. Empaste</p> <p>c. Forma</p> <p>d. Color</p> <p>e. Un Bulbo</p> <p>f. Otro indique_____</p> | <p>2. ¿Cómo fija el precio de su venta de cebolla?</p> <p>a. Solo decide el comprador</p> <p>b. Usted decide</p> <p>c. Es un acuerdo mutuo</p> <p>d. Otro indique_____</p> | <p>3. ¿Cómo le paga el cliente?</p> <p>a. Contra entrega</p> <p>b. A crédito</p> <p>c. Otro indique_____</p> | <p>4. ¿Cuál es el destino de su producción de cebolla?</p> <p>a. Mercado Mayorista local</p> <p>b. Mercado Mayorista Lima</p> <p>c. Exportación</p> <p>d. Representante de Supermercado</p> |
|---|---|---|--|

Parte H: Perspectivas de Inversión

- | | |
|---|--|
| <p>1. ¿Tienes intenciones de ampliar tus hectáreas de producción en los próximos 2 años?</p> <p>a. Si</p> <p>b. No</p> | <p>2. Si la respuesta fue Sí indique el porcentaje adicional de hectariaje</p> <p>a. <25 %</p> <p>b. 40-50 %</p> <p>c. 50-75 %</p> <p>d. >100 %</p> |
|---|--|

3. ¿Tiene Planeado invertir en la producción de Cebolla Roja en los próximos 12 meses?

- a. Sí
- b. No

4. Si su respuesta es Sí ¿Por qué?

- a. El mercado de la cebolla está en crecimiento
- b. El precio de cebolla tiende a subir
- c. Potenciales clientes
- d. Margen de Ganancia
- e. d. Otro indique_____

5. Si su respuesta es No ¿Por qué?

- a. Baja de precios
- b. Dificultad para sembrar
- c. Falta de financiamiento
- d. Baja demanda
- e. d. Otro indique_____

Nueva Semilla de “CEBOLLA ROJA”

Imagina que existe una semilla de Cebolla ROJA que te asegura estas prestaciones

Tolerancia a fusarium y raíz rosada

- Uniformidad de bulbos
- Centros únicos, forma uniforme, color rosado
- Más de primera clase
- Mayor producción
- Densidad de siembra 4.5 Mk/ha.

Fechas de Siembra:

Arequipa : agosto - febrero

Sur : mayo - septiembre

Chiclayo : marzo - julio

Precio por LATA: 380 NUEVOS SOLES (450 GR)

Precio para siembra de 1 hectárea: 1710 NUEVOS SOLES.

PREGUNTA:

1 ¿Te parece ovedoso?

- a. Sí
- b. No

2. ¿La comprarías?

- a. Sí
- b. No

¿Por qué? _____

3. ¿Qué característica adicional quisieras que tenga esta semilla para comprarla?

4. ¿Conoces la marca SEMINIS?

- a. Sí
- b. No

Anexo 6. Costo de utilidades para usos de semilla Camaneja e Híbrida

6.1. Costo de producción con semilla camaneja

COSTO DE PRODUCCION DE CEBOLLA EN AREQUIPA - CAMANEJA

I.- INFORMACION REFERENCIAL IMPORTANTE			
Cultivo	Cebolla	Nivel de Fertilización (N-P-K)	230-150- 100
Tipo de Cultivo (T - P)	Transitorio	Tipo de Suelo	Franco Arenoso
Variedad	Perilla, Israel, Reigan, Roja	Tipo Riego: Riego (Grav, Got, Asper.) o	Gravedad
Periodo Vegetativo (meses)	5	Densidad (Nº de Plantas/Ha)	375000
Tipo de Siembra (Directa - Indirecta)	Indirecta	Distanciamiento	0.5x12
Periodo de Siembra	Todo el año	Situac.Terreno (Propio - Alquilado)	Alquilado
Periodo de Cosecha	Todo el año	Rendimiento Camaneja (Kg/ha)	31000
Departamento	Arequipa	Precio en Chacra (N.S/. x Kg)	0.60
Provincia	Arequipa	Tasa de Interés Anual (%)	1.7%
Distrito	Arequipa		
Valle	Arequipa		

II.- ACTIVIDADES

COSTOS	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD (Ha.)	COSTO UNITARIO (S.)	SUB TOTAL (S.)	TOTAL (S.)
A. COSTOS DIRECTOS					14945.05
A.1.- MANEJO DEL ALMACIGO					1061
1. Preparación del Terreno almacigo				240.00	
- Remojo y Fangueo	JORNAL	2	80.00	160.00	
- Bordeadura y arreglo de Melgas o camas	JORNAL	1	80.00	80.00	
2. Siembra				680.00	
- Roseado y tapado de semillas	JORNAL	1	80.00	80.00	
- Abonamiento y Fumigada	JORNAL	2	80.00	160.00	
- Deshierbo	JORNAL	8	55.00	440.00	
2. Insumos				141.00	
- Fertilizantes : NPK = 20 - 20 - 20	bolsa 50 kg	1	91.00	91.00	
- AbonoFol 20-20-20	KG	1	12.00	12.00	
- Curzate M72 WP	KG	0.5	58.00	29.00	
- Roundup	LT	0.3	30.00	9.00	
A.2.- TERRENO DEFINITIVO					13884.05
1. Mano de Obra					7765
1.1. Preparación del Terreno				780.00	
- Limpieza de terreno (Cuspa, Junta y Quema)	JORNAL	4	55.00	220.00	
- Riego DE MACHACO O REMOJO	JORNAL	1	80.00	80.00	
- Limpieza de Acequias, Desagues y Drenes	JORNAL	2	80.00	160.00	
- Arreglo de Bordos, Tomas y surcos	JORNAL	4	80.00	320.00	
1.2. Siembra o Trasplante				2 320.00	
- Arranque, preparación y transporte de plantas	JORNAL	2	80.00	160.00	
- Trasplante	JORNAL	24	80.00	1,920.00	
- Riego de Asentamiento	JORNAL	1	80.00	80.00	
- Replante	JORNAL	2	80.00	160.00	
1.3. Labores Culturales				740.00	
- Aplicación de fertilizantes (abonos foliares y otros)	JORNAL	4	65.00	260.00	
- Riegos	JORNAL	6	80.00	480.00	
1.4. Cosecha				3,925.00	
- Arranque de plantas, recojo y amontono	JORNAL	21	55.00	1,155.00	
- Desmoche y selección	JORNAL	30	55.00	1,650.00	
- Enscada, cosida y pesada	JORNAL	6	80.00	480.00	
- Guardia	JORNAL	8	80.00	640.0000	
2. Maquinaria e instrumentos Agrícolas					1195.3
- Aradura	HR/MAQ	4	80.00	320.00	
- Surqueo o surcado	HR/MAQ	3	80.00	240.00	
- Gradeo, Gancho y nivelacion	HR/MAQ	3	80.00	240.00	
- Rastrogeada	HR/MAQ	3	80.00	240.00	
- Herramientas manuales (Lampas, machetes, limas)	2% MO			155.30	
3. Insumos					3,875.75
3.1 Semillas	KG	5.0	150.00	750.00	
3.3 Fertilizantes (Especificar producto)				2,220.00	
Nitrato de Amonio	Sacos x 50 KG	14	67.70	947.80	
Fosfato Diamónico	Sacos x 50 KG	6	92.70	556.20	
Sulfato de Potasio	Sacos x 50 KG	4	154.00	616.00	
AbonoFol 30-10-10	KG	4	25.00	100.00	
3.4 Agroquímicos (Pesticidas)				905.75	
3.4.1 Insecticidas (Especificar productos)				182.00	
Metomil 90% PS	KG	1	60.00	60.00	
Cipermetrina	LT	0.5	44.00	22.00	
Clorpirifos 48%	LT	1.2	45.00	54.00	
Metamidofos 60 (Tamaron)	LT	1	46.00	46.00	
3.4.2 Fungicidas (Especificar productos)				374.75	
Propineb (Antracol 70% WP)	KG	2	68.00	136.00	
Mancozwb 80 Nufarm	KG	2	75.00	150.00	

Metiram (Poliram DF 70%)	KG	2.5	35.50	88.75	
3.4.3 Herbicidas (Especificar productos)				319.00	
Pendimethalin (Herbadox 33E)	KG	4	45.00	180.00	
Oxifluorfen	LT	2	48.00	96.00	
Clethodim 128 EC (Gramadal)	LT	0.5	86.00	43.00	
3.4.4 Adherentes (Especificar productos)				30.00	
Citowet	KG	1	30.00	30.00	
4. Agua				276.00	276.00
Agua	M3	12000	0.02	276.00	
5. Servicios					772.00
Transporte de insumos	VIAJES	1	100.00	100.00	
Alquiler de Mochilas	UNIDAD	2	20.00	40.00	
Chicha mas transporte	UNIDAD	158	4.00	632.00	
Total Costos Directos					14,945.05
					COSTO TOTAL
B. COSTOS INDIRECTOS					
- Alquiler de Terreno (Ha)	Arriendo	1	3 000.00		3000
- Imprevistos (%)	%	2%	14 245.05		284.90
- Gastos Administrativos (%)	%	3%	14 245.05		427.35
- Asistencia Técnica (%)	%	3%	14 245.05		427.35
Total Costos Indirectos					4139.6
					RESUMEN
1. COSTOS DIRECTOS			14 245.05		
2. COSTOS INDIRECTOS			5 148.63		
TOTAL COSTO DE PRODUCCION					19,084.65
					ANALISIS ECONOMICO
- Precio de venta \$/. Kg. En chacra		1.05	0.413682028		
- Rendimiento (kg/ha)		31,000			
- Valor Bruto de la producción		32550			
- Costo de Producción		19,084.65			
- Utilidad neta de la producción		13,465.35			

Fuente: Gerencia Regional de Agricultura Arequipa

Elaboración : DGESEP-DEA / DGDPA-DEEIA - MINAGRI

6.2. Costo de producción con semilla híbrida

COSTO DE PRODUCCION DE CEBOLLA EN AREQUIPA - HIBRIDA

I.- INFORMACION REFERENCIAL IMPORTANTE					
Cultivo	Cebolla	Nivel de Fertilización (N-P-K)	230-150-100		
Tipo de Cultivo (T - P)	Transitorio	Tipo de Suelo	Franco Arenoso		
Varietal	Perilla, Israel, Reigan, Roja	Tipo Riego: Riego (Grav, Got, Asper.) o	Gravedad		
Periodo Vegetativo (meses)	5	Densidad (Nº de Plantas/Ha)	375000		
Tipo de Siembra (Directa - Indirecta)	Indirecta	Distanciamiento	0.5x12		
Periodo de Siembra	Todo el año	Situac.Terreno (Propio - Alquilado)	Alquilado		
Periodo de Cosecha	Todo el año	Rendimiento HIBRIDA (Kg/ha)	44000		
Departamento	Arequipa	Precio en Chacra (N.S/. x Kg)	1.05		
Provincia	Arequipa	Tasa de Interés Anual (%)	17%		
Distrito	Arequipa				
Valle	Arequipa				
II.- ACTIVIDADES					
COSTOS	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD (Ha.)	COSTO UNITARIO (\$/.)	SUB TOTAL (\$/.)	TOTAL (\$/.)
A. COSTOS DIRECTOS					15989.05
A.1.- MANEJO DEL ALMACIGO					1961
1. Preparación del Terreno almacigo				240.00	
- Remojo y Fanguero	JORNAL	2	80.00	160.00	
- Bordeadura y arreglo de Melgas o camas	JORNAL	1	80.00	80.00	
2. Siembra				680.00	
- Roseado y tapado de semillas	JORNAL	1	80.00	80.00	
- Abonamiento y Fumigada	JORNAL	2	80.00	160.00	
- Deshierbo	JORNAL	8	55.00	440.00	
2. Insumos				141.00	
- Fertilizantes : NPK = 20 - 20 - 20	bolsa 50 kg	1	91.00	91.00	
- AbonoFol 20-20-20	KG	1	12.00	12.00	
- Curzate M72 WP	KG	0.5	58.00	29.00	
- Round up	LT	0.3	30.00	9.00	
A.2.- TERRENO DEFINITIVO					14928.05
1. Mano de Obra					7765
1.1. Preparación del Terreno				780.00	
- Limpieza de terreno (Cuspa, Junta y Quema)	JORNAL	4	55.00	220.00	
- Riego DE MACHACO O REMOJO	JORNAL	1	80.00	80.00	
- Limpieza de Acequias, Desagues y Drenes	JORNAL	2	80.00	160.00	
- Arreglo de Bordos, Tomas y surcos	JORNAL	4	80.00	320.00	
1.2. Siembra o Trasplante				2 320.00	
- Arranque, preparación y transporte de plantas	JORNAL	2	80.00	160.00	
- Trasplante	JORNAL	24	80.00	1,920.00	
- Riego de Asentamiento	JORNAL	1	80.00	80.00	
- Replante	JORNAL	2	80.00	160.00	
1.3. Labores Culturales				740.00	
- Aplicación de fertilizantes (abonos foliares y otros)	JORNAL	4	65.00	260.00	
- Riegos	JORNAL	6	80.00	480.00	
1.4. Cosecha				3,925.00	
- Arranque de plantas, recojo y amontono	JORNAL	21	55.00	1,155.00	
- Desmoche y selección	JORNAL	30	55.00	1,650.00	
- Ensacada, cosida y pesada	JORNAL	6	80.00	480.00	
- Guardiania	JORNAL	8	80.00	640.0000	
2. Maquinaria e Instrumentos Agrícolas					1195.3
- Aradura	HR/MAQ	4	80.00	320.00	
- Surqueo o surcado	HR/MAQ	3	80.00	240.00	
- Gradeo, Gancho y nivelacion	HR/MAQ	3	80.00	240.00	
- Rastreada	HR/MAQ	3	80.00	240.00	
- Herramientas manuales (Lampas, machetes, limas)	2% MO			155.30	
3. Insumos					4,919.75
3.1 Semillas	KG	3.0	598.00	1,794.00	
3.3 Fertilizantes (Especificar producto)				2,220.00	
Nitrato de Amonio	Sacos x 50 KG	14	67.70	947.80	
Fosfato Diamónico	Sacos x 50 KG	6	92.70	556.20	
Sulfato de Potasio	Sacos x 50 KG	4	154.00	616.00	
AbonoFol 30-10-10	KG	4	25.00	100.00	
3.4 Agroquímicos (Pesticidas)				905.75	
3.4.1 Insecticidas (Especificar productos)				182.00	
Metemil 90% PS	KG	1	60.00	60.00	
Cipermetrina	LT	0.5	44.00	22.00	
Clorpirifos 48%	LT	1.2	45.00	54.00	
Metamidofofos 60 (Tamaron)	LT	1	46.00	46.00	
3.4.2 Fungicidas (Especificar productos)				374.75	
Propineb (Antracol 70% WP)	KG	2	68.00	136.00	

Mancozwb 80 Nufarm	KG	2	75.00	150.00	
Metiram (Polyrin DF 70%)	KG	2.5	35.50	88.75	
3.4.3 Herbicidas (Especificar productos)				319.00	
Pendimethalin (Herbadox 33E)	KG	4	45.00	180.00	
Oxifluorfen	LT	2	48.00	96.00	
Clethodim 128 EC (Gramadal)	LT	0.5	86.00	43.00	
3.4.4 Adherentes (Especificar productos)				30.00	
Citowet	KG	1	30.00	30.00	
4. Agua				276.00	276.00
Agua	M3	12000	0.02	276.00	
5. Servicios					772.00
Transporte de insumos	VIAJES	1	100.00	100.00	
Alquiler de Mochilas	UNIDAD	2	20.00	40.00	
Chicha mas transporte	UNIDAD	158	4.00	632.00	
Total Costos Directos					15,989.05
					COSTO TOTAL
B. COSTOS INDIRECTOS					
- Alquiler de Terreno (Ha)	Arriendo	1	3 000.00		3000
- Imprevistos (%)	%	2%	14 245.05		284.90
- Gastos Administrativos (%)	%	3%	14 245.05		427.35
- Asistencia Técnica (%)	%	3%	14 245.05		427.35
Total Costos Indirectos					4139.6
					RESUMEN
1. COSTOS DIRECTOS			14 245.05		
2. COSTOS INDIRECTOS			5 148.63		
TOTAL COSTO DE PRODUCCION					20,128.65
					ANALISIS ECONOMICO
- Precio de venta S/. Kg. En chacra	1.05		0.564314935		
- Rendimiento (kg/ha)	44,000				
- Valor Bruto de la producción	46200				
- Costo de Producción	20,128.65				
- Utilidad neta de la producción	26,071.35				

Fuente: Gerencia Regional de Agricultura Arequipa

Elaboración : DGESEP-DEA / DGDPA-DEEA - MINAGRI



PERÚ

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

ANÁLISIS INTEGRAL DE LA LOGÍSTICA EN EL PERÚ

5 CADENAS DE EXPORTACIÓN



GRUPO BANCO MUNDIAL



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Departamento Federal de Economía,
Formación e Investigación DEFI
Secretaría de Estado para Asuntos Económicos SECO

Producto CEBOLLA



Reconocimientos

Este informe fue preparado por un equipo encabezado por Cecilia Briceño-Garmendia, e integrado por J. Luis Guasch y Luz Díaz (componente de Costos Logísticos), y Julie Rozenberg y Laura Bozanigo (componente de Adaptación a Cambios Climáticos de la Red de Carreteras). En distintos momentos de su desarrollo, contó con la colaboración de Harry Moroz, Xijie Lv, Adam Stern, Griselle Vega, Theresa Osborne, Diana Cubas, Carolina Rendón y Robin Carruthers.

Expresamos nuestro particular reconocimiento a Raúl Andrade, Carlos Córdoba y Rodrigo Barrios, miembros del grupo técnico de APOYO Consultoría, quienes lideraron el trabajo de campo. El equipo trabajó bajo la guía de Aurelio Menéndez, Marisela Montoliu-Muñoz y Alberto Rodríguez. El equipo también agradece los valiosos comentarios de los revisores Marianne Fay, Marialisa Motta, Anca Dumitrescu, Daniel Lederman, Baher El-Hifnawi y Jean-Francoise Arvis, así como el apoyo de Pedro L. Rodríguez y Karina Oliva. Particular agradecimiento a Nancy Itami Okumura y Mara Elena la Rosa por su impecable apoyo en la organización de los talleres y eventos.

El equipo reconoce y agradece la muy cercana colaboración con el Gobierno del Perú bajo el liderazgo y coordinación de Liliana Honorio y Francisco Ruiz, con la colaboración de Maria Elena Lucana Poma (MINCETUR). Otros colaboradores del Gobierno fueron Pedro Monzón, Fernando Cerna y Ana Vera (MINCETUR); Carol Flores (PROMPERU); Omar Linares, Ivo Díaz, Guillermo Chávez, Javier Hervias, Enrique Llocclla, Óscar Salcedo, Natalia Teruya y Carlos Lozada (MTC); Martha Huamán y Gerald Toskano (PROVIAS Descentralizado); Nery Romero (PROVIAS Nacional); Carlos Azurín (CNC-MEF); Fernando Málaga, César Villareal Pérez y Aleksandr López Juárez (CENEPRED); Lionel Fidel Smoll y Susana Vilca Achata (INGEMMET), y Laura Avellaneda (MINAM).

Los resultados de este trabajo se beneficiaron de discusiones con Magali Silva, exministra de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR); Edgar Vásquez, viceministro de Comercio Exterior (MINCETUR); y Carmelo Henry Zaira, exviceministro de Transportes (MTC).

El contenido, el alcance y la metodología de este trabajo fueron también discutidos y validados detalladamente en tres talleres metodológicos y de análisis de resultados realizados en noviembre del 2014, abril del 2015 y agosto-setiembre del 2015, con la participación de CENEPRED, CNC, INDECI, INDECOPI, MEF, MEM, MINAGRI, MINAM, MINCETUR, MTC, OSITRAN, PRODUCE, PROINVERSION, PROMPERU, PROVIAS Descentralizado, PROVIAS Nacional, SEDAPAL, SENAMHI y SUNAT.

Desde el sector privado, participaron AAAP, ADEX, AGAP, APACIT, ASMARPE, ASPPOR, CCL, COMEX, CONFIEP, CONUDFI, FRÍO AÉREO y SNI.

La revisión técnica del componente en adaptación a cambios climáticos de la red de carreteras fue realizada como parte del estudio regional del BM Road Networks, Accessibility and Resilience: the Cases of Colombia, Ecuador and Perú, en colaboración con la Oficina del Economista Jefe de la Vicepresidencia de América Latina y el Caribe del BM.

Este estudio contó con el generoso apoyo de la Cooperación Suiza - SECO bajo el liderazgo de su Director en Perú, Martin Peter, y la coordinación interna de Álvaro Quijandría, líder de la Práctica Global de Competitividad y Comercio del Grupo BM en América Latina y el Caribe.





Contenido

1. INTRODUCCIÓN	6
2. ANTECEDENTES	6
2.1 Características de la cebolla	6
3. MAPEO DE LA CADENA DE SUMINISTRO DE LA CEBOLLA.....	9
3.1 Etapas de la cadena de suministro	9
a) Nodos de producción	10
b) Centros de acopio	11
c) Plantas de procesamiento	12
d) Corredores logísticos y rutas de tránsito	12
e) Mapeo de actores involucrados	14
4. ANÁLISIS DE LOS COSTOS LOGÍSTICOS	14
4.1 Cebolla amarilla dulce: corredor Arequipa-Callao.....	16
4.1.1. Fase 1: Del nodo de producción a la planta	17
4.1.2. Fase 2: De la planta de procesamiento al terminal.....	17
4.2 Cebolla roja arequipeña: corredor Arequipa-Zarumilla	21
5. TEMAS CLAVES IDENTIFICADOS EN LA CADENA	22
5.1 El transporte.....	22
5.2 La seguridad.....	26
5.3 La tramitología.....	26
6. CONCLUSIONES	28
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	30

1. INTRODUCCIÓN

El estudio tiene como objetivo identificar «cuellos de botella» en la cadena logística de exportación de la cebolla, así como cuantificar los costos logísticos asociados con la exportación del producto. La cebolla es uno de los cultivos seleccionados debido a su importancia exportadora actual y potencial, así como por su representatividad en los principales corredores de comercio del Perú.

El presente informe constituye una parte del sexto entregable del estudio Análisis de las cadenas de suministro integradas para el análisis integral de los servicios logísticos en el Perú. Este incluye una descripción de la estructura de la cadena de suministro, de los mercados y de los corredores logísticos asociados, así como un mapeo de los actores involucrados desde el punto de producción hasta el punto de exportación de la cebolla. Asimismo, muestra los costos logísticos de los corredores estudiados, los principales problemas identificados, y las percepciones de los distintos agentes involucrados a lo largo de la cadena.

La información utilizada proviene de entrevistas a exportadores y operadores logísticos, y de fuentes secundarias como VERITRADE, MINAGRI, portales web de empresas involucradas, investigaciones previas, entre otras.



2. ANTECEDENTES

2.1 Características de la cebolla

La cebolla es una hortaliza que puede sembrarse en las tres regiones naturales, aunque con especial incidencia en zonas clasificadas como de clima frío, con temperaturas entre 15 °C y 24 °C. La región que muestra la mayor producción al 2013 es Arequipa, con alrededor del 73% del total, seguida por Lima (6.4%), Ica (6%), Áncash (4.4%) y La Libertad (4.3%) (MINAGRI 2013).

A nivel mundial, los principales productores de cebolla son China (27%), India (20%) y Estados Unidos (4%), a pesar de sus bajos rendimientos (con excepción de Estados Unidos).

Los principales flujos de exportación de la cebolla se realizan entre Asia y Europa: los países importadores de cebolla son el Reino Unido (15%), Estados Unidos (15%) y Malasia (16%), mientras que los principales exportadores son India, Países Bajos y Estados Unidos.

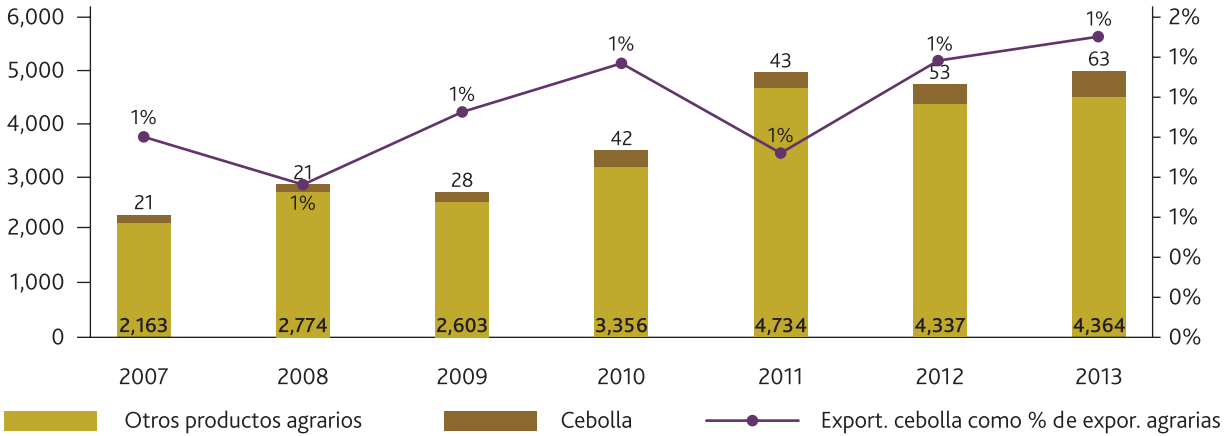
La comercialización de la cebolla se realiza en dos formas: cebolla fresca y cebolla deshidratada. Los estándares para la comercialización de cebolla en la Unión Europea no se rigen por la variedad a la que pertenecen, sino por cuestiones referidas al estado en el que llega el producto al puerto y los estándares de salubridad requeridos. Acorde con diferentes criterios que consideran el grado de deterioro de la cebolla, se seleccionan aquellas que son comercializables.

En el Perú, la producción de cebolla se orienta principalmente al mercado local; en el 2012, más del 80% de las 775,000 TM producidas se dirigieron a abastecer el consumo interno. Los principales tipos comercializados son la cebolla amarilla dulce -de mayor importancia en el mercado internacional- y la roja arequipeña. Por otra parte, la evolución de las hectáreas cosechadas indica una mejora en la eficiencia y el rendimiento de los campos, con una tasa de crecimiento promedio para el periodo 2006-2012 de apenas 0.71%. En efecto, el rendimiento promedio nacional aumentó en casi 6% entre el 2011 y 2012, especialmente en zonas de producción incipiente como Moquegua (cerca del 20%), aunque también en áreas altamente productivas como Arequipa (4.3%).

Dado que la cebolla se orienta principalmente al mercado local, las exportaciones representan a lo sumo el 1% del total de exportaciones agrarias. Sin embargo, cabe



FIGURA 1. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES AGRARIAS Y DE LA CEBOLLA, 2007 - 2013
(Expresado en US\$ millones FOB)



Fuentes: MINAGRI, Veritrade.

FIGURA 2. EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIONES DE LA CEBOLLA, 2007 - 2013
(Expresado en miles de TM)



Fuentes: MINAGRI, Veritrade.

mencionar que las exportaciones han crecido a una tasa promedio anual de 9%, y alcanzaron los US\$ 63 millones en el 2013.

La producción de cebolla ha presentado un crecimiento lento, aunque sostenido en el tiempo, con tasas promedio alrededor del 6% anual (figura 2). Asimismo, se observa que la proporción de la producción que se exporta es baja, pero ha crecido en comparación con años anteriores: en el 2007, se exportó solo el 13% de la producción total, mientras que en el 2013, el 25%.

Al igual que el resto del clúster hortofrutícola costero, el mercado de cebollas se encuentra compuesto por un gran número de productores de pequeñas parcelas -orientados principalmente al mercado local- y un total de 154 empresas registradas de mediano y gran tamaño con participación en los mercados internacionales. En general, la segmentación del mercado conlleva a que las medianas y grandes empresas estén orientadas a la exportación y produzcan primordialmente el tipo amarillo dulce, mientras que los pequeños agricultores producen para el mercado local el tipo rojo arequipeño.

En el rubro específico de agroexportación, el mercado de cebollas presenta una concentración significativa. Las tres empresas más grandes concentran alrededor del 30% de los ingresos totales por exportación, participación que se eleva a casi el 60% al considerar las 10 principales empresas (cuadro 1). La totalidad de estas empresas son acopiadoras y productoras, con una concentración productiva en el sur del país, especialmente en Arequipa.

En el caso de la cebolla, si bien el principal canal de exportación es el marítimo -por el que se exporta más del 60% del total-, destaca que la exportación vía terrestre tiene mayor importancia en comparación con los otros productos estudiados (café, cacao, uva y quinua), y aproximadamente el 30% se exporta por los pasos de frontera de Tumbes (28%) -Colombia es el principal destino-, Tacna (3.2%) y, con menor importancia, Puerto Maldonado (0.08%).

Sin embargo, es importante enfatizar que el comercio transfronterizo corresponde principalmente al tipo rojo arequipeño, y se realiza en un contexto de alta informalidad y escasa información disponible -muchas de las exportaciones no cuentan con contratos de compraventa-. El comercio por vía marítima corresponde principalmente -si no de modo exclusivo- al tipo amarillo dulce.

El puerto con mayor importancia en términos de volumen exportado es el del Callao, desde donde salió el 66% del total, teniendo como principal destino Estados Unidos, país adonde se exportó el 58%, seguido de España, con el 5.4%. Incluyendo todos los modos de transporte, el segundo país comprador fue Colombia, con el 27.3% de las exportaciones totales de cebolla. Esto puede ser observado con mayor detalle en la figura 3, que ilustra los puntos y destinos de exportación de la cebolla (diferenciando por color de acuerdo con el tipo).

CUADRO 1. PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE CEBOLLA EN EL 2013

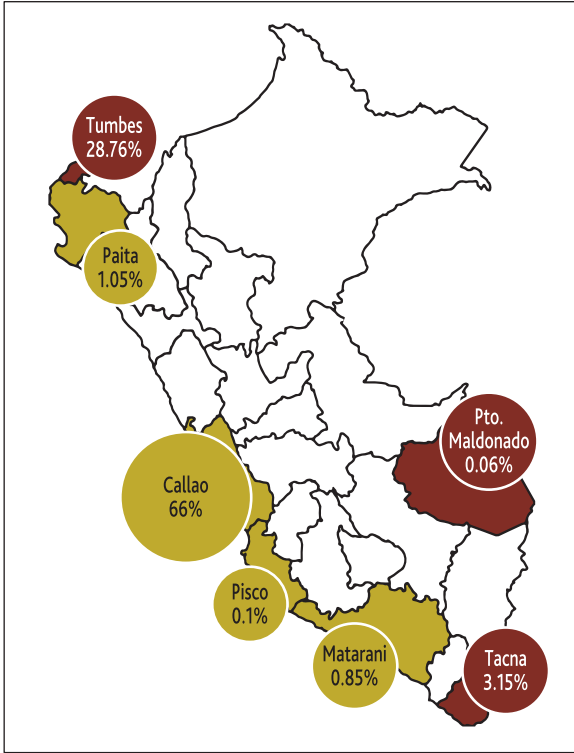
Empresa exportadora	Ventas (MM de US\$)	Participación
Bland & Miranda S. A. C.	7.9	12.6%
Keyperu S. A.	5.7	9.0%
Novoliz S. A.	4.4	7.0%
Corporación Agrícola Supe S. A. C.	3.4	5.4%
Bf Farms (perú) S. A. C.	3.2	5.1%
Negocios Electroagrícolas S. A. C.	3.0	4.7%
Importadora y Exportadora Zonandina E. I. R. L.	2.6	4.1%
Mc & M S. A.	2.5	4.0%
Peruvian growers S. A. C.	2.2	3.6%
Negocios y Transportes Fernandez S. C. R. L.	1.7	2.7%
Empresa Export & Import Marerose E. I. R. L.	1.4	2.3%
Agrícola challapampa S. A. C.	1.4	2.3%
Greenland Peru S. A. C.	1.4	2.1%
Soluciones de Negocios Internacionales S. A. C.	1.2	1.9%
Alcarria S. A. C. En liquidación	0.9	1.5%
Otras empresas	20.0	31.7%
Total	63.1	100%

Fuente: Veritrade.



FIGURA 3. DESTINOS DE EXPORTACIÓN DE LA CEBOLLA, 2013

(Participación en volumen, según tipo amarillo dulce o rojo arequipeño)



Tumbes	(28.76%)	Callao	(66%)
Terrestre		Aéreo	
Colombia	(27.26%)	Estados Unidos	(0.03%)
Ecuador	(1.5%)	Marítimo	
Paíta	(1.05%)	Estados Unidos	(57.6%)
Pisco	(0.1%)	España	(5.3%)
Pto Maldonado	(0.06%)	Holanda	(1.05%)
Tacna	(3.15%)	Panamá	(0.92%)
Terrestre		Otros	(1.08%)
Chile	(3%)	Matarani	(0.85%)
		Marítimo	
		España	(0.43%)
		Estados Unidos	(0.31%)
		Otros	(0.11%)

Fuente: Veritrade

3. MAPEO DE LA CADENA DE SUMINISTRO DE LA CEBOLLA

3.1 Etapas de la cadena de suministro

El análisis de esta sección se circunscribe, principalmente, al manejo logístico de la cebolla amarilla dulce. Esto debido a que es la que mayor importancia tiene para las exportaciones nacionales, y la que presenta el manejo logístico de mayor complejidad. Como ya se indicó, la cebolla roja arequipeña se destina sobre todo al mercado interno, o al comercio transfronterizo por vía terrestre.

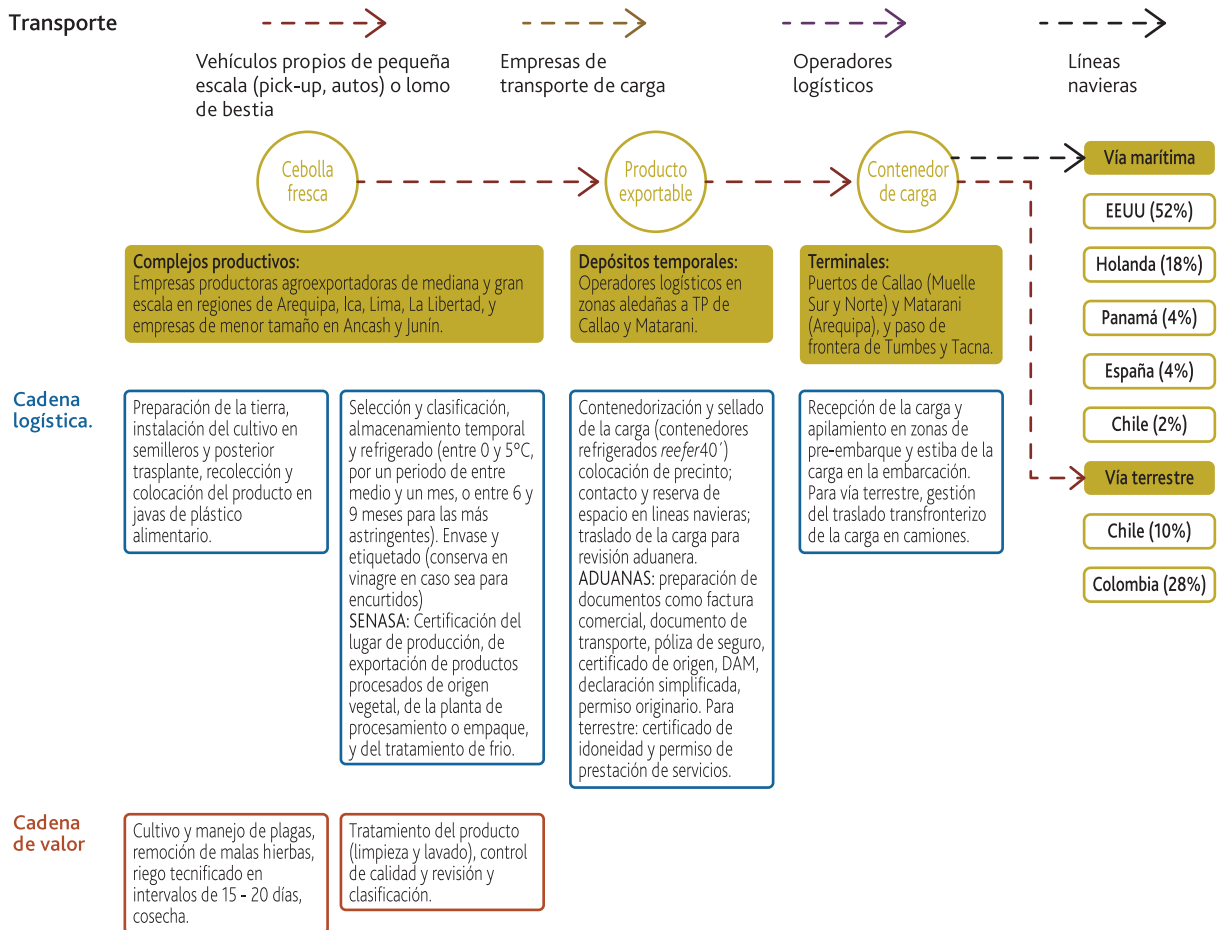
Sin embargo, a diferencia de la cebolla amarilla dulce, la mayor parte de las exportaciones de este tipo no cuentan con contratos formales de compraventa, ni conforman parte de las operaciones de los 10 principales exportadores identificados, lo cual dificulta el análisis. Asimismo, la cebolla amarilla dulce requiere un trato logístico de más calidad al tener que ser refrigerada, mientras que la cebolla roja puede ser manipulada en peores condiciones sin comprometer severamente su estado.

La cadena de suministro de la cebolla empieza en los nodos productivos de Arequipa, Ica, Lima y La Libertad, y tiene como puntos de exportación los puertos del Callao y Matarani, así como los pasos fronterizos de Tacna y Tumbes. Adicionalmente, se observa un pequeño volumen de producto que se exporta a través del paso fronterizo de Iñapari hacia el Brasil, que, se espera, crezca con la Iniciativa de Integración Regional Sudamericana (IIRSA) y las mejoras en la calidad de las vías entre ambos países.

La cadena de suministro de la cebolla amarilla dulce para la exportación es relativamente sencilla, ya que, por lo general, las empresas productoras integran toda la cadena hasta la exportación. De esta manera, no solo la cadena de valor, sino también los procesos logísticos y la documentación se gestionan directamente en la planta o el centro de operaciones de las empresas. Así, se puede ver que un mismo exportador debe certificar con el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA) la inocuidad fitosanitaria de los campos productivos, las plantas de procesamiento, los procedimientos de empaque y envasado, entre otros. Además, el recorrido que experimenta este producto para llegar al punto de exportación tiene ventajas geográficas, dado que es un cultivo predominantemente costero.

La calidad de la cebolla amarilla depende en gran medida de que cuente con adecuadas condiciones de refrigeración a lo largo de la cadena. La cadena de frío empieza en la planta, donde el producto debe mantenerse en almacenes refrigerados en temperaturas de entre 0 °C y 5 °C durante un periodo de entre 15 días y un mes -o en periodos mayores en el caso de que los cultivos se muestren más astringentes-. Esta temperatura debe mantenerse durante el traslado al depósito temporal y, luego, al puerto, y por ello se utilizan contenedores refrigerados reefer de 20 o 40 pies para su transporte. Debido a la importancia de la refrigeración en la cadena de este cultivo, los exportadores deben obtener una certificación adicional de SENASA de adecuado tratamiento de frío.

FIGURA 4. CADENA DE SUMINISTRO DE LA CEBOLLA



Fuente: Elaboración propia.

a) Nodos de producción

La cebolla puede cultivarse en climas diversos, y tiene especial presencia en los climas secos de la costa y la sierra. Estos cultivos tienen la particularidad de que la siembra se realiza inicialmente en almácigos,¹ debido a que el crecimiento inicial de la planta es lento. El tipo de almácigo es cama baja de 10 metros de largo, 1 metro de ancho y 0.15 metros de profundidad; y como sustrato, debe tener en proporciones iguales suelo, arena de río y compost o humus de lombriz. La siembra debe realizarse oportunamente, dados los requerimientos de fotoperiodos que van

de 10 a 14 horas de luz, y de condiciones climáticas que favorezcan el desarrollo de la planta, la bulbificación y el curado, para obtener altos rendimientos. En la costa central, los meses para realizar la siembra van de abril a junio, y, en la sierra, a partir de octubre; en la costa sur existen dos periodos marcados: desde agosto hasta octubre, y entre febrero y abril.²

De los dos tipos de cebolla producidos en el país, la amarilla dulce es aquella que se orienta más a la agroexportación (MINAGRI 2013). La principal región de producción de cebolla es Arequipa, que concentra más del 70%

1 Un almácigo es un lugar donde se siembran semillas en condiciones controladas, y se cuida su desarrollo hasta que las plantas alcancen el tamaño adecuado para ser trasplantadas a otro lugar.

2 Cadena agroproductiva de la cebolla. MINAGRI.



de la producción a nivel nacional. En Arequipa, la zona de producción más importante en cuanto a volumen es la provincia de Arequipa, que en la campaña agrícola 2013-2014 produjo 216,000 toneladas de cebolla -lo cual representó la mitad de la producción de la región Arequipa-, seguida por Camaná y Caylloma, que, en conjunto, produjeron 90,000 toneladas de cebolla. La segunda región más importante es Lima, que representa cerca del 6% de la producción nacional, y cuya actividad productiva se concentra en la provincia de Barranca.

En estas dos regiones, así como en menor proporción en Ica y La Libertad, predominan las grandes empresas multiproducto orientadas a la exportación, como es el caso de las principales cinco empresas exportadoras: Miranda Internacional (con campos en Arequipa e Ica), Keyperú (norte de Lima y La Libertad), Novoliz (Ica y Lima), Corporación Agrícola Supe (norte de Lima) y BF Farms Perú (Ica).

Áncash y Junín son otras dos regiones de importante producción de cebolla. En la primera, los principales nodos de producción se ubican en la provincia de Casma y Yungay, y se componen principalmente de pequeños agricultores que luego venden su producto a intermediarios mayoristas o a exportadores asentados en las zonas de Huaral y Barranca (norte de Lima). Algo similar ocurre en Junín, donde la producción alcanza más del 4% de la producción nacional, y donde los pequeños productores asentados en los valles de las provincias de Jauja y Huancayo venden sus productos a comerciantes o a empresas de exportación con plantas y centros de distribución en la ciudad de Lima. La figura 5 describe la distribución nacional de la producción de cebolla.

En los campos productivos, el agricultor realiza una serie de trabajos para asegurar la calidad y oferta del producto. En primer lugar, se debe preparar el terreno e instalar el cultivo en semilleros, que luego deben trasplantarse al suelo, el cual debe contar con un sustrato lo suficientemente enriquecido con nitrógeno y oxígeno. La etapa de precosecha incluye la remoción de mala hierba, el riego tecnificado en intervalos entre 15 y 20 días, así como la aplicación de herbicidas para el control de plagas, en especial la mosca de la fruta. La poscosecha solo incluye la limpieza de impurezas en el producto y su colocación en jvas de plástico alimentario.

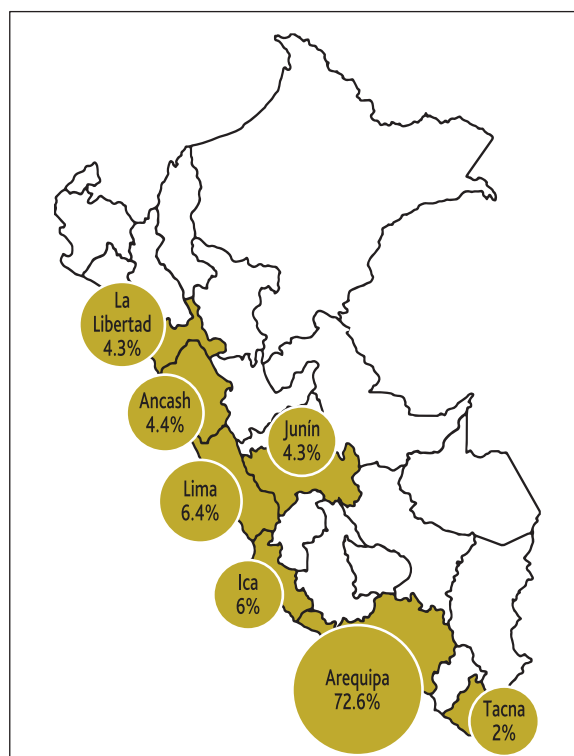
b) Centros de acopio

Una vez llegado el periodo de cosecha, la producción de cebolla fresca tiene dos destinos. El primero es la comercialización en el mercado interno; es decir, la cebolla es



FIGURA 5. PRINCIPALES NODOS DE PRODUCCIÓN DE CEBOLLA

(% de la producción nacional en TM, campaña 2013 - 2014)¹



La Libertad	(12.5%)	Lima	(6.4%)
Provincias		Provincias	
Virú	(2.2%)	Barranca	(3.9%)
Chepén	(1%)	Huaura	(1.1%)
Ascope	(0.6%)	Huaral	(0.8%)
Otras	(0.5%)	Cañete	(0.6%)
Ancash	(4.4%)	Ica	(6%)
Junín	(4.3%)	Provincias	
Tacna	(2%)	Ica	(5.8%)
Provincias		Pisco	(0.2%)
Jorge Basadre	(2%)	Arequipa	(72.6%)

Fuente: Direcciones regionales agrarias (2014).

llevada a los principales mercados de abastos del país para ser distribuida de manera mayorista o minorista. En este tipo de comercio -que corresponde fundamentalmente a la cebolla roja arequipeña-, los productores trasladan sus productos a centros de acopio de carácter regional o provincial donde se realiza el consolidado de la carga, que se vende a grandes empresas comercializadoras o, directamente, a importadores de países fronterizos como Ecuador, Colombia y Chile. Estos centros de acopio son de carácter regional, y los más importantes se encuentran en Chao (La Libertad), Colpa-Huancayo (Junín), Supe (Lima), Ica (Ica), y Chivay y La Joya (Arequipa). Entre las empresas que se abastecen por este canal destacan Agrícola 3A S.A.C., Agrícola Challapampa S. A. C. y Agrícola LAN S.A.

c) Plantas de procesamiento

En cuanto al procesamiento, las empresas más grandes cuentan con instalaciones cercanas a sus nodos de producción o, en su defecto, cercanas al terminal por donde exportan sus productos. En las plantas se realiza principalmente la selección (tamaño y diámetro según las exigencias del mercado), clasificación (se agrupan de acuerdo con el tamaño), certificación fitosanitaria y limpieza del producto, así como el empaquetado. En este último paso, se usa un envase uniforme de acuerdo con la clasificación y los requerimientos del importador, de manera tal que la diferencia tomada en el diámetro transversal de la más grande y la menor no exceda de 15 mm en los tamaños chico y mediano, y de 20 mm en el tamaño grande. Asimismo, en estas plantas se refrigera el producto de modo que se mantenga fresco antes del transporte hacia los terminales; esta refrigeración se realiza en almacenes de entre 0 °C y 5 °C y por una duración de entre 0.5 y 1 mes (o inclusive hasta 6 meses para los cultivos más astringentes). Las instalaciones de procesamiento de cebolla se ubican principalmente en Huaral, Arequipa y Lima (en los distritos de la periferia, como Ate y Lurín).

Dada la integración vertical que presenta la gran mayoría de competidores en este mercado, es en las plantas de procesamiento donde se coordina con SENASA para la certificación de todas las fases de la cadena: lugar de producción, procesamiento de los productos de exportación de origen vegetal, condiciones de la planta de procesamiento o empaque, y tratamiento de frío.

d) Corredores logísticos y rutas de tránsito

La cebolla se encuentra en tres de los seis corredores identificados para el análisis: Puno-Zarumilla (subtramo Arequipa-Zarumilla), Arequipa-Tacna (en la integridad

del corredor) y Satipo-Callao (en el subtramo Concepción-Huancayo-Callao). Los dos primeros tienen la particularidad de partir de los mismos nodos de producción (provincias de Caylloma y Arequipa), pero se dirigen a terminales distintos: el primero incluye a la cebolla que se embarca en el Callao o se exporta a Colombia vía terrestre por el paso transfronterizo de Aguas Verdes, Tumbes; mientras que el segundo incluye al producto que sale del puerto de Matarani o del paso transfronterizo de Santa Rosa-La Concordia, en Tacna, con dirección a Chile.

Sin embargo, el análisis se enfoca en el primer corredor Puno-Zarumilla (subtramo Arequipa-Callao) debido a que es el único donde se comercializa la cebolla amarilla dulce; los otros dos corredores corresponden principalmente a la cebolla roja arequipeña, producto no prioritario en las exportaciones nacionales. A pesar de ello, este informe incluye una sección donde se analiza de manera general la dinámica de exportación transfronteriza de este cultivo.

Vale recalcar que la cebolla es el único producto que actualmente cuenta con alguna relevancia en el corredor prospectivo señalado para el análisis -el corredor Interoceánico Sur Arequipa-Iñapari- con un 0.06% de las exportaciones, y que cruza a Brasil por esta vía.

Primera fase de transporte: del nodo de producción al centro de acopio/planta

La región de Arequipa -punto de inicio de los dos primeros corredores- presenta vías que se encuentran por lo general en buen estado. La red vial regional que vincula los centros productivos de Majes, Lluta y Yanque (provincia de Caylloma) con la ciudad de Arequipa se encuentra asfaltada en su mayor parte, y en estado entre regular y bueno, de acuerdo con el MTC. Asimismo, los principales centros productivos de Santa Rita de Siguan, Tiabaya y Uchumayo (provincia de Arequipa) se encuentran próximos a las vías de la red vial nacional, en especial a la Panamericana Sur, lo cual significa que la mayor cantidad de cebolla se transporta, sin mayores contratiempos, por vías asfaltadas en buen estado hacia la ciudad de Arequipa. Esta fase del transporte es llevada a cabo por los mismos productores-exportadores en camionetas pick-up o en camiones de mediana capacidad (aproximadamente 5 toneladas).

En Ica, donde los nodos productivos se ubican sobre todo en los distritos de Salas, Subtanjalla, Santiago e Ica (provincia de Ica), tampoco existen mayores dificultades de transporte. Los centros productivos se encuentran próximos a la Panamericana Sur y para llegar a las plantas de procesamiento, por lo general en Lima, se deben re-



correr carreteras asfaltadas. Una pequeña proporción del producto es transportada desde centros productivos en la sierra de Ica -como San José de los Molinos o La Laja- por vías afirmadas en regular o mal estado, pero estas no resultan lo suficientemente relevantes para el análisis. En Lima y La Libertad ocurre algo similar al encontrarse los nodos de producción en las provincias de Barranca y de Virú, respectivamente, en zonas aledañas a la Panamericana Norte, y, en el primer caso, muy próximas a las plantas de procesamiento ubicadas en Huaral. En Áncash, las vías regionales que conectan los distritos de Nepeña y Casma con la Panamericana Norte se encuentran, en muchos casos, sin afirmar y en muy mal estado, pero solo se utilizan en trayectos muy cortos. Finalmente, en Junín, se observan los mayores problemas de transporte entre centro de producción y planta, al hallarse gran parte de las vías alimentadoras de las provincias de Chupaca y Huancayo en regular o mal estado, y la Carretera Central con problemas de congestión entre La Oroya y Lima, que es donde se realiza el empaque y procesamiento.

En esta fase, lo que se observa es que varias de las vías se encuentran asfaltadas o afirmadas, como el caso de Arequipa, el tramo entre Áncash y La Libertad, o el comprendido entre Junín, Lima y Callao. Por otro lado, hay también un número importante de vías que se caracterizan por ser trochas, como la de La Libertad, con el 84%, o el tramo entre Arequipa y Moquegua, con el 100%. Sobre el estado de estas vías, la mayoría se encuentra, en promedio, en un estado regular (cuadro 2).

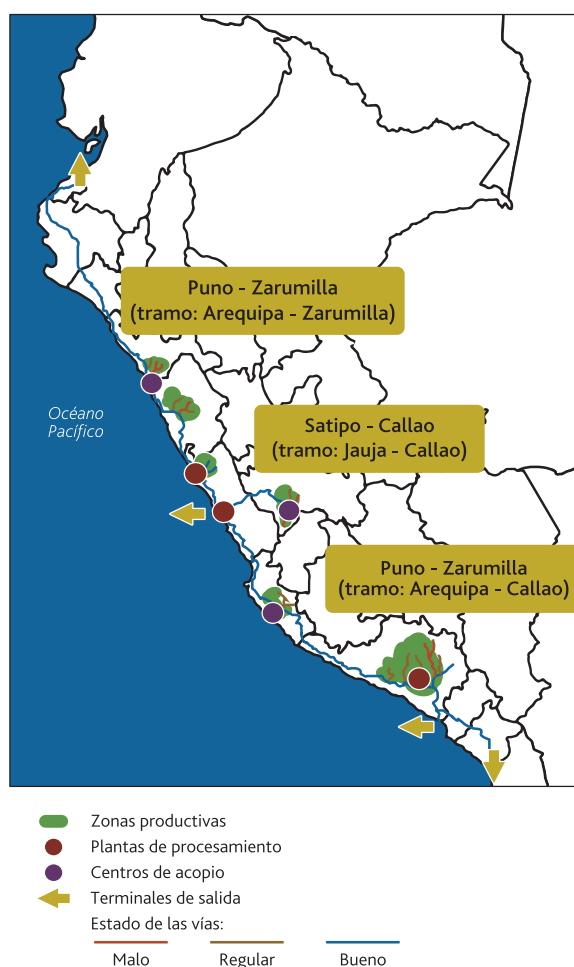
Segunda fase de transporte: entre el centro de acopio/procesamiento y el terminal

Los productores tercerizan el servicio a empresas de transporte de carga -para pasos transfronterizos- y operadores logísticos -para terminales portuarios-. En el caso de los dos primeros corredores, el transporte se realiza en camiones de mediana capacidad y por vías asfaltadas en buen estado -Panamericana Sur entre Arequipa y el puerto del Callao y el paso de Tacna; PE-34 entre Arequipa y el puerto de Matarani; y Panamericana Norte entre las plantas en Trujillo y Huaral, y el puerto del Callao y el paso de Tumbes-. En el caso del tercer corredor, el transporte se realiza dentro de la ciudad de Lima, donde se ubican todas las plantas, y es susceptible de congestión y problemas de seguridad. La figura 6 explica con mayor detalle la dinámica del transporte para el caso de la cebolla.

Contrastando con la fase anterior, en esta fase sí se observa que la mayoría de vías se encuentran asfaltadas al 100% para ciudades como Arequipa e Ica.

La figura 6 describe las principales rutas seguidas para el comercio de cebolla. El corredor de mayor importancia para el análisis es Puno-Zarumilla, en el tramo específico Arequipa-Callao, debido a que por esta ruta transita la cebolla amarilla dulce, orientada principalmente a la exportación. Los otros dos corredores -Puno-Zarumilla (en el tramo Arequipa-Zarumilla) y Arequipa-Tacna- son, principalmente, vías por donde se transporta la cebolla roja arequipeña, de mayor importancia para el consumo interno, y con un comercio exterior de alto grado de informalidad y poco documentado. Como se detallará más adelante en la sección de resultados, se ha decidido separar el análisis de acuerdo con los dos productos, dadas las diferencias en su manejo; del mismo modo, se ha decidido observar con mayor detalle el corredor Arequipa-Callao

FIGURA 6. RUTAS IDENTIFICADAS PARA LA EXPORTACIÓN DE CEBOLLA



Fuentes: MTC (2014), Mapa Vial Nacional, MTC (2011), Plan Nacional de Servicios Logísticos.



dada su importancia para la exportación, y desestimar el corredor Arequipa-Tacna debido a que es casi exclusivamente dedicado a la cebolla roja arequipeña, y tiene una menor participación en el comercio del producto.

e) Mapeo de actores involucrados

En la fase productiva de la cadena de suministro de la cebolla destinada a la exportación, se observó que la cadena de suministro está integrada; esto significa que las empresas productoras de gran escala son propietarias de los campos de cultivo, cosechan, y se encargan del procesamiento y de la exportación del producto al mercado final.

Por ello, se puede observar que las 15 empresas más grandes son complejos agroindustriales que representan más del 70% del valor total de las exportaciones. Asimismo, alrededor del 11% del valor total de las exportaciones proviene de negocios identificados en el rubro de empresas individuales de responsabilidad limitada (E.I.R.L.), mientras que menos del 1% corresponde a personas naturales.

4. ANÁLISIS DE LOS COSTOS LOGÍSTICOS

En esta sección se realiza el análisis de los costos en la cadena logística de la cebolla sobre la base de los resultados obtenidos en el trabajo de campo y fuentes secundarias. Cabe mencionar que estos resultados no tienen representatividad estadística; sin embargo, las cifras son de utilidad debido a que permiten tener una aproximación indicativa del costo en el que incurren los productores y exportadores de cebolla en el Perú.

Este análisis será desarrollado por cada fase de la cadena en cada uno de los corredores logísticos. Además de los costos, se incluye información respecto a las mermas producidas a lo largo de la cadena, y al tiempo que toman los procesos que conforman la cadena.

El trabajo de campo permite desagregar los corredores de acuerdo con los tipos de productos identificados: en primer lugar, la ruta Arequipa-Callao es el principal -y único- corredor de importancia para la exportación, dado que por esta ruta se traslada la cebolla amarilla dulce. Debido a ello, el análisis es más incisivo en este corre-



CUADRO 2. DETALLE DE LOS CORREDORES LOGÍSTICOS DE LA CEBOLLA

Corredor	Región	Fase	N° de vías	Características	Estado	Longitud
Puno - Zarumilla	Arequipa	1. Nodo de producción - centro de acopio.	11	Afirmado 50% Asfaltado 43% Sin afirmar 8%	Bueno 43% Regular 50% Malo 8%	1,052
		2. Centro de acopio - planta	2	Asfaltado 100%	Bueno 100%	182
	Arequipa - Ica	2. Centro de acopio - planta	1	Asfaltado 100%	Bueno 100%	391
	Ica	1. Nodo de producción - centro de acopio.	4	Afirmado 45% Trocha 44% Asfaltado 11%	Bueno 11% Regular 11% Malo 78%	183
		2. Centro de acopio - planta	4	Asfaltado 100%	Bueno 100%	265
	Ica, Lima	2. Centro de acopio - planta	1	Asfaltado 100%	Bueno 100%	58
	Lima, Ancash	3. Planta - terminal	1	Asfaltado 100%	Bueno 100%	171
	Ancash	1. Nodo de producción - centro de acopio.	3	Asfaltado 48% Sin afirmar 52%	Malo 48% Muy malo 52%	86
	Ancash, La Libertad	1. Nodo de producción - centro de acopio.	1	Asfaltado 100%	Bueno 100%	123
	La Libertad	1. Nodo de producción - centro de acopio.	4	Trocha 84% Asfaltado 16%	Bueno 16% Muy malo 84%	111
		3. Planta - terminal	1	Asfaltado 100%	Bueno 100%	51
	La Libertad, Lambayeque, Piura, Tumbes	3. Planta - terminal	2	Asfaltado 100%	Bueno 100%	859
Satipo - Callao	Junin, Lima, Callao	1. Nodo de producción - centro de acopio.	2	Afirmado 100%	Malo 55% Regular 45%	183
		2. Centro de acopio - planta	3	Asfaltado 100%	Bueno 100%	314
Arequipa - Tacna	Arequipa,	1. Nodo de producción - centro de acopio.	13	Afirmado 42% Sin afirmar 6% Asfaltado 51%	Bueno 51% Regular 42% Malo 6%	1,234
		2. Planta - terminal	1	Asfaltado 100%	Bueno 100%	117
	Arequipa, Moquegua	1. Nodo de producción - centro de acopio.	1	Trocha 100%	Malo 100%	58
	Arequipa, Moquegua, Tacna	2. Planta - terminal	1	Asfaltado 100%	Bueno 100%	407

Fuente: MTC (2014), Mapa Vial Nacional, MTC (2011), Plan de Desarrollo de Servicios Logísticos

CUADRO 3. AGENTES INVOLUCRADOS EN LA CADENA DE SUMINISTRO

Etapa	Tipo de actor	Actores
Producción / Comercialización / Exportación	1. Empresas exportadoras (114 en total, 15 representan el 70% del valor total de exportaciones)	Bland & Miranda Keyperú Novoliz Corporación Agrícola Supe Bf Farms Perú Negocios Electroagrícolas Importadora y exportadora Zonandina MC & M Peruvian Growers Negocios y Transportes Fernández Marenose Agrícola Challapampa Greenland Perú Soluciones de Negocios Internacionales Alcarria
	2. Gobiernos regionales y locales	Municipalidad de Arequipa Municipalidad de Camaná Municipalidad de Caylloma Municipalidad de Barranca Municipalidad de Virú Gobierno Regional de Arequipa
	3. Otros gremios y asociaciones	Instituto peruano de Espárragos y Hortalizas ASPECAD

Fuente: MINCETUR (2006).

dor en particular. Los corredores que concluyen en pasos transfronterizos corresponden, principalmente, a la cebolla roja arequipeña, que se caracteriza por ser informal, y por ello adolecen de falta información veraz. Sin embargo, se desarrolla un análisis con menor nivel de detalle para el corredor más importante de la cebolla roja arequipeña (Arequipa-Zarumilla), para comprender de manera general el dinamismo del sector.

4.1 Cebolla amarilla dulce: corredor Arequipa-Callao

Este corredor abarca desde las zonas de producción localizadas en Arequipa, Ica y Lima hasta el puerto del Callao. Como ya ha sido detallado, este corredor corresponde casi de manera exclusiva al comercio de cebolla amarilla dulce, producto principalmente orientado a la exporta-



ción. A continuación, se describen en forma cuantitativa los hallazgos del trabajo de campo efectuado en las zonas de Arequipa, Ica y Lima.

4.1.1 Fase 1: Nodo de producción a planta

Esta fase integra todos los costos desde que se cosecha la cebolla hasta que se traslada a la planta donde es procesada, etiquetada y empacada para la exportación.

Según los resultados de la encuesta, el tamaño promedio del envío de cebolla amarilla dulce en la campaña del 2014 fue de 26,000 kilogramos, de los cuales el 99% se destinó a exportación. El costo promedio de producción fue de US\$ 0.25 por kilogramo.

Por otro lado, se encontró que las principales modalidades de financiamiento para producir fueron el capital propio y los bancos comerciales, con una tasa promedio anual del 14%.

Con respecto a las características de las ventas, se encontró que los principales clientes de los productores de cebolla amarilla dulce fueron, principalmente, importadores de Estados Unidos y la Unión Europea (96%). El tamaño promedio de venta fue de 26,000 kilogramos, valorizados en un promedio de US\$ 20,000. La modalidad de cobro habitual es la de contraentrega, y no se han presentado casos de no pago de los compradores a los productores.

El costo logístico total por envío en la fase productiva asciende a US\$ 3,571.3, del cual la mayor parte corres-

ponde al costo de empaquetado, etiquetado y almacenaje (US\$ 2,299), seguido del costo de carga y descarga (US\$ 668.8) y poscosecha (US\$ 531.3), como se muestra en el cuadro 4.

Asimismo, se encontró que el tiempo total que transcurre entre la poscosecha y el momento en el que la mercadería está lista para ser exportada es, aproximadamente, 16 días (379.5 horas). De este tiempo, el proceso que más tarda es el almacenaje.

Por el lado del transporte desde el nodo de producción hasta la planta, este no representa un gasto significativo -alrededor del 2% del costo en esta fase-, debido a que, en muchos casos, el nodo de producción es contiguo a la planta de procesamiento. En los casos en los que esto no ocurre, el transporte desde los nodos de producción hasta la planta de procesamiento se realiza, usualmente, en vehículos que son propiedad del productor y que demoran entre dos y tres horas; el costo, en promedio, es de S/. 72.2 por cada envío. En relación con la infraestructura vial, el 97% de encuestados señaló que la ruta que utilizan es la única, y que casi la integridad de la ruta se encuentra afirmada (en el interior de Arequipa) o asfaltada (en las rutas troncales, principalmente la Panamericana Sur).

4.1.2 Fase 2: Planta de procesamiento a terminal

Esta fase incluye los costos en los que se incurre una vez que la cebolla amarilla es introducida en los contenedores y estos son ubicados en la nave.

CUADRO 4. COSTOS Y TIEMPOS LOGÍSTICOS EN LA FASE PRODUCTIVA

Proceso	Tiempo (horas)	Costo (US\$)
Tratamiento poscosecha para la venta o entrega	12	531.3
Empaquetado	12	627
Etiquetado	12	520
Almacenaje	336	1,152
Espera hasta el recojo de producción	-	-
Carga de mercadería a la unidad de transporte	2.5	334.4
Transporte de la chacra al siguiente destino	2.5	72.2
Descarga de la mercadería en el centro de acopio	2.5	334.4
Total	379.5	3,571.3

Fuente: Banco Mundial (2015).

El envío promedio del producto exportado durante el 2013 ascendió a 26,000 kilogramos. Este volumen estuvo valorizado en casi US\$ 20,000, lo que significó un precio promedio de US\$ 0.77 por kilogramo. Estos envíos tienen como destinos principales Estados Unidos (57.6% del total de exportaciones marítimas desde el Callao), seguido por España (5.37%) y Holanda (1.05%).

En cuanto a los servicios e infraestructura de las plantas que fueron encuestadas, se encontró que el 100% cuentan con infraestructura de refrigeración; y el 85%, con almacén seco.

El siguiente punto de destino desde la planta, para todos los encuestados, es el terminal extraportuario. Se elige la ruta de transporte tomando como criterios la seguridad (45%), la infraestructura adecuada (27%) y la menor distancia (27%). Asimismo, se encontró que el 88% de los encuestados reportó que las vías son asfaltadas, y el 100% dijo que están en buen estado.

Por otro lado, el principal financiamiento proviene de bancos comerciales y bancos internacionales, a una tasa de interés promedio anual de entre 12% y 14%. Una de las razones del financiamiento extranjero podría ser que, según lo reportado por los encuestados, las tasas de interés ofrecidas por los bancos internacionales, en algunos casos, son menores que las de los bancos comerciales nacionales.

En relación con las ventas, la modalidad de cobro más usada es entre los 11 y 30 días, y el cobro es a contraentrega. Al igual que en la fase de producción, no se han presentado casos de no pago por parte de los clientes.

El costo logístico total por envío en la fase de exportación asciende a US\$ 2,648.9, del cual la mayor parte corresponde al costo de tramitación (US\$ 970.6) y transporte (US\$ 645.2), seguido del costo de logística en el depósito temporal (US\$ 777.13, incluyendo la provisión del contenedor vacío o Gate-Out), como se muestra en el cuadro 5.

Por otra parte, se encontró que el tiempo total que transcurre entre la solicitud del contenedor vacío y el embarque de la mercadería en puerto es de 4.8 días (115 horas), sin contar la tramitación de documentos que puede realizarse en paralelo. De este tiempo, el proceso que más tarda es la logística en el depósito temporal, que puede tardar hasta 3 días (72 horas).

Asimismo, se encontró que en todos los procesos mencionados (cuadro 5) se pierde el 5% del producto, principalmente por fluctuaciones en la temperatura durante el manejo de la carga contenedorizada (desde el cierre del precinto en la planta hasta el embarque).

En cuanto a la documentación necesaria para la exportación de la cebolla, se encontró que el costo total de

CUADRO 5. COSTOS Y TIEMPOS LOGÍSTICOS EN LA FASE DE EXPORTACIÓN

(el sombreado oscuro indica los trámites que se pueden hacer en paralelo)

Proceso	Tiempo (horas)	Costo (US\$)	Mermas (%)
Gate-out (provisión del contenedor vacío)	4	494.9	5
Llenado de contenedor	8	100	
Trámites documentarios (principalmente inspecciones fitosanitarias, certificado de origen, numeración de la DAM* y visto bueno B/L)	132	970.6	
Transporte de la planta al depósito temporal	22.5	645.2	
Logística en el depósito temporal	72	282.2	
Operación portuaria (incluyendo espera de camiones en la entrada del terminal)	9	156	
Total	247.5	2,648.9	

* El nombre de DAM ha sido recientemente introducido y es comúnmente conocido por su antiguo nombre de DUA, referencia a Declaración Única de Aduanas. En el documento, cualquier alusión a DUA debe entenderse como referida a DAM.

Fuente: Banco Mundial (2015).



CUADRO 6. TRÁMITES EN LA FASE DE EXPORTACIÓN

Certificado / Documento / Permiso	Costo (US\$)	Tiempo de demora (días)
Inspecciones fitosanitarias del lugar de producción	511.6	1.3
Inspecciones fitosanitarias de refrigeración	69.5	1.3
Certificado de origen y otros certificados de exportación	374.9	2
Declaración Aduanera de Mercancías (DAM)*	90	1
Visto bueno del conocimiento de embarque (B/L)	105.5	1
Total	970.6	6.6

* El nombre de DAM ha sido recientemente introducido y es comúnmente conocido por su antiguo nombre de DUA, referencia a Declaración Única de Aduanas. En el documento, cualquier alusión a DUA debe entenderse como referida a DAM.

Fuente: Banco Mundial (2015).

realizar todos los trámites podría llegar a US\$ 1,151.5 por envío. Asimismo, dependiendo del trámite, el tiempo promedio que demora obtener la documentación puede variar de uno a dos días, como se observa en el cuadro 6.

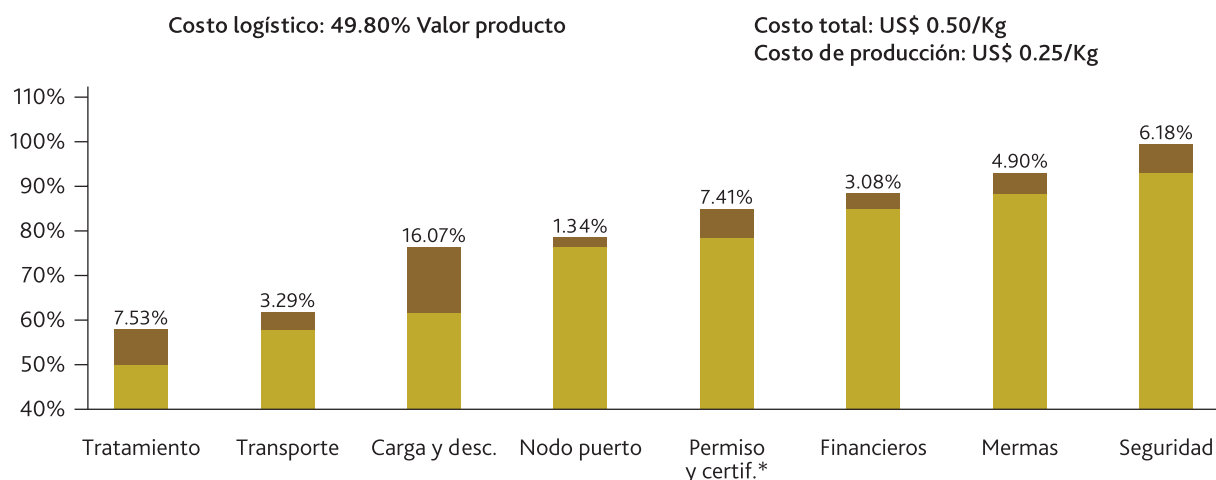
Respecto al transporte desde la planta hasta el puerto, la mayoría de los encuestados contrata empresas de transporte formales y de gran tamaño, que demoran alrededor de 22.5 horas -desde Arequipa-, y cuestan en promedio US\$ 645.2 por envío. En relación con la infraestructura vial, el 92% de los encuestados señaló que la ruta que

utilizan es la única, y el 100% mencionó que dicha vía es asfaltada. Asimismo, todos los trayectos de transporte se realizan con camiones refrigerados mediante un gen-set -o generador energético-, a temperaturas alrededor de los 2 °C para la buena conservación del producto.

Resumen general de costos y tiempos logísticos

La información obtenida de las encuestas -y contrastada con la información secundaria- muestra que el costo de producción promedio asciende a US\$ 0.25 por kilogra-

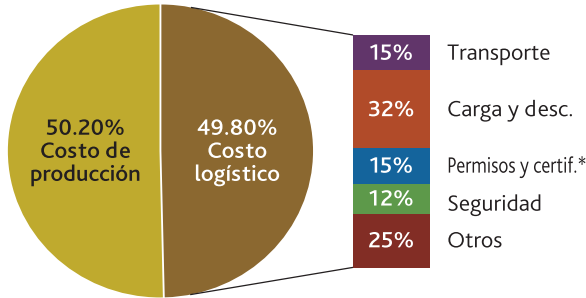
FIGURA 7: COSTOS LOGÍSTICOS DE LA CEBOLLA POR PROCESO EN EL CORREDOR PUNO - ZARUMILLA (TRAMO AREQUIPA - CALLAO)
(US\$/Kg)



* Incluye certificado de origen que, aunque voluntario, es un trámite casi indispensable para poder competir.

Fuente: Banco Mundial 2015. Tarifarios online

FIGURA 8. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LOS COSTOS LOGÍSTICOS EN EL CORREDOR PUNO - ZARUMILLA (TRAMO AREQUIPA - CALLAO)



Fuente: Banco mundial (2015), Tarifario online

mo, mientras que el costo total del producto en puerto de exportación es de US\$ 0.49 por kilogramo. Así, el costo logístico total asciende a US\$ 0.24, lo que equivale al 49.8% del valor final del producto.

De igual forma, la desagregación del costo logístico total muestra que el costo de tratamiento del producto (US\$ 0.038/Kg, en términos de empaque, refrigeración y etiquetado) y el costo de carga y descarga (US\$ 0.08/Kg) representan en conjunto cerca del 47% del costo logístico total (véanse figuras 7 y 8).

Por otra parte, el tiempo que transcurre entre el proceso poscosecha hasta que efectivamente el producto se coloca en el puerto es de 26.1 días, de los cuales cerca del

CUADRO 7. TIEMPOS LOGÍSTICOS POR PROCESO EN EL CORREDOR PUNO - ZARUMILLA (TRAMO AREQUIPA - CALLAO)
(Horas, días)^{1 2}

Tipo	Concepto	Descripción	Tiempo (h)	Tiempo (días)
Transporte	Transporte - Fase I	Traslado a planta (o local del exportador)	2.5	0.1
	Transporte - Fase II	Traslado entre la planta y el depósito, y posteriormente entre el depósito y el puerto.	22.5	0.9
Tratamiento	Poscosecha	Selección, limpieza y colocación del cultivo en <i>pallets</i> de plástico alimentario	12.0	0.5
	Tratamiento y almacenaje	Empaque hermético del producto (en caso requiera), etiquetado y refrigeración en cámara (entre 0°C y 2°C)	360.0	15.0
Carga y descarga	Carga y descarga	Carga en el vehículo para transporte entre chacra y planta, y posterior descarga	13.0	0.5
Administrativo y trámites	Preparación de documentos	Preparación de la DAM y visto bueno del conocimiento de embarque	24.0	1.0
		Certificado fitosanitario de SENASA	30.0	1.3
		Certificado de refrigeración de SENASA	30.0	1.3
		Certificado de origen	48.0	2.0
En puerto	Logística de exportación	Logística en el terminal de almacenamiento/ depósito temporal, inspección aduanera, traslado al puerto y embarque	85	3.5
Total		Desde la cosecha hasta el embarque del contenedor en la nave	627.0	26.1

¹ La documentación no aduanera implica plazos que no influyen directamente con la cadena logística. Así, se ha calculado para el certificado fitosanitario de SENASA un plazo de 1,3 días; para la certificación de origen, 2 días; y para la certificación de refrigeración, 1,3 días también.

² El sombreado en azul indica trámites que se pueden gestionar de manera paralela a la cadena logística.

Fuentes: Banco Mundial (2015) y entrevista realizada a Comité de Exportadores de Cebolla.



60% corresponden a la fase de tratamiento, es decir, la poscosecha, el almacenaje, el empaquetado y el rotulado del producto (véase cuadro 7).

4.2 Cebolla roja arequipeña: corredor Arequipa-Zarumilla

Este corredor abarca desde las zonas de producción localizadas principalmente en Arequipa -aunque también en otras regiones costeras como Ica, Lima, Áncash, La Libertad, entre otras- hasta la frontera de Zarumilla-Aguas Verdes (Tumbes), punto limítrofe con el Ecuador. Se muestra el costo logístico por proceso según fuentes secundarias y la información primaria provista mediante entrevistas con agentes del sector.

A diferencia del corredor analizado anteriormente, esta ruta presenta ciertas particularidades. En primer lugar, gran parte del comercio de cebolla realizado entre el Perú y los países limítrofes -principalmente el Ecuador y Colombia- no se encuentra bien reportado, y adolece de falta de información en términos de contratos formales de compraventa. En efecto, ninguno de los 10 principales exportadores de cebolla en términos de volumen realiza exportaciones por este canal.³ Por ello, este corredor no constituye una ruta prioritaria en términos de comercio exterior.

Una modalidad de comercio muy común en este corredor es que los importadores ecuatorianos o colombianos traen sus vehículos de carga hasta el territorio peruano, y compran directamente a pequeños productores y mercados mayoristas. Una vez consolidado el envío, trasladan su camión nuevamente hacia el país de origen. De esta forma, todo el manejo logístico parece estar en manos de agentes extranjeros.

Este corredor corresponde, exclusivamente, a la cebolla roja arequipeña. Respecto de este cultivo, la producción promedio en la campaña fue de 7,000 kilogramos, destinados principalmente al consumo local, aunque con una pequeña proporción de exportación (alrededor del 20%) a Colombia, Chile y Ecuador por vía terrestre. El costo de producción de la cebolla roja arequipeña fue en promedio de US\$ 0.16 por kilogramo.

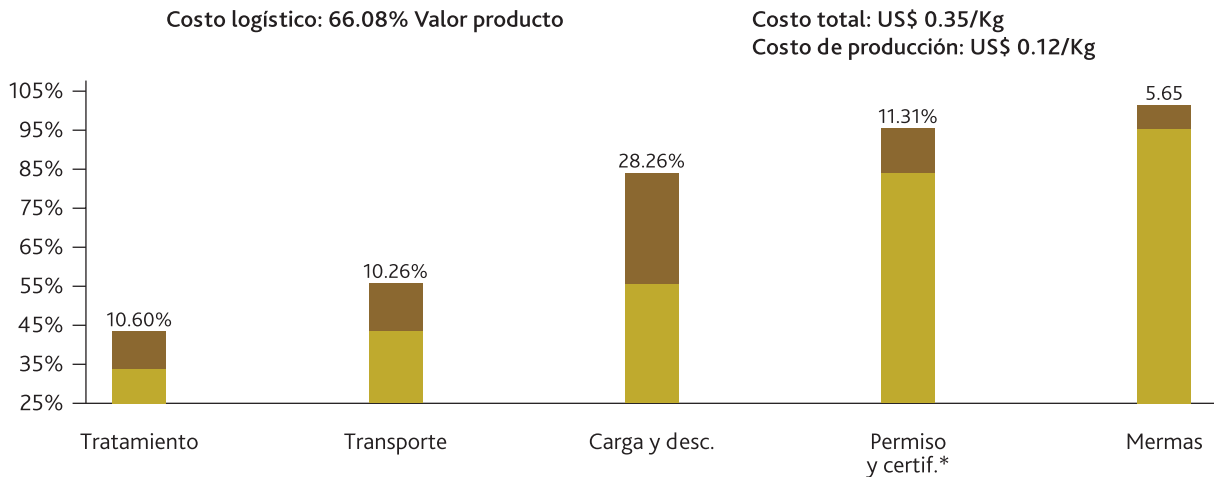
Los datos secundarios muestran que el costo de producción promedio asciende a US\$ 0.12 por kilogramo, mientras que el costo total al llegar al paso transfronterizo es de US\$ 0.35 por kilogramo; es decir, el costo logístico total es de US\$ 0.23, lo que equivale a más del 66% del valor final del producto (véanse figuras 9 y 10).

De igual forma, la desagregación del costo logístico total muestra que los costos de carga y descarga, así como



³ Fuente: entrevista sostenida con el Sr. Miguel Ognio, presidente del Comité de Exportadores de Cebolla.

FIGURA 9: COSTOS LOGÍSTICOS DE LA CEBOLLA POR PROCESO EN EL CORREDOR PUNO - ZARUMILLA (TRAMO AREQUIPA - ZARUMILLA)
(US\$/Kg)



* Incluye certificado de origen que, aunque voluntario, es un trámite casi indispensable para poder competir.

Fuente: Banco Mundial 2015. Tarifarios online

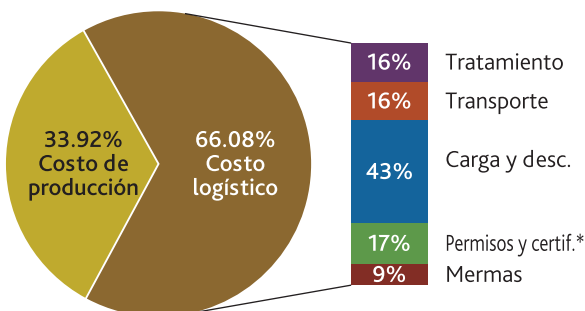
los de transporte, son los de mayor magnitud en la cadena -US\$ 0.10 y US\$ 0.036, respectivamente-, los cuales representan en conjunto casi el 60% del costo logístico total (véase figura 10).

Vale recalcar que debido a que se trata de paso de frontera, no existe un costo de logística de exportación per se, sino que, si el camión cuenta con un permiso transfronterizo de tránsito, puede trasladar los productos entre país y país sin incurrir en costos o tiempos logísticos relevantes. Sin embargo, los vehículos se pueden enfrentar a inspec-

ciones y costos al otro lado de la frontera, especialmente en el caso de Chile. Por otro lado, los costos se calculan bajo el supuesto de que el vehículo de carga cuenta con este permiso; de no ser así, el producto debe ser descargado en la frontera, y vuelto a cargar en un vehículo con licencia ecuatoriana, lo que inclusive llega a duplicar los costos de carga y descarga.

Por otra parte, el tiempo que transcurre entre el proceso poscosecha hasta que efectivamente el producto transita por el paso trasfronterizo es de 14.6 días, de los cuales casi 10 días corresponden a la realización de trámites y obtención de documentos (véase el cuadro 8).

FIGURA 10. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LOS COSTOS LOGÍSTICOS EN EL CORREDOR PUNO - ZARUMILLA (TRAMO AREQUIPA - ZARUMILLA)



Fuente: Banco mundial (2015), Tarifario online

5. TEMAS CLAVES IDENTIFICADOS EN LA CADENA

En esta sección se presenta un resumen preliminar de los principales cuellos de botella encontrados en las distintas etapas de la cadena logística, resultado de una revisión de fuentes primarias y secundarias, así como de entrevistas a actores clave involucrados en la cadena logística de la cebolla amarilla dulce.

5.1 El transporte

A diferencia de otros cultivos atomizados como el café o la quinua, el transporte no es un componente de gran importancia en la cebolla, al representar poco más del 6.6% del costo logístico total. Una razón de esto es que en muchos



CUADRO 8. TIEMPOS LOGÍSTICOS POR PROCESO EN EL CORREDOR PUNO - ZARUMILLA (TRAMO AREQUIPA - ZARUMILLA)

(Horas, días)^{1 2}

Tipo	Concepto	Descripción	Tiempo (h)	Tiempo (días)
Transporte	Transporte - Fase I	Traslado a planta (o local del exportador)	2.5	0.1
	Transporte - Fase II	Traslado entre la planta y el depósito, y posteriormente, entre depósito y puerto.	48.0	2.0
Tratamiento	Poscosecha	Selección, limpieza y colocación del cultivo en <i>pallets</i> de plástico alimentario	12.0	0.5
	Tratamiento y almacenaje	Empaquetado en mallas sin necesidad de refrigeración y almacenamiento temporal	36.0	1.5
Carga y descarga	Carga y descarga	Carga en el vehículo para transporte entre chacra y planta, y posterior descarga; carga y descarga en paso de frente	24.0	1.0
Administrativo y trámites	Preparación de documentos	Permiso de transporte transfronterizo	120.0	5.0
		Certificado fitosanitario de SENASA	30.0	1.3
		Certificado de refrigeración de SENASA	30.0	1.3
		Certificado de origen	48.0	2.0
Total		Desde la cosecha hasta el embarque del contenedor en la nave	350.5	14.6

¹ La documentación no aduanera implica plazos que no influyen directamente en la cadena logística. Así, para el certificado fitosanitario de SENASA se ha calculado un plazo de 1.3 días; para la certificación de origen, 2 días; y para la certificación de refrigeración, 1.3 días también.

² El sombreado en marrón indica trámites que se pueden gestionar de manera paralela a la cadena logística.

Fuentes: Banco Mundial (2015) y entrevista realizada a Comité de Exportadores de Cebolla.

casos la planta y el nodo productivo se ubican en el mismo espacio geográfico, por lo que no se requiere transportar. Según la información provista por los agentes encuestados, el medio de transporte más utilizado en la fase de la chacra a la planta es el camión (80%), con una menor participación de camionetas pick-up; mientras que, en la fase de la planta al terminal, el 100% de los exportadores utiliza camión con facilidades de refrigeración.

En general, la vía a lo largo de la cadena logística se encuentra asfaltada -salvo pequeños tramos en las afueras de Lima, en zonas cercanas a las plantas de procesamiento como, por ejemplo, Ate Vitarte y Lurín-. Asimismo, el 80% de los encuestados calificó a las vías en la fase 1 como «buenas», mientras que en la fase 2, el número ascendió al 100%.

Por otro lado, se encontró que el mayor costo de transporte se registra entre la planta y el terminal, con costos

promedio de US\$ 700 por envío (26 toneladas, aproximadamente). Este monto guarda relación con el tiempo de viaje, que entre la planta y el puerto es en promedio 22.5 horas, mientras que de la chacra a la planta, 2.5 horas.

La figura 11 describe la situación general del transporte para la cebolla amarilla dulce en el corredor Arequipa-Callao.

Adicionalmente, la situación para la cebolla roja arequipeña es muy similar en la fase de la chacra a la planta. Sin embargo, las características del transporte en la segunda fase son diferentes. En primer lugar, el transporte tiene un carácter más informal y, a menudo, es realizado por transportistas informales que carecen de permiso de tránsito transfronterizo y cuentan con una única unidad vehicular. Esto implica que el producto es transportado en condiciones deficientes, y al llegar al paso de frontera, debe ser trasladado a un camión con licencia del país limítrofe para poder continuar con el trayecto. En segundo lugar,

FIGURA 11. CARACTERÍSTICAS DEL TRANSPORTE EN EL CORREDOR AREQUIPA - CALLAO (CEBOLLA AMARILLA)

	Chacra a planta			Planta a puerto (Callao)			OPCIONES
Medio de transporte	Camioneta	Camión	Otros	Camioneta	Camión	Otros	Camión alquilado Camión propio Camioneta alquilada Camioneta propia Acémila
	20%	80%	0%	0%	100%	0%	
Tipo de vía	Trocha carrozable	Afirmado	Asfaltado	Trocha carrozable	Afirmado	Asfaltado	Trocha carrozable Trocha no carrozable Afirmado Asfaltado
	0%	0%	100%	0%	12%	88%	
Calidad de la vía	Buena	Mala	Muy mala	Muy buena	Buena	Mala	Muy buena Buena Mala Muy mala
	80%	20%	0%	0%	100%	0%	
Costo - flete (US\$)	Máximo	76		Máximo	800		
	Promedio	72.2		Promedio	700		
	Mínimo	68		Mínimo	600		
Tiempo (horas)	Máximo	3		Máximo	28		
	Promedio	2.5		Promedio	22.5		
	Mínimo	2		Mínimo	20		
Tamaño prom. de envío (Kg)		26,000			26,000		
Distancia promedio (Km)		101.1			1,087		

una práctica común es que los importadores del país de destino compran directamente la cebolla a los productores, y por lo tanto los vehículos y los transportistas no cuentan con documentos nacionales.

Todo esto conlleva a que las cifras para el caso de transporte de este tipo de cebolla deban ser tomadas con mayor cautela. La alta informalidad implica que los datos pueden llegar a ser diferentes de los reportados; pero para poder completar el análisis, se ha incluido información general de fuentes secundarias respecto de las principales vías y tipos

de vehículo que se dedican a la comercialización de este producto por el paso de frontera de Tumbes.

Sin embargo, como se señala en la figura 12, se puede observar que, en general, el costo de fletes para el segundo tramo -Arequipa al paso de frontera- es bajo, dada la distancia recorrida. Esto guarda relación con lo descrito por los exportadores respecto del bajo nivel de servicios e informalidad en esta fase. Adicionalmente, se puede observar que, dado que el comercio se desarrolla principalmente por la Panamericana Sur y



FIGURA 12. CARACTERÍSTICAS DEL TRANSPORTE EN EL CORREDOR AREQUIPA - ZARUMILLA (CEBOLLA ROJA)

	Chacra a planta			Planta a paso de frontera			OPCIONES
Medio de transporte	Camioneta 20%	Camión 80%	Otros 0%	Camioneta 100%	Camión 0%	Otros 0%	Camión alquilado Camión propio Camioneta alquilada Camioneta propia Acémila
Tipo de vía	Trocha carrozable 0%	Afirmado 0%	Asfaltado 100%	Trocha carrozable 0%	Afirmado 0%	Asfaltado 100%	Trocha carrozable Trocha no carrozable Afirmado Asfaltado
Calidad de la vía	Buena 80%	Mala 20%	Muy mala 0%	Buena 100%	Mala 0%	Otros 0%	Muy buena Buena Mala Muy mala
Costo - flete (US\$)	Máximo	76		Máximo	1,871		
	Promedio	72.2		Promedio	1,822.6		
	Mínimo	68		Mínimo	n. a.		
Tiempo (horas)	Máximo	3		Máximo	37		
	Promedio	2.5		Promedio	35.5		
	Mínimo	2		Mínimo	31		
Tamaño prom. de envío (Kg)		26,000			26,000		
Distancia promedio (Km)		101.1			1,924.5		

Norte, la vía, en general, está asfaltada y en buenas condiciones.

Los resultados obtenidos de la encuesta son consistentes con la información recopilada en las entrevistas. Por un lado, con relación a la primera fase de la cadena, los entrevistados mencionaron los problemas de congestión en las vías troncales (principalmente, la Panamericana Sur)

y la excesiva fiscalización por parte de la Superintendencia Nacional de Transporte Terrestre (SUTRAN). En efecto, Keyperú, uno de los exportadores de mayor relevancia nacional, reportó haber sido cargado con tres multas de hasta S/.17,000.00 mil soles, debido al incumplimiento discutible de las normas de Pesos y Medidas⁴. Como consecuencia, se elevan los costos logísticos y los tiempos de transporte de la mercadería.

⁴ Ley N° 27181, Ley General de Transporte y Tránsito Terrestre indica que se puede transportar en un camión portacontenedor hasta 28 TM de producto. Sin embargo, las estaciones de pesaje muchas veces sobreestiman el volumen de la carga forzando a los transportistas a deshacerse de parte de la carga, o pagar una multa.



Por el otro lado, con relación a la fase 2 -que corresponde a la movilización de la carga desde las plantas de procesamiento hasta el puerto del Callao-, pese a que las vías están en adecuadas condiciones físicas, el problema proviene de un exceso de capacidad que ocasiona un alto nivel de congestión en las vías de acceso al puerto. Esto se debe al diseño de las avenidas que permiten dicho acceso -avenidas Manco Cápac y Gambetta-; a la falta de coordinación, que genera complicaciones en el momento de contratar camiones para movilizar los contenedores; y al tiempo insuficiente para llevar la carga al puerto después de que se autoriza el stacking.⁵

5.2 La seguridad

De acuerdo con la información obtenida en las entrevistas, la seguridad no es un problema significativo para los exportadores de cebolla amarilla dulce. Debido al bajo valor del producto -en comparación con otros productos agropecuarios, como el café o la quinua, y con productos no agropecuarios, como los electrónicos, minerales y otros- y a su condición de perecible, los robos o asaltos de mercadería son poco frecuentes. Esto es, si el contenedor fuese robado durante el trayecto, las personas que se hicieran poseedoras de la mercadería tendrían que venderla inmediatamente para evitar pérdidas o deterioro del producto, lo que se dificulta sobremanera debido a que no existe una demanda interna importante para este tipo de cebolla.

Como resultado, los exportadores no realizan inversiones fuertes en temas de seguridad. En efecto, ninguno de los 10 principales exportadores del producto registró robos o problemas de seguridad durante el 2014. El único gasto de seguridad registrado por los agentes entrevistados son pólizas de seguros para el transporte, principalmente para cubrir pérdidas en caso de accidentes de tránsito o imprevistos durante el camino. Estas pólizas corresponden, sobre todo, a empresas aseguradoras nacionales de gran escala. El gasto en este tipo de seguros asciende en promedio entre US\$ 600 y US\$ 800 por contenedor, lo cual se traduce en, aproximadamente, US\$ 0.03 por kilogramo.

5.3 La tramitología

Los trámites administrativos para la exportación han sido identificados como un tema clave en la cadena debido a la descoordinación entre SENASA y Aduanas en el momento de realizar los procesos de inspección y verificación de la carga.

La inspección de ambas instituciones es necesaria cuando se trata de productos agrícolas, debido a que el exportador debe acudir a SENASA para obtener los documentos necesarios, como el certificado fitosanitario, la certificación fitosanitaria de lugares de producción, la certificación de plantas de tratamiento y/o empaque, y la certificación de tratamiento de frío para productos de exportación -para el caso de la uva y cebolla amarilla dulce-.⁶ SENASA debe hacer la inspección de las condiciones del contenedor en el que se exportará el producto en la planta o de los depósitos temporales -extraportuarios o portuarios-. Finalmente, debe fumigar y cerrar el contenedor hasta que llegue al mercado de destino.

Los documentos necesarios para exportar cebolla amarilla dulce tienen un costo aproximado de US\$ 0.4 por kilogramo, y podrían tardar hasta dos días, en el caso del certificado de origen.

Por otra parte, en lo que se refiere a la exportación definitiva, en algunos casos y de forma aleatoria, el despacho aduanero requiere que el funcionario aduanero realice una verificación física de los contenedores, por lo cual exige abrirlos.⁷

⁵ Es una zona destinada a las operaciones y el manejo de la carga que se va a embarcar. El stacking se mantiene abierto por 48 horas para que los depósitos extraportuarios y los clientes lleven la carga. Pasado este tiempo, cierra y le entrega a la naviera la lista de la carga que va a embarcar. Hasta ese momento llegan las 24 horas antes del embarque.

⁶ A diferencia de la uva, la cebolla amarilla dulce no se enfrenta a normas internacionales de tratamiento de frío, pero sí a normas locales generales de condiciones de refrigeración. Para mayor detalle sobre el procedimiento y las tarifas, véase el Texto Único de Procedimientos Administrativos de SENASA <<http://www.senasa.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/JER/XTE/TUPA%20UIT%202014%20y%20anexos.pdf>>.

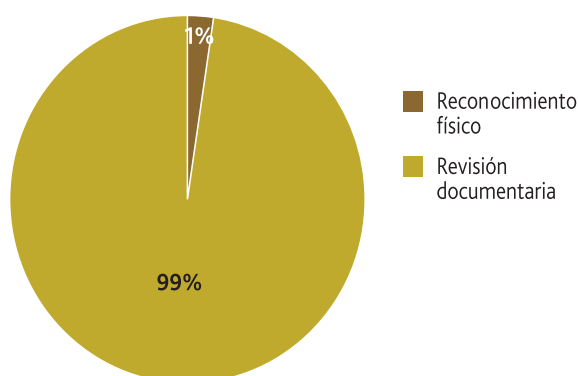
⁷ Para mayor detalle, véase el Procedimiento General de Exportación Definitiva (Aduanas).



Debido a que la cebolla amarilla dulce no se enfrenta a protocolos formales de tratamiento de frío, la apertura del contenedor no implica que este deba ser regresado a la planta del exportador para cambiar de contenedor, recolocar el precinto y volver a comenzar la operación logística. Por lo contrario, el contenedor puede ser revisado sin mayor problema antes de cerrarse nuevamente para el embarque, y se incurre solo en costos evitables de movilización y manipuleo en el depósito temporal (alrededor de US\$80 por contenedor).

Según la información de las encuestas, casi el 99% de los contenedores es verificado por el canal naranja, mientras que solo alrededor del 1% -o potencialmente menos- son asignados al canal rojo.

FIGURA 13. DISTRIBUCIÓN DE EXPORTACIONES SEGÚN CANAL DE INSPECCIÓN
(% de contenedores totales)



Fuente: (Banco Mundial 2015).

Percepciones generales sobre la cadena logística

Esta parte del informe resume, de manera general, las percepciones de los actores involucrados encuestados con respecto a los temas más relevantes a lo largo de la cadena logística de la cebolla amarilla dulce.

En cuanto a la percepción de cuál es la causa principal de pérdidas o daño de productos, cerca de la mitad de los productores y exportadores encuestados sostienen que se debe a los inconvenientes en rutas (23.3%), y a la carga y descarga del producto (23.3%). En similar magnitud, un grupo de encuestados no precisa una causa principal, lo que pone de manifiesto un desconocimiento en relación con las pérdidas y daños de productos en la cadena logística.

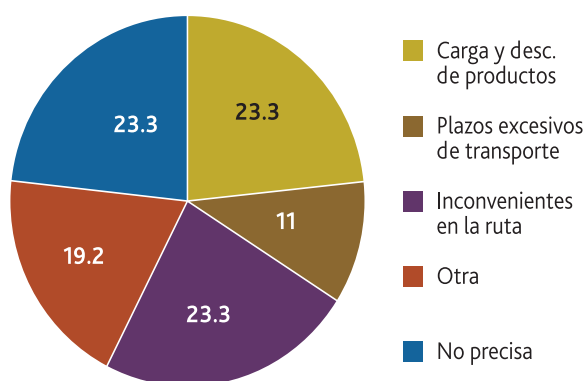
Por su parte, el 50.7% de los productores y exportadores encuestados sostienen que la fase de la cadena constituida por el transporte de la chacra al centro de acopio es la de mayor impacto en la competitividad, seguida por la de los trámites para la exportación (12.3%), y la consolidación y acopio de productos (11.0%). Asimismo, se identifica que la fase de almacenamiento y envasado, así como la del embarque a puerto, son las de menos impacto en la competitividad.

CUADRO 9. FASE DE LA CADENA CON MAYOR IMPACTO EN COMPETITIVIDAD
(% de total encuestados)

Fase	Porcentaje
Transporte chacra - centro de acopio	50.7
Consolidación y acopio de productos	11.0
Transporte de centro de acopio a planta	6.9
Almacenamiento y envasado	1.4
Transporte de planta a terminal	4.1
Trámites para la exportación	12.3
Embarque a puerto	2.7
Otro	4.1
No precisa	6.9

Fuente: (Banco Mundial 2015).

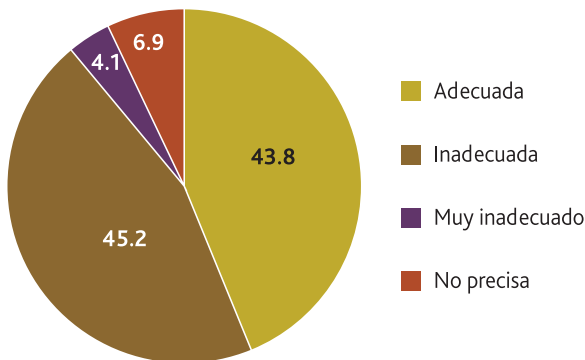
FIGURA 14. CAUSA PRINCIPAL DE PÉRDIDAS O DAÑO DE PRODUCTOS
(% de total de encuestados)



Fuente: (Banco Mundial 2015).

FIGURA 15. CALIDAD DE LOS SERVICIOS LOGÍSTICOS EN EL PAÍS

(% de total de encuestados)



Fuente: (Banco Mundial 2015).

Respecto a la calidad de los servicios logísticos del país, el 4.1% de los productores y exportadores encuestados la califica como muy inadecuada; el 45.2%, como inadecuada; y el 43.8%, como adecuada. Esto muestra una opinión dividida en relación con los servicios logísticos.

De manera similar a los resultados obtenidos sobre la calidad de los servicios logísticos, se aprecian opiniones divididas de los productores y exportadores sobre la confiabilidad de la cadena logística. Así, el 52.1% de los encuestados no confía en la cadena logística, mientras que el 43.8% sí confía.

En contraparte, la mayoría de los transportistas en ruta encuestados considera que la calidad de los servicios logísticos en el país es adecuada, mientras que el 25.8% la considera inadecuada, y el restante 22.6% no precisa una opinión sobre la calidad.

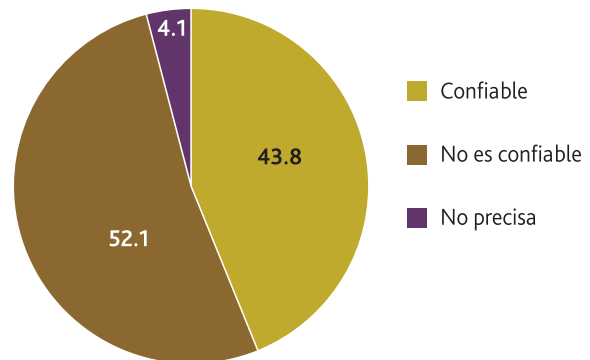
Por otro lado, a diferencia de los productores y exportadores, los transportistas en ruta, en su mayoría, confían en la cadena logística (48.4%), mientras que el 22.6% de los encuestados no confía, y el 29% de ellos no precisa una opinión.

6. CONCLUSIONES

- La cebolla presenta dos tipos que, dadas sus particularidades, poseen una dinámica logística muy diferenciada. El primer tipo, la cebolla amarilla dulce, es un producto que se destina, casi en su totalidad, a la exportación, y es relevante para el sector agrícola en términos de valor de producción; los principales

FIGURA 16. CONFIABILIDAD DE LA CADENA LOGÍSTICA

(% de total de encuestados)



Fuente: (Banco Mundial 2015).

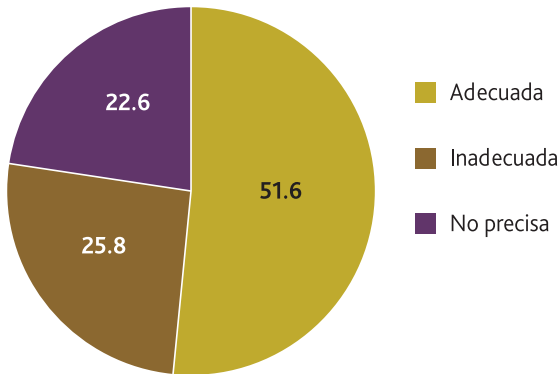
destinos son Estados Unidos, España y Holanda. El segundo tipo, la cebolla roja arequipeña, es un producto de menor valor, destinado principalmente al consumo interno, con cierta relevancia del comercio transfronterizo a países como el Ecuador, Colombia, Chile y Bolivia.

- Existe un único corredor logístico asociado con la cadena de cebolla, que es vital para la exportación del producto: Puno-Zarumilla, en su tramo Arequipa-Callao. Ello debido a que por este corredor circula casi la totalidad de la cebolla amarilla nacional. El inicio del corredor se encuentra en las zonas productivas de las regiones de Arequipa (principalmente, con más del 70% de la producción nacional), Ica y Lima. El final del corredor está ubicado en el puerto del Callao, el más importante canal de exportación del producto, con más del 66%. Otros corredores de menor importancia para las exportaciones son los que incluyen las rutas transfronterizas, especialmente Puno-Zarumilla, en su tramo Arequipa-Zarumilla, aunque como ya se especificó, este es más relevante para la cebolla roja arequipeña.
- Al hacer la comparación entre el comercio por vía marítima y el comercio transfronterizo, se encontró que los costos logísticos son más elevados en el segundo corredor, donde ascienden a 66% del valor final del producto; en contraste con el primer corredor, donde los costos logísticos equivalen a poco más del 49.8% del valor final del producto. Esto puede deberse a una falta de información en el caso del comercio terrestre, o a un menor valor relativo del producto, pues el costo de producción de la cebolla



FIGURA 17. CALIDAD DE LOS SERVICIOS LOGÍSTICOS EN EL PAÍS

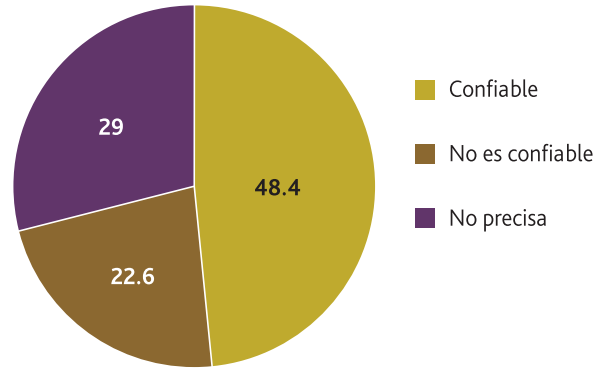
(% de total de encuestados)



Fuente: (Banco Mundial 2015).

FIGURA 18. CONFIABILIDAD DE LA CADENA LOGÍSTICA

(% de total de encuestados)



Fuente: (Banco Mundial 2015).

roja arequipeña es más de un tercio menor que el de la cebolla amarilla dulce.

- El tiempo que demora el proceso logístico desde la poscosecha hasta el traslado del producto al terminal de exportación es de 26 días, en promedio. El proceso que demanda más tiempo es la fase de tratamiento, específicamente el almacenaje en lugares refrigerados, el cual suele tomar alrededor de 15 días en el tramo Arequipa-Callao. Asimismo, la tramitación de los documentos necesarios para la exportación puede tomar hasta 5.6 días, o 9.6 días si se cuenta con el permiso de transporte transfronterizo requerido en el tramo Arequipa-Zarumilla.

- Se identificaron tres temas que contribuyen al incremento del tiempo y los costos logísticos en la cadena de la cebolla amarilla dulce. El primer tema es el tratamiento, que, en total, representa el 7.5% del valor final del producto. En gran parte, este costo está concentrado en las fases de almacenaje refrigerado en planta, empaquetado y etiquetado del producto. El segundo tema es la carga y descarga, con una participación de más del 16.1% en el costo total. Por último, el tercer tema son las mermas logísticas, dada la necesidad del cultivo de permanecer refrigerado sin fluctuaciones drásticas en la temperatura; representa el 4.9% del costo total.



Referencias bibliográficas

- ADEX. (2005). Perfil de Mercado y Competitividad Exportadora del Cacao. Lima, Perú.
- Aduanas. (2011). Mejorando la competitividad de la cadena logística. Lima, Perú.
- APN. (2011). Estudio de costos y sobrecostos de la cadena de servicios logística en los terminales portuarios de uso público. Autoridad Portuaria Nacional.
- Asociación Peruana de Productores de Cacao. (s.f.). Publicaciones. Obtenido de <http://www.appcacao.org>
- Banco Mundial. (2015). Encuestas de campo de productores, acopiadores, exportadores y transportistas (Febrero a Abril).
- CNC. (2013). Elaboración de un mapeo de clústers en el Perú. Lima, Perú: Consejo Nacional de la Competitividad.
- Guasch, J. L. (2011). La logística como motor de la competitividad en América Latina y el Caribe. Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Guasch, J. L., Schwartz, J., Stockenberga, A., & Willmsmeier, G. (2009). Logistics, Transport and Food Prices in LAC: Policy Guidance for Improving Efficiency and Reducing Costs. Banco Mundial.
- Guerra-García, G. (2012). Diagnóstico y propuesta de política para las inversiones en transporte. Lima, Perú.
- Marca et al., S. (2011). Comportamiento actual de los agentes de la cadena productiva de quinua en la region Puno. Puno.
- Minagri. (2011). Resumen Ejecutivo de la Uva. Lima, Perú: Ministerio de Agricultura.
- Minagri. (2011b). Resumen ejecutivo del café.
- Minagri. (2013). Principales aspectos agroeconómicos de la cadena productiva de la cebolla. Lima, Perú: Ministerio de Agricultura y Riego.
- Mincetur. (2006). Plan Operativo de la Quinua - región Puno.
- Mincetur. (2010). Guía de orientación al usuario de transporte terrestre.
- Ministerio de Agricultura y Riego. (2014). Evolución de las exportaciones agrarias y del café. Obtenido de <http://www.minagri.gob.pe/portal/>
- MTC. (2007). El transporte de carga en el Perú. Ministerio de Transporte y Comunicaciones.
- MTC. (2011). Plan de Desarrollo de los Servicios Logísticos de Transporte. Lima, Perú.
- MTC. (2013). Anuario Estadístico.
- MTC. (2014). Plan de Desarrollo de Servicios Logísticos. Lima.
- Ositran. (2012). Informe de desempeño - Puerto de Paita. Lima, Perú.
- PROMPERU. (2013). Estadísticas de Comercio Exterior. Obtenido de www.siicex.gob.pe



PERÚ

Ministerio de Comercio
Exterior y Turismo



*Trabajando para
todos los peruanos*

RE: Bullets de Cebolla Norte de Santander

Carlos Andres Camacho Nieto <ccamacho@mincit.gov.co>

Lun 29/01/2024 19:04

Para:Cadenas Agricolas <Cadenas.Agricolas@minagricultura.gov.co>

CC:Eloisa Fernandez <efernandez@mincit.gov.co>;Jannia Teresa Gomez Mojica <jannia.gomez@minagricultura.GOV.CO>;Aura Maria Duarte Rojas <aura.duarte@minagricultura.GOV.CO>;Daniel Mauricio Aguillon Mayorga <daniel.aguillon@minagricultura.gov.co>;sebastian.vargas@minagricultura.gov.co <sebastian.vargas@minagricultura.gov.co>; Manuel Enrique Paredes Hernandez <manuel.paredes@minagricultura.gov.co>;Nelson Felipe Bareno Rojas <nelson.bareno@minagricultura.gov.co>;mario.valencia@minagricultura.gov.co <mario.valencia@minagricultura.GOV.CO>

📎 3 archivos adjuntos (5 MB)

Bullets_20240128_Cebolla_Roja_MinComercio_V2.docx; Análisis Integral de la Logística en el Perú.pdf; Analisis sectorial de la cebolla roja peruana MDE-P_1802.pdf;

Buenas tardes,

De manera atenta agradecemos la información suministrada, la cual es importante para nosotros. No obstante, conforme con lo conversado, el producto sobre el cual estamos recabando información es **cebolla de bulbo rojo (cebolla roja)**. En este sentido, cordialmente requerimos información desagregada sobre: i) producción nacional de cebolla roja desde el 2020 hasta 2022, y ii) si existen otras zonas productoras de cebolla de bulbo rojo diferentes a Norte de Santander, favor remitirnos información de estas zonas y cuánto es su participación en la producción nacional.

Finalmente, agradecemos su interés y apoyo sobre el particular. Quedamos atentos a cualquier aclaración.

Cordial saludo,



Subdirector de Prácticas Comerciales (E)
Carlos Andrés Camacho Nieto
ccamacho@mincit.gov.co
Teléfono: (+57) 601 6067676 Ext. 1694
Subdirección de Prácticas Comerciales
Calle 28 No. 13 A – 15 Piso 16
Bogotá, Colombia
www.mincit.gov.co

ADVERTENCIA: Este mensaje y cualquier archivo anexo son confidenciales y para uso exclusivo de su destinatario. La utilización, copia, reimpresión y/o reenvío del mismo por personas distintas al destinatario están expresamente prohibidos. Si usted no es destinatario, favor notificar en forma inmediata al remitente y borrar el mensaje original y cualquier archivo anexo.

De: Cadenas Agricolas <Cadenas.Agricolas@minagricultura.gov.co>

Enviado: lunes, 29 de enero de 2024 5:07 p. m.

Para: Eloisa Fernandez <efernandez@mincit.gov.co>; Nelson Felipe Bareno Rojas

<nelson.bareno@minagricultura.gov.co>; Daniel Mauricio Aguillon Mayorga

<daniel.aguillon@minagricultura.gov.co>; Sebastian Vargas Vargas <sebastian.vargas@minagricultura.gov.co>;

Manuel Enrique Paredes Hernandez <manuel.paredes@minagricultura.gov.co>; Mario Alejandro Valencia Barrera

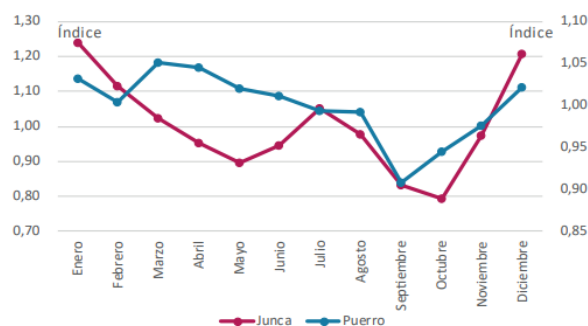
Economía de la cebolla en Colombia

La cebolla es un cultivo de ciclo corto que requiere una buena preparación del suelo y una fertilización adecuada para un buen crecimiento y desarrollo. También es importante tener un buen manejo de plagas y enfermedades, ya que pueden afectar significativamente la producción y calidad de la cebolla (Verde, 2024). En Colombia es un cultivo importante para el consumo doméstico y para la exportación: se da en una gran variedad de climas y suelos que permiten su cultivo en diferentes regiones.

En Colombia la cebolla se cultiva principalmente en los departamentos de Boyacá, Cundinamarca, Nariño y Antioquia, que tienen un clima fresco y fértil. Sin embargo, aunque se cultiva durante todo el año, su producción es muy susceptible al clima, pues son cultivos cuyo requerimiento hídrico es alto, por lo que en muchas ocasiones es necesario recurrir al riego de cultivos, específicamente en época de verano. En cuanto a la variedad, la cebolla larga es la más común, seguida por la cabezona; la primera, también llamada junca, hace parte, con el ajo y el puerro, de la familia de las amarilidáceas (*Amaryllidaceae*), y a la misma especie (*Allium*).

A pesar de ser dos productos de la misma familia y visualmente similares, el precio de la cebolla puerro y la junca tienen un comportamiento diferente. La junca es un cultivo bienal y tiene, según el DANE, una estacionalidad bien marcada, especialmente en el segundo semestre del año, cuando se ven reducciones en las cotizaciones mayoristas entre julio y noviembre y alzas a partir de este último mes y hasta marzo (DANE, 2024). Este comportamiento se repite en todas las principales ciudades del país, siendo más acentuado en Medellín:

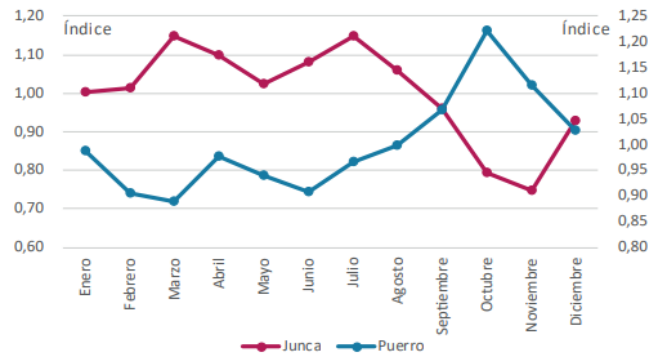
Gráfico 1. Patrón estacional de los precios del puerro y la cebolla junca en Medellín



Fuente: DANE-SIPSA, Cálculos: SIPSA

Este comportamiento se puede apreciar en el caso de la cebolla puerro, que también tiene dos cosechas al año y se dan en la misma época de aquellas de la cebolla junca. Sin embargo, en Bogotá el comportamiento histórico de los precios es un poco diferente, puesto que los precios caen a finales de año y hasta marzo.

Gráfico 2. Patrón estacional de los precios del puerro y la cebolla junca en Bogotá

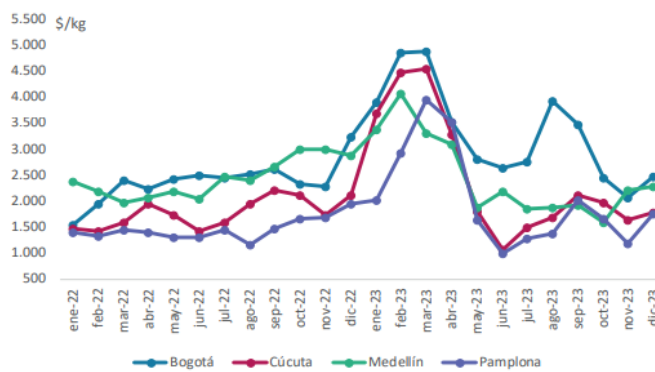


Fuente: DANE-SIPSA, Cálculos: SIPSA

Asimismo, según el DANE, en los mercados estudiados del Boletín semanal técnico del 17 de enero de 2024, a saber, Bogotá, Cúcuta, Medellín y Pamplona (Norte de Santander), los precios de la cebolla junca tienen el mismo comportamiento, mientras que las cotizaciones de la cebolla puerro no son tan similares al comparar los mercados. En el primero de ellos, aquel de la cebolla junca, las cotizaciones más bajas fueron en Norte de Santander y las más altas en Bogotá durante la mayor parte del tiempo.

“En todos [los mercados] se observó una reducción significativa entre marzo y junio de 2023, cuando se dio la salida de las cosechas en Aquitania (Boyacá), Sonsón, Marinilla, El Santuario (Antioquia) y Tona (Santander). En estos meses la reducción fue de 25%, en promedio”. (DANE, 2024)

Gráfico 3. Comportamiento de los precios de la cebolla junca

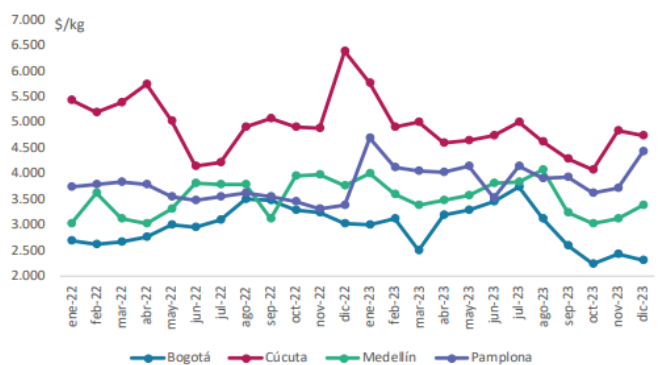


Fuente: DANE-SIPSA

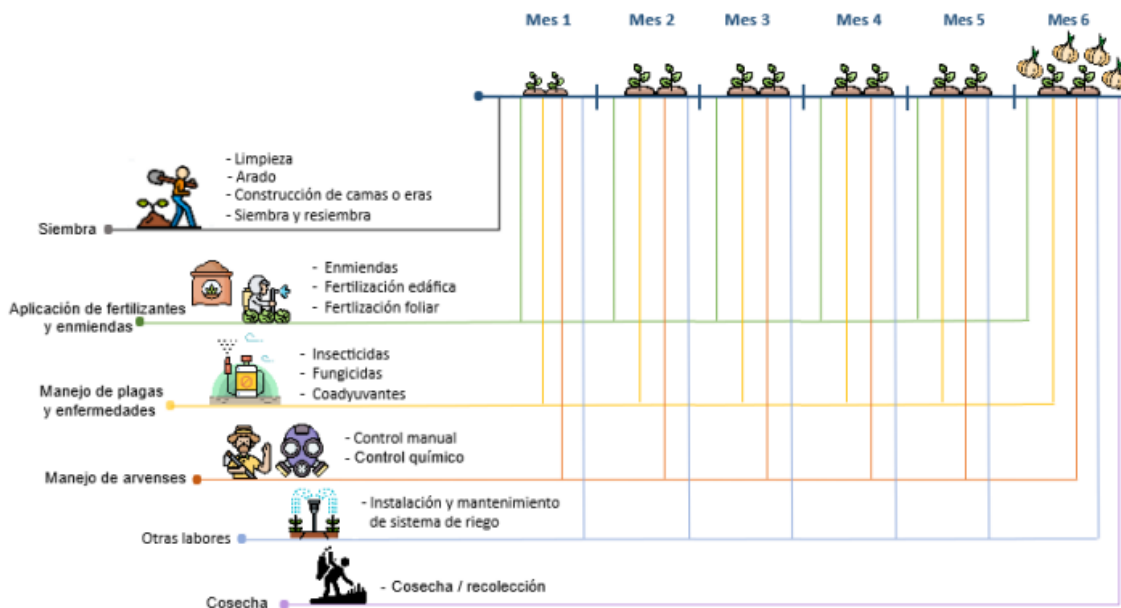
En cuanto a las cotizaciones de la cebolla puerro, se observan los mayores precios en Cúcuta, que están en promedio un 68% por encima de los de Bogotá. Por otra parte, se aprecia que durante diciembre de 2023 las cotizaciones cayeron en Norte de Santander, mientras que en

Bogotá y Medellín subieron debido a que hubo una menor producción en Antioquia y Cundinamarca.

Gráfico 4. Comportamiento de los precios de la cebolla puerro

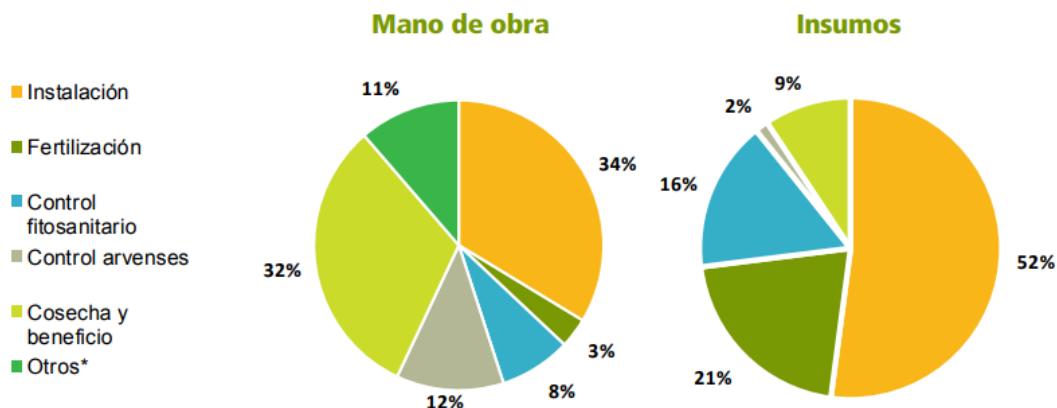


La cebolla de bulbo, también conocida como cabezona, es también una planta bienal y se llama así por ser de tallo subterráneo engrosado (no es una raíz). Este bulbo contiene esencias volátiles sulfurosas que le confieren el sabor picante característico. Es fuente de nutrientes y sustancias no nutritivas: Fibra, hierro, calcio, potasio, sodio, vitamina C, flavonoides y distintos compuestos azufrados (MAPA, 2013). A continuación se muestra el ciclo de este producto (FINAGRO, 2022):



Fuente: Finagro, 2022

Según el Fondo para el financiamiento del sector agropecuario, Finagro, la desagregación de los costos de mano de obra e insumos según las diferentes actividades vinculadas a la producción de cebolla bulbo son los siguientes:



* Incluye instalación y mantenimiento de riego para mano de obra.

Fuente: Finagro, 2022

De acuerdo con el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (Pinto, 2022), en una investigación que realizó con la Unidad de Planificación Rural Agropecuaria (UPRA), con Bancoldex y Asohfrucol para identificar las zonas aptas del país para el cultivo comercial de cebolla de bulbo, un alimento que se cultiva en diversos climas pero especialmente en el frío (en zonas de 2.000 m s. n. m.), el área sembrada de cebolla de bulbo está distribuida en 15 departamentos, y para 2014 tan solo el área sembrada en Boyacá, Norte de Santander y Cundinamarca representaba el 88% del total del país. Luego se ubican los departamentos de Santander, Nariño, Cesar, Huila, Valle del Cauca, Antioquia, Tolima, Caldas, Meta, Cauca, Quindío y Caquetá.

Lo que evidencia este estudio es que estos territorios no necesariamente coinciden con los departamentos que contienen más cantidad de hectáreas con mayor aptitud para sembrar este tipo de cebolla. Para determinar qué tan aptas eran las áreas, se analizó la capacidad de la tierra para un uso específico a través de criterios físicos, socio-ecosistémicos y socioeconómicos, además de excluir las zonas con restricciones legales que imposibilitan el cultivo. Así, los departamentos en los que se determinó que hay mayor aptitud para el desarrollo del cultivo comercial de cebolla de bulbo son Meta, Vichada, Antioquia y Córdoba.

Según este estudio, al mirar los tres principales departamentos productores de cebolla de bulbo: Boyacá, Norte de Santander y Cundinamarca, este último lleva la delantera con 945.144 hectáreas aptas para el primer semestre y 888.268 para el segundo. Luego está Boyacá con 574.550 hectáreas aptas para el primer semestre y 545.444 para el segundo y finalmente Norte de Santander con un área apta de 435.821 hectáreas entre enero y julio y 365.966 hectáreas aptas en el segundo semestre. En total habría 22.167.800 hectáreas áreas

aptas a nivel nacional para el primer semestre y 22.240.476 para el segundo, con base en estos resultados.

De acuerdo con los resultados preliminares de las Evaluaciones Agropecuarias de diciembre de 2023, el grupo de hortalizas, plantas aromáticas y medicinales ha mostrado estabilidad en su comportamiento, registrando un leve aumento del 0,3 % en las siembras (EVA, 2023). Dos cultivos destacados en este grupo son la ahuyama y la cebolla bulbo, que registraron incrementos significativos del 3,6 % y 3,3 %, respectivamente. Estos cultivos están en proceso de recuperación, posiblemente, debido a la disminución en los costos de los insumos para la producción en los últimos meses.

Tabla 7. Área sembrada 2023 y 2022 para los principales cultivos de hortalizas, condimentos, medicinales y aromáticas

Hortalizas, condimentos, medicinales, aromáticas	2022	2023	Var (%) 2022/2023
Tomate	17.756	17.802	0,3
Ahuyama	15.541	16.107	3,6
Cebolla de rama	14.236	14.103	-0,9
Cebolla de bulbo	13.625	14.078	3,3
Otras hortalizas, condimentos, medicinales, aromáticas	69.814	69.213	-0,9
Total	130.971	131.303	0,3 %

Fuente: EVA, 2023

Con el objetivo de estructurar un crédito para el financiamiento del cultivo de la cebolla bulbo, el MADR, a partir de la información recolectada en visitas de campo en 2021, presentó el flujo de ingresos (precio y rendimiento) y los costos de producción para una hectárea de cebolla de bulbo discriminados por mano de obra e insumos. Se incluyó además la utilidad del ejercicio (ingresos– costos) para todo el ciclo de producción (FINAGRO, 2022):

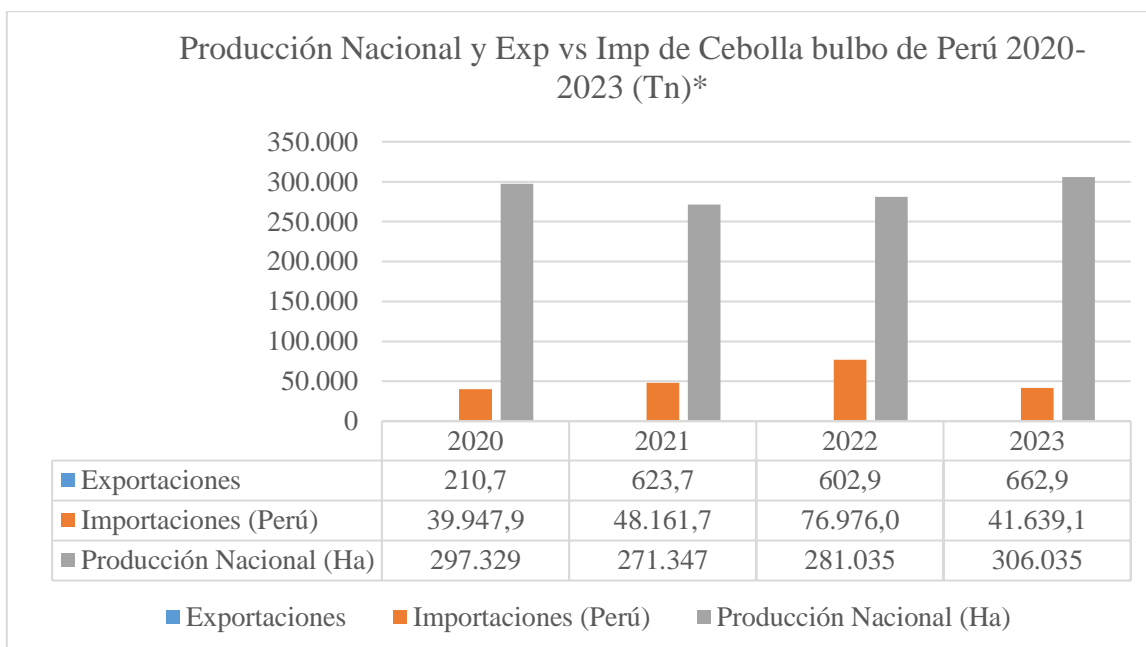
Valores COP en miles

	Ciclo	Total ciclo	% Part.
Costos* (A)			
Mano de obra	\$ 6.000	\$ 6.000	30
Insumos	\$ 13.916	\$ 13.916	70
Subtotal costos	\$ 19.916	\$ 19.916	100
Ingresos (B)			
Productividad kg/ha 1.ra calidad (C)	24.000	24.000	
Productividad kg/ha 2.da calidad (D)	6.000	6.000	
Precio COP/kg 1.ra calidad (E)	\$ 1,4	\$ 1,4	
Precio COP/kg 2.da calidad (F)	\$ 0,8	\$ 0,8	
Subtotal ingresos [(C×E) +(D×F)]	\$ 38.400	\$ 38.400	
Utilidad (B-A)	\$ 18.484	\$ 18.484	

* Los costos no incluyen los gastos por concepto de impuestos, gastos financieros, administrativos y otros gastos no relacionados directamente con la actividad.

Fuente: Finagro, 2022

Después de una caída de un 8.7% en la producción de cebolla bulbo en 2021, al pasar de 297,329 hectáreas en 2020 a 271,347 hectáreas en 2021, el sector ha dado señales de recuperación y de crecimiento, puesto que en los dos años siguientes el crecimiento en la producción ha sido, respectivamente, 3.6% y 8.9%. Las exportaciones aumentaron en 2021 significativamente con respecto a 2020 y en promedio se han mantenido en los mismos valores desde ese salto. No obstante, el volumen sigue siendo muy inferior al nivel de producción para consumo interno y también muy inferior en comparación con el nivel de importación que se hace de este producto desde Perú. Por su relación directa, la tasa de apertura exportadora tuvo un comportamiento similar.



Fuente: tabla elaborada con datos de la Oficina de Estudios Económicos del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2024) y (EVA, 2022) y (EVA, 2023).

*Producción Nacional de 2023 estimada con el índice de productividad el Evaluaciones Agropecuarias 2022, (EVA, 2022).

Por otra parte, el porcentaje de participación de las importaciones de cebolla bulbo provenientes de Perú ha venido aumentando desde 2020, año en que fue de 13.5% hasta alcanzar un pico en 2022 de 27.4% y luego sufrir una caída del 50.3% en su participación y ubicarse en 13.6% en 2023. En esos cuatro años tuvo un porcentaje promedio de participación de 17.8%. Análogamente, tasa de penetración obedeció al comportamiento de las importaciones peruanas y su participación en el mercado de cebolla cabezona.

Cebolla cabezona	2020	2021	2022	2023	Promedio 2020-2023
Importación Perú (tn)	39.947,9	48.161,7	76.976	41.639	51.681,2
Producción Nacional (tn)	297.329	271.347	281.035	306.035*	288.936,5
Porcentaje (imp/prod)	13,44%	17,75%	27,39%	13,61%	17,89%
Exportación Nacional (tn)	210,7	623,7	602,9	662,9	525,1
Tasa de apertura exportadora (exp/prod)	0,07%	0,23%	0,21%	0,22%	0,18%
Tasa de penetración de importaciones (imp/consumo aparente)	12%	15%	22%	12%	15%

Fuente: tabla elaborada con datos de la Oficina de Estudios Económicos del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2024) y (EVA, 2022) y (EVA, 2023).

*Producción Nacional de 2023 estimada con el índice de productividad el Evaluaciones Agropecuarias 2022, (EVA, 2022).

Referencias

- DANE. (19 de Enero de 2024). *Boletín Semanal Núm 590 del 19 de enero de 2024*. Obtenido de <https://www.dane.gov.co/files/operaciones/SIPSA/bol-SIPSAsemanal-13ene-19ene-2024.pdf>
- EVA, E. A. (2022). Obtenido de https://upra.gov.co/es-co/Evas_Documentos/ResultadosEVA_2022.pdf
- EVA, E. A. (Diciembre de 2023). <https://upra.gov.co/>. Obtenido de https://upra.gov.co/es-co/Evas_Documentos/Resultados_EVA_2023.pdf
- FINAGRO. (Julio de 2022). *Agroguía: Marco de Referencia Agroeconómico*. Obtenido de <https://www.finagro.com.co/sites/default/files/2022-07/MRA-Cebolla-Boyaca-Sutamarchan-VilladeLeyva.pdf>
- MAPA. (2013). *Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación de España*. Obtenido de https://www.mapa.gob.es/es/ministerio/servicios/informacion/cebolla_tcm30-102474.pdf
- Pinto, K. (5 de Abril de 2022). *Agronegocios*. Obtenido de Los departamentos que tienen más áreas aptas para el cultivo comercial de cebolla: <https://www.agronegocios.co/agricultura/los-departamentos-que-tienen-mas-areas-aptas-para-el-cultivo-comercial-de-cebolla-3333345>
- Verde, C. (2024). *Cultivos de Cebolla en Colombia*. Obtenido de <https://colombiaverde.com.co/geografia/agricultura/cultivos-de-cebolla-en-colombia/>

PROCEDIMIENTO PARA LA IMPORTACIÓN DE CEBOLLA FRESCA A COLOMBIA

1. CONTAR CON REQUISITOS FITOSANITARIOS ESPECIFICOS DE IMPORTACIÓN

La cebolla fresca es un producto de **Categoría de Riesgos Fitosanitario 3**, de acuerdo a lo establecido a través de la Resolución CAN 1475 de 2012 “Adopción de categorías de riesgo fitosanitario para el comercio intrasubregional y con terceros países de plantas, productos vegetales y otros artículos reglamentados”

Categoría	Permiso o Documento Fitosanitario de Importación	Inspección fitosanitaria al ingreso al país	Certificado Fitosanitario de Exportación
1	NO	NO	NO
2	NO ¹	SI	NO ¹
3	SI	SI	SI
4	SI	SI	SI
5	SI	SI	SI ²

Esto establece que para la importación de cebolla fresca se requiere del establecimiento de requisito fitosanitarios específicos, la emisión del Documento de Requisitos Fitosanitarios para Importación – DRFI, Certificado Fitosanitario del país de origen e inspección fitosanitaria en el momento de la llegada al país.

2. CONSULTAR LOS REQUISITOS FITOSANITARIOS A TRAVÉS DEL SISAP

Los productos que cuentan con requisitos fitosanitarios específicos por país de origen se encuentran publicados en el Sistema de Información Sanitario para Importación y Exportación de Productos Agrícolas y Pecuarios – SISAP. A continuación, se encuentra el paso a paso de la consulta:

- Ingresar a la página Web del Instituto Colombiano Agropecuario – ICA a través del link: www.ica.gov.co



- Ingresar a la página principal del Sistema de información sanitaria para importación y exportación de productos agrícolas y pecuarios – SISAP, a través de la ruta: OFERTA INSTITUCIONAL / TRAMITES Y SERVICIOS EN LINEA / SISAPIMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS



- Al ingresar a la página principal del SISPAP, se deberá dar click sobre el icono titulado CONSULTA



- Posteriormente, ingresar por consultas agrícolas



- Se debe diligenciar la información del producto y país de origen y al desplegarse la información de la consulta los requisitos se pueden descargar desde el icono de impresora

ICA Instituto Colombiano Agropecuario **SISPAP** Sistema de Información Sanitario para Importación y Exportación de Productos Agrícolas y Pecuarios

Servicios en línea > SISPAP > Consultas

CONSULTAS DE REQUISITOS AGRICOLAS Volver

Producto: cebolla Buscar

Especie: Todos

Presentación: Todos




País Origen: **PERU**

País Procedencia: Todos

Destino: Todos

1 de 1 3 Registros 50 / Página

Recuerde realizar la consulta periódicamente, la Organización Nacional de Protección fitosanitaria del país importador podrá modificar o cambiar los requisitos fitosanitarios exigidos para la importación de vegetales, productos vegetales o artículos reglamentados. Mayor información escribir al grupo Nacional de Cuarentena vegetal o cuarentena-vegetal@ica.gov.co o comunicarse al 3323700 ext., 1169, 1176, 1179

Producto	Presentación del Producto	Nombre Científico	Especie	País Origen	País Procedencia	Destino
 CEBOLLA	FRESCO (A)	Allium cepa	HORTALIZAS Y VEGETALES FRESCOS	PERU	PERU	COMERCIAL
 CEBOLLA	FRESCO (A)	Allium cepa	HORTALIZAS Y VEGETALES FRESCOS	PERU	PERU	USO INDUSTRIAL
 CEBOLLA	FRESCO (A)	Allium cepa	HORTALIZAS Y VEGETALES FRESCOS	PERU	PERU	CONSUMO HUMANO

Si su consulta de requisitos fitosanitarios para importación no arroja ningún resultado debe comunicarse al correo cuarentena.vegetal@ica.gov.co

- Posteriormente, se descargarán los requisitos para consulta del interesado:

ICA Instituto Colombiano Agropecuario

MEDIDAS FITOSANITARIAS PARA LA IMPORTACIÓN DE VEGETALES, PRODUCTOS VEGETALES Y OTROS ARTÍCULOS REGLAMENTADOS

De acuerdo a su consulta a continuación se establecen las siguientes medidas fitosanitarias que deben cumplirse para la importación de vegetales, productos vegetales y otros artículos reglamentados.

DESCRIPCIÓN DEL ENVÍO	
Producto:	CEBOLLA
Presentación del producto:	FRESCO (A)
Nombre científico:	Allium cepa
País origen:	PERU
País de procedencia:	PERU
Destino uso:	CONSUMO HUMANO

REQUISITOS

El certificado fitosanitario del país de origen debe incluir la siguiente declaración adicional: El envío fue inspeccionado y se encontró libre de: Naupactus leucoloma Carpophilus hemipterus Inspección Fitosanitaria en el lugar de entrada. Utilizar empaques o envases nuevos. Fumigación en caso necesario. El envío debe venir libre de suelo o tierra, materia orgánica, moluscos (caracoles y babosas).

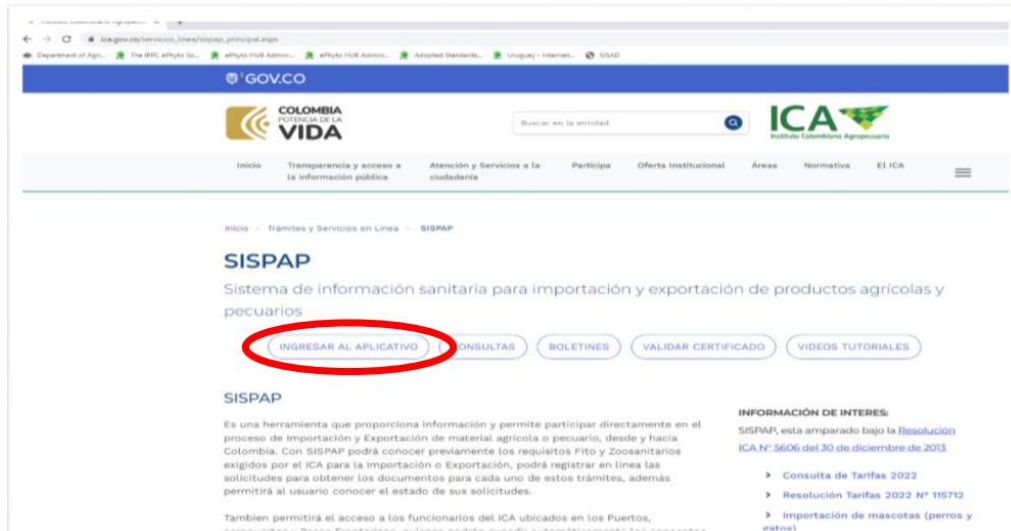
Atención:
Para ingreso de vegetales, productos vegetales y otros artículos reglamentados al territorio Colombiano, debe solicitar el documento de requisitos fitosanitarios para importación a través de solicitud DRFI.

Documento de requisitos fitosanitarios para importación -DRFI: Documento oficial que autoriza la importación de un producto básico de conformidad con requisitos fitosanitarios de importación especificados.

Requisitos fitosanitarios de importación: Medidas fitosanitarias específicas establecidas por el ICA concerniente a los envíos que se movilizan hacia el territorio Colombiano.

3. PARA LA SOLICITUD DEL DOCUMENTO DE REQUISITOS FITOSANITARIO EL USUARIO DEBE:

- Al ingresar a la página principal del SISAP, se deberá dar click sobre el icono titulado **INGRESAR AL APLICATIVO**



- Deberá ingresar los datos de usuario y contraseña, asignado previamente. Si no cuenta con esta información podrá solicitar la asignación a través del correo electrónico direccion.logistica@ica.gov.co



- Para abrir el formulario de solicitud debe de ingresar por la siguiente ruta: SOLICITUD / IMPORTACIÓN VEGETAL / SOLICITUD DRFI



- Va a encontrar la primera parte del formulario el cual debe de diligenciar en su totalidad y posteriormente ingresar por ADICIONAR PRODUCTO

The screenshot shows the first part of the import request form. The form fields include: 'Importador' (Instituto Colombiano Agropecuario ICA), 'Tipo Producto' (dropdown), 'País Origen' (dropdown), 'País Procedencia' (dropdown), 'Puerto Salida' (dropdown with a search icon), and 'Destino - Uso' (dropdown). A yellow alert box contains the following text: 'ALERTA: De no listarse información en el proceso de importación, por favor comuníquese al correo: importacion.agricola@ica.gov.co. Para conocer desde donde están habilitadas las importaciones agrícolas, con requisitos fitosanitarios puede consultar el siguiente enlace: http://afrodita.ica.gov.co/VW_CONSULTAS_REQ_AGRICOLAS/ShowVW_CONSULTAS_REQ_AGRICOLASTable.aspx'. The 'Adicionar Productos' button is circled in red.

Si al desplegar la lista de PUERTO DE SALIDA, no encuentra el puerto que requiere, puede buscar el mismo a través del icono de búsqueda ubicado al lado derecho.

This is a close-up of the 'Puerto Salida' dropdown menu. The dropdown is open, showing 'ESTADOS UNIDOS DE AMERICA (EUA)'. A search icon (magnifying glass) is circled in red next to the dropdown arrow.

Al seleccionar buscar se abre una ventana emergente que le permite buscar el puerto a través de “Empieza con” o “Contiene” donde deberá indicar el nombre del puerto y posteriormente dar click en el icono de BUSCAR.

En este punto se desplegarán las opciones de acuerdo a la búsqueda y la deberá dar click sobre la palabra SELECCIONAR que se encuentra a la izquierda del puerto que requiere ingresar al formulario. El ingreso al formulario se realiza de manera automática, y deberá dar continuidad a lo indicado al inicio de este numeral.

- Posterior al diligenciamiento de la primera parte del formulario e ingresar por ADICIONAR PRODUCTO, se abrirá la segunda parte del formulario:

Podrá observar al lado izquierdo la información que ingreso en la primera parte del formulario y al lado derecho los nuevos campos a diligenciar en su totalidad.

La información de remitente corresponde a los datos del exportador del país de procedencia y deben ser exactos con el nombre y dirección que figurará en la casilla de exportador del CERTIFICADO FITOSANITARIO a emitirse por la Organización Nacional de Protección Fitosanitaria del país de procedencia.

En número de documento se debe seleccionar el número 1.

Posterior al diligenciamiento se debe dar click sobre el botón de ADICIONAR PRODUCTO

SOLICITUD IMPORTACIÓN VEGETAL

Importador * INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO ICA
 País Origen * ECUADOR
 País Procedencia * ECUADOR
 Puerto Salida * GUAYAQUIL
 Destino - Uso * EXPOSICIÓN O FERIAS

ADICIONAR PRODUCTO

Tipo Producto * FOLLAR Y FLOR CORTADA
 Producto Agrícola * ROSA MINIATURA
 Nombre Científico * Rosa sp.
 Presentación * FLOR CORTADA
 Puerto Entrada * Bogotá D.C. - Aeropuerto El Dorado
 Medio Transporte * AEREO
 Remitente * EXPORTADOR EN ECUADOR
 Dirección Remitente * DIRECCIÓN DEL EXPORTADOR EN ECUADOR
 Cantidad * 100
 Unidad Medida * UNIDADES/ UNITS
 Empaque * CAJAS/BOXES
 Cantidad de 'Empaque' * 4
 Valor FOB US\$ * 10
 Número Documentos * 1

ALERTA: De no listarse información en el proceso de importación, por favor comuníquese al correo importacion.agricola@ica.gov.co
 *Para ingresar valores decimales usar el signo coma (,) Ejemplo:45,5

Adicionar Producto

- Al cumplir el numeral anterior, podrá observar al final de la página la información relacionada al producto a importar, por lo cual deberá revisar que la información corresponda y posteriormente dar click sobre el botón de GUARDAR

SOLICITUD IMPORTACIÓN VEGETAL

Importador * INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO ICA
 País Origen * ECUADOR
 País Procedencia * ECUADOR
 Puerto Salida * GUAYAQUIL
 Destino - Uso * EXPOSICIÓN O FERIAS

ADICIONAR PRODUCTO

Tipo Producto * FOLLAR Y FLOR CORTADA
 Producto Agrícola * ROSA MINIATURA
 Nombre Científico * Rosa sp.
 Presentación * FLOR CORTADA
 Puerto Entrada * Bogotá D.C. - Aeropuerto El Dorado
 Medio Transporte * AEREO
 Remitente * EXPORTADOR EN ECUADOR
 Dirección Remitente * DIRECCIÓN DEL EXPORTADOR EN ECUADOR
 Cantidad * 100
 Unidad Medida * UNIDADES/ UNITS
 Empaque * CAJAS/BOXES
 Cantidad de 'Empaque' * 4
 Valor FOB US\$ * 10
 Número Documentos * 1

ALERTA: De no listarse información en el proceso de importación, por favor comuníquese al correo importacion.agricola@ica.gov.co
 *Para ingresar valores decimales usar el signo coma (,) Ejemplo:45,5

Adicionar Producto

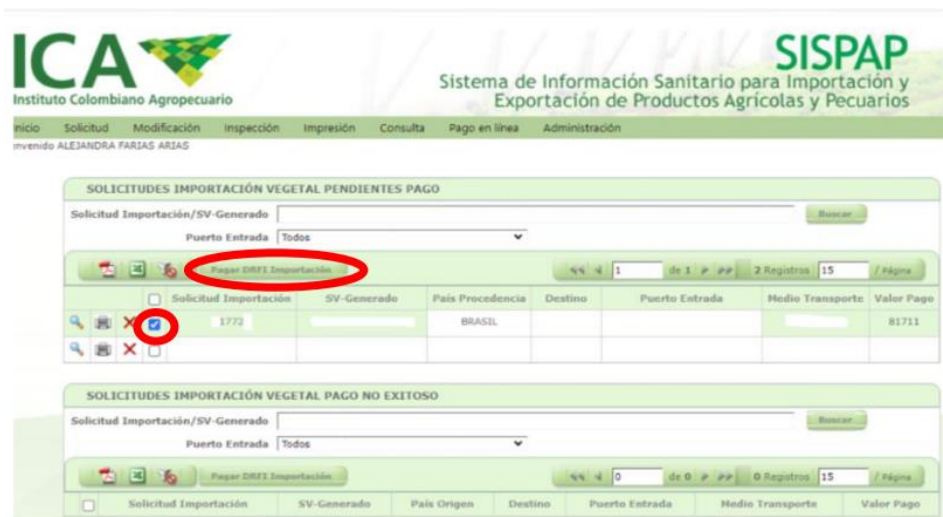
Producto Agrícola	Presentación	Cantidad	Unidad Medida	Empaque	Cantidad de 'Empaque'	Valor FOB US\$
ROSA MINIATURA	FLOR CORTADA	100	UNIDADES/ UNITS	CAJAS/BOXES	4	10

Guardar

- Posteriormente debe proceder con el pago de la solicitud, a través de la siguiente ruta: PAGO EN LINEA / IMPORTACIÓN VEGETAL / SOLICITUD DRFI



Al ingresar encontrará las solicitudes pendientes de pago, deberá seleccionar la solicitud a pagar, para lo cual deberá dar click sobre la casilla en blanco ubicada al lado izquierdo del número de solicitud hasta que se marque con el icono



Y posteriormente se debe de ingresar por el botón de PAGAR DRFI IMPORTACIÓN y el sistema lo remite a la plataforma de pagos, para que realice el pago correspondiente.



- Posterior al pago, se podrá descargar el Documento de Requisitos Fitosanitarios para Importación – DRFI, a través de la ruta: IMPRESIÓN / IMPORTACIÓN VEGETAL / DRFI y que le permitirá visualizar el listado de DRFI generados para impresión. Para la descarga o impresión podrá deberá dar click sobre el icono de “impresora” al lado izquierdo del documento que requiere.



ICA Instituto Colombiano Agropecuario

SISPAP Sistema de Información Sanitario para Importación y Exportación de Productos Agrícolas y Pecuarios

Inicio Solicitud Modificación Inspección **Impresión** Consulta Pago en línea Administración

Exportación Vegetal
Importación Vegetal **DRFI**
 Importación Pecuaria Reemplazo DRFI
 Modificación DRFI
 CFN Con DRFI
 CFN Sin DRFI

DOCUMENTO DE REQUISITOS FITOSANITARIOS PARA IMPORTACIÓN

Solicitud Importación/SV-Generado: Puerto Entrada: Todos

Solicitud Importación	SV-Generado	Importador	Puerto Entrada
1790		INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO ICA	Bogotá D.C. - Aeropuerto El dorado
		INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO ICA	Bogotá D.C. - Aeropuerto El dorado
		INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO ICA	Bogotá D.C. - Aeropuerto El dorado

- Finalmente, podrá obtener su documento el cual le permitirá iniciar su proceso de importación



ICA Instituto Colombiano Agropecuario

DOCUMENTO DE REQUISITOS FITOSANITARIOS PARA IMPORTACION
 DOCUMENT ON IMPORT PHYTOSANITARY REQUIREMENTS
 NO VALIDO PARA NACIONALIZACIÓN
 NOT VALID FOR NATIONALIZATION

DOCUMENTO N° / PERMIT NUMBER

NOMBRE DEL IMPORTADOR /IMPORT'S NAME DIRECCIÓN DEL IMPORTADOR /IMPORTER'S ADDRESS

NOMBRE DEL PRODUCTO / PRODUCT'S NAME	NOMBRE BOTÁNICO / BOTANICAL NAME	PRESENTACIÓN / COMMODITY CLASS	CANTIDAD / QUANTITY	UNIDAD / UNIT	EMPAQUE / PACKAGES
PAIS DE ORIGEN / ORIGIN COUNTRY		PAIS DE PROCEDENCIA O REEXPORTACIÓN / PROVENANCE COUNTRY OR RE-EXPORTATION			
PUNTO DE ENTRADA / ENTRY POINT					
GUAYAQUIL					
MEDIO DE TRANSPORTE / TRANSPORT MODES			USO O DESTINO / INTENDED USE OR DESTINY		
NOMBRE DEL EXPORTADOR /EXPORTER'S NAME			DIRECCIÓN DEL EXPORTADOR /EXPORTER'S ADDRESS		

REQUISITOS FITOSANITARIOS / PHYTOSANITARY REQUIREMENTS

LUGAR Y FECHA DE EXPEDICIÓN / PLACE AND EXPEDITION DATE FECHA DE VALIDEZ / EXPIRATION DATE

ORGANIZACIÓN NACIONAL DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA / NATIONAL PLANT PROTECTION ORGANIZATION
 INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO
 SUBGERENCIA DE PROTECCIÓN FRONTERIZA
 GRUPO NACIONAL DE CUARENTENA VEGETAL

Valido por noventa (90) días calendario para el ingreso del producto, a partir de la fecha de su emisión y para un solo embarque. Cualquier enmendadura o añadidura invalida este documento. El ICA, podrá anular la validez del Permiso o Documento Fitosanitario para Importación ante la aparición de plagas cuarentenarias en el País exportador. Este documento es intransferible. Este documento es emitido electrónicamente desde : El Sistema de Información Sanitario para Importación y Exportación de Productos Agrícolas y Pecuarios -SISPAP-

Id Solicitud No.

4. PROCESO DE INSPECCIÓN FITOSANITARIA

No.	RESPONSABLE	ACTIVIDAD	SOPORTE
1.	Importador ó Representante	<p>Radica la solicitud de Inspección Fitosanitaria del producto importador anexando los siguientes documentos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Solicitud de inspección emitida a través del SISPAP. • Comprobante de pago del servicio. • Documento de Requisitos Fitosanitarios para Importación – DRFI vigente y reemplazo, cuando aplique. • Modificación del DRFI, cuando aplique. • Original del Certificado Fitosanitario – CF del país de origen, CF emitido mediante certificación electrónicamente y validado en el SISPAP o Certificado fitosanitario de reexportación, cuando aplique. • Copia de la factura de venta y/o comercial • Copia de la lista de empaque, si en la factura de venta no se identifica claramente el contenido del envío. • Copia del documento transporte (Bill of lading, guía aérea o Cartaporte) manifestado por la DIAN, de acuerdo con el medio de transporte. • Certificación CITES o NO CITES, cuando aplique. • Licencia de importación emitida por la VUCE y visto bueno ICA Cuando aplique. • Cuando se requiera seguimiento posentrada en los sitios de siembra se debe presentar carta de seguimiento y mapa del predio donde se sembrará del material importado. • Carta informando que las semillas no son transgénicas (cuando aplique). 	<p>Solicitud de Inspección-SISPAP</p> <p>Documentación Radicada</p>
2.	Inspector de PAPP	<p>Realizar Inspección documental: Verificar que la documentación exigida en el numeral 1 cumpla:</p>	<p>Documentación Revisada.</p>

		<ul style="list-style-type: none"> • La fecha de expedición del DRFI debe ser anterior o igual a la fecha de expedición del CF del país de origen y/o de reexportación cuando aplique. • Verificar que la información del CF del país de origen y/o de reexportación cuando aplique de la autoridad fitosanitaria cumpla con lo consignado en el DRFI. • Que el producto, presentación y unidad coincidan con lo autorizado en el DRFI. • Que la cantidad sea igual o menor a la autorizada en el DRFI • Que los certificados fitosanitarios o certificado fitosanitarios de reexportación emitidos de manera física tengan firma y sello. • Las declaraciones adicionales, tratamientos y demás requisitos correspondan a las establecidas en los requisitos fitosanitarios del DRFI. • Que los documentos presentados no presenten modificaciones o enmendaduras. • Verificar que el sistema haya definido si la mercancía requiere inspección documental o física. De acuerdo, al Sistema de perfilamiento de Riesgos del ICA de la plataforma SISAP, el cual determina si la inspección es documental o física, el inspector procederá de conformidad al perfilamiento. <p>¿Se presentan inconsistencias documentales? Si: Ir a la tarea 3. No: Ir a la tarea 4, cuando requiere inspección física.</p>	
3.	Inspector del PAPP	<p>Realizar Interceptación documental.</p> <p>En toda Notificación de interceptación, se debe generar un Aviso Nacional de Interceptación (Forma 3-702) en la plataforma SISAP y en el</p>	<p>Notificación:</p> <p>Forma 3-702 Aviso Nacional de interceptación de Material vegetal por</p>

		<p>campo habilitado para las interceptaciones documentales.</p> <p>Está notificación de interceptación está enlazada automáticamente desde el SISAP a los correos de los jefes de oficina, del GNCV cuarentena.vegetal@ica.gov.co; importacion.agricola@ica.gov.co y al correo del usuario registrado en el SISAP (El usuario debe mantener actualizado su correo electrónico en SISAP).</p> <p>En caso que la interceptación documental se subsane, para lo cual el usuario importador cuenta con un plazo máximo de ocho (8) días hábiles contados a partir de la notificación. Pasar a la tarea 4.</p> <p>En caso que la interceptación documental no se subsane pasar a la tarea 12.</p>	<p>inconsistencias documentales</p>
<p>4.</p>	<p>Inspector del PAPF y técnico de apoyo (de ser necesario)</p>	<p>Realizar inspección física:</p> <p><u>Etapa de Alistamiento:</u> El inspector debe contar con los siguientes elementos y condiciones previo a la inspección:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lupa. • Linterna. • Tubos taparrosca o viales de 2 a 5 microlitros. • Pinzas. • Jama (cuando aplique). • Estereoscopio (de ser necesario). • Sonda para toma de muestras (en caso de ser necesario). • Elementos de seguridad: guantes, casco, gafas de protección y chaqueta (según el caso). • Método de muestreo y tamaño de la muestra según producto. Cuando el método de muestreo requiera disectar o cortar el producto debe registrarse cuantas unidades se han tomado en la hoja de inspección. • Formato de registro (solicitud de inspección) y resultado del muestreo. • Alistar instructivo según tipo de producto: (frutas y vegetales frescos, material de propagación, granos, maquinaria usada, etc. 	<p>Aprobación de la Inspección o Interceptación.</p>

		<ul style="list-style-type: none"> • Documentación radicada de la importación. <p><u>Etapa de ejecución:</u></p> <p>Los inspectores se trasladarán al lugar programado y habilitado por el terminal de transporte (paso de frontera, aeropuerto o puerto) para la inspección física de la mercancía, teniendo en cuenta:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Que el producto corresponda al indicado en la solicitud en su identidad botánica y morfológica. • Verificar las etiquetas del producto, cuando corresponda. • Ausencia de suelo. • Condiciones fitosanitarias del sustrato inerte y/o esterilizado, cuando aplica. • Ausencia de ácaros. • Ausencia de moluscos. • Ausencia de insectos vivos: huevos, larvas, pupas o adultos (si se encuentra evidencia de actividad de insectos como galerías, excretas, perforaciones, orificios, raspaduras y trozamientos, se debe intensificar la inspección para verificar la ausencia de plagas en él envió). • Ausencia de síntomas y signos de origen fúngico como micelio y exudados, pardeamientos superficiales y sistémicos o vasculares. • Ausencia de acción bacteriana: Pudriciones húmedas y secas, depresión de materiales, exudados, olores característicos, nudos y/o quistes y/o bacterias. • Ausencia de Nemátodos, Nudos o quistes, orificios y aplicación de maceramientos. • Ausencia de síntomas virales como presencia de moteados, estiramientos, arrocetamientos, encrespamientos, cambios en el margen de las hojas, anillos concéntricos cloróticos o necróticos. • Ausencia de manchas foliares, pústulas. • Verificar que los envases son nuevos y de primer uso. 	
--	--	--	--

		<ul style="list-style-type: none"> • Cumplimiento de la Resolución 38438 de 2018 sobre embalaje en madera y sello de estibas. (NIMF 15) o aquella que la derogue o la sustituya. Esta verificación se deberá registrar en las observaciones de la inspección, para el caso se revisiones aleatorias a carga no agropecuaria se deberá llevar trazabilidad de las inspecciones. • En caso de tratarse de una importación con categoría riesgo 4 o 5 que requieran una cuarentena posentrada en recinto privado, se deben seguir los lineamientos de los requisitos establecidos, el inspector deberá colocar los precintos y/o cinta oficial ICA y remitirá la documentación anexa para el encargado de la cuarentena posentrada. • De tratarse de los productos que se indican en la Circular Conjunta 01 de 2019 suscrita entre el ICA e Invima o aquella que la derogue o la sustituya. Se deberá verificar ausencia de eventos de tipo sanitario que comprometan la inocuidad de los alimentos. <p>¿El envío cumple con los requisitos? Si: procederá a la emisión de CFN, ir a la tarea 5 No: En caso de incumplimiento de los requisitos mencionados durante la inspección física, se procede a generar la inmediata interceptación del cargamento, de acuerdo a la tarea 6.</p> <p>Nota:</p> <ul style="list-style-type: none"> • De tratarse de una interceptación por eventos que afecten la inocuidad de productos de los que trata la Circular Conjunta 01 de 2019 entre ICA e Invima se deberá generar Aviso de Interceptación de Material Vegetal, y proceder a establecer comunicación y coordinación con el INVIMA, para que este realice una visita de inspección vigilancia y control, a fin de verificar el estado del producto y emitir el correspondiente concepto sanitario. Si el concepto es favorable 	
--	--	--	--

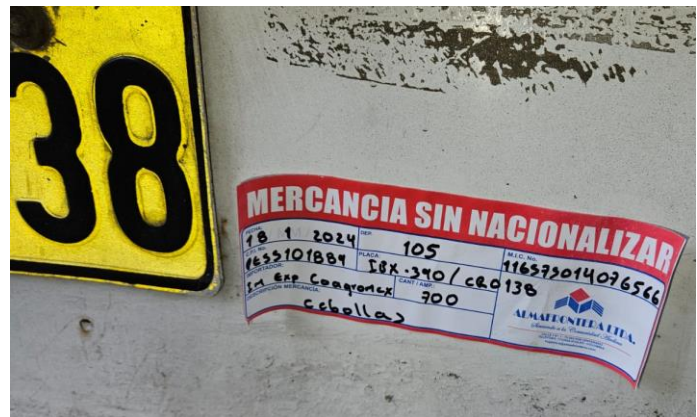
		se procederá a la emisión de CFN, ir a la tarea 5. De caso contrario, se realizará el rechazo del envío, ir a la tarea 9.	
5.	Inspector del PAPP	Emitir Certificado Fitosanitario para la Nacionalización a través de SISAP con el dictamen técnico del envío.	CFN
6.	Inspector del PAPP	<p>Realizar interceptaciones por presencia de plagas</p> <p>Para Interceptaciones por insectos, ácaros u organismos vivos el inspector deberá comunicarse con la Coordinación del Grupo de la Red Laboratorios de Diagnóstico Fitosanitario telefónicamente o por correo electrónico inmediatamente, quien le indicará a qué laboratorio del Instituto deberá enviar la muestra.</p> <p>El inspector deberá preparar, embalar y enviar los insectos, ácaros u otros organismos vivos interceptados según la GUÍA N° PRF-SPF-G-001 PARA TOMA Y ENVIÓ DE MUESTRAS AL LABORATORIO DE ANÁLISIS Y DIAGNÓSTICO VEGETAL al laboratorio de Análisis y Diagnóstico Vegetal; con los siguientes documentos soportes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Memorando ICA • Solicitud de Análisis y Diagnóstico Fitosanitario – Comercio Exterior (Forma 3-754). • Copia del DRFI. (La preparación de las muestras y los documentos de envío de plagas interceptadas no podrá ser superior a 24 horas). <p>Todas las interceptaciones se generan en la plataforma SISAP con el Aviso Nacional de Interceptación de Cargamentos de Material Vegetal (Forma 3-702) y se deben notificar al importador y/o su representante, por correo electrónico y/o entregar de forma física la Notificación de Interceptación haciendo firmar el recibido por parte del importador o su representante y realizar las notificaciones que tengan lugar.</p> <p>Las interceptaciones en las que el inspector deberá dar orden de reembarque de inmediato de acuerdo a la tarea 9, serán:</p>	<p>Forma 3-702 Aviso Nacional de interceptación de Material vegetal.</p> <p>Y</p> <p>Forma 3-1442 NOTIFICACIÓN DE INCUMPLIMIENTO RESOLUCIÓN 38438 de 2018 (cuando aplique)</p>

		<ul style="list-style-type: none"> Contaminantes, suelo, semillas de otras clases, hojas, babosas, moluscos, materia orgánica en plantas, productos vegetales y otros artículos reglamentados. Que el producto sea diferente al declarado. Se importan mayores cantidades a las autorizadas por el permiso de importación (DRFI). <p>Cuando se detecte en incumplimiento de la NIMF-15 en los embalajes de madera. Además, se deberá diligenciar la Forma 3-1442 NOTIFICACIÓN DE INCUMPLIMIENTO RESOLUCIÓN 38438 de 2018 o aquella que la derogue o la sustituya. Informando al usuario y al GNCV quien llevará las estadísticas de los hallazgos y hará las respectivas notificaciones de incumplimiento a las entidades homologas de los países que envíen embalajes que incumplen la certificación NIMF-15.</p> <p>Notas:</p> <ul style="list-style-type: none"> Si el envío es interceptado por captura de un organismo vivo, se procederá a retener el envío hasta tanto el GNCV analice los resultados de identificación de la plaga de la fuente oficial que es la Red Nacional de Laboratorios de Diagnóstico Fitosanitario, con el fin de tomar las medidas fitosanitarias correspondientes, las cuales serán de estricto cumplimiento, asegurando el resguardo del envío. 	
7.	Dirección Técnica de Análisis y Diagnóstico Agrícola	<p>Emitir resultado de laboratorio.</p> <p>Como resultado del proceso de análisis y diagnóstico fitosanitario, el analista emitirá el concepto y se generará el reporte de resultado del análisis de laboratorio.</p>	Reporte de resultados de Análisis y Diagnóstico Fitosanitario
8.	GNCV y Coordinador del GNCV	<p>Analizar el resultado de laboratorio y decisión.</p> <p>El GNCV de Oficinas Nacionales, analizarán el concepto técnico especializado y decidirá:</p> <ul style="list-style-type: none"> La aprobación de ingreso del envío (ir al paso 5). 	Notificar la decisión por correo electrónico

		<ul style="list-style-type: none"> La medida fitosanitaria sobre el envío si se concluye que existe un riesgo fitosanitario para el país. (ir al paso 9). <p>La decisión tomada se notificará por medio de correo electrónico al inspector con las acciones a seguir. En caso de ser necesario el GNCV podrá consultar con los inspectores del PAPP involucrados en la interceptación.</p>	
9.	Inspector del PAPP	<p>Aplicar la medida fitosanitaria. El inspector acatará la medida fitosanitaria y en el SISPA generará el correspondiente rechazo e informa al importador mediante oficio la medida de mitigación que decidió el ICA:</p> <ul style="list-style-type: none"> Reembarque del cargamento. Destrucción del cargamento mediante incineración o cualquier otro método que asegure la contención del envío. <p>En caso de presentarse un siniestro en el envío con orden de reembarque o destrucción, informar al GNCV e inmediatamente tomar medidas fitosanitarias de aislamiento y control que prevengan la dispersión de las plagas presentes en el envío.</p> <p>Notas:</p> <ul style="list-style-type: none"> Cuando se ordene un reembarque o destrucción, se debe entregar de forma física la orden correspondiente realizando las notificaciones que den a lugar. Concepto de Invima de rechazo. Después de la notificación de reembarque el importador contara con 8 días calendario para acatar la medida fitosanitaria e iniciar los trámites correspondientes ante la DIAN, si hay incumplimientos se podrán aplicar las medidas sancionatorio que haya a lugar. 	Rechazo en el SISPA y Oficio de medida fitosanitaria.

5. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE INSPECCIÓN DE CEBOLLA PROCEDENTE DE PERU

- Inicialmente se verifica la integridad del cargamento carta porte, vehículo y precintado poniendo especial cuidado a los precintos de SENASA y al código de instalación que nos indica la empacadora en Perú ya que algunas empacadoras dan un grado más alto de confiabilidad es de anotar que cada que se reembarca un cargamento la empacadora de procedencia en Perú es sellada de acuerdo al convenio establecido con SENASA.



- Se descargan 4 filas seleccionando 2 bultos en cada fila.



- Se revisa la plataforma si se encuentran indicios de presencia de plagas se descargan tres filas más.



- Se selecciona una muestra de aproximadamente un 2%, manteniendo lo establecido en la NIMF 31

Muestreo por conglomerado [NIMF 31]

MUESTREO CEBOLLA BULBO FRESCO			
SELECCIÓN DE LA MUESTRA			
# Bultos o sacos por envío o cargamento importado	# Bultos o sacos muestreado (2%)	N° de bulbos por muestra	
		En Sacos 25 Kg	Sacos de 50 Kg
< = 300	1-6	6-36	4-24
301 - 700	6-14	36-84	24-56
701 - 1400	14-28	84--168	56-112
1401 - 2800	28-56	168-336	112-224
>2801	56-80	336-480	224-320



- La muestra es revisada minuciosamente en una zaranda con una lona en la parte inferior donde cae cualquier insecto o Impureza.





- Se lleva registro fotográfico de las cebollas inspeccionadas una foto de la identificación y otra de las cebollas estas fotografías son subidas a la nube para la cooperación anti contrabando con Polfa y DIAN.



6. VALIDACIÓN DE CERTIFICADOS FITOSANITARIOS PARA NACIONALIZACIÓN

Para la validación de autenticidad e información de los Certificados Fitosanitarios para Nacionalización – CFN, este documento cuenta con un código QR que permite realizar el respectivo proceso en línea

ICA INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO

CERTIFICADO FITOSANITARIO PARA NACIONALIZACIÓN

COMUNIDAD ANDINA

LUGAR: Iguala-Paso Fronterizo de Rumihacha FECHA PRESENTACIÓN: 09/01/2024 No: CFN- 04

IMPORTADOR		EXPORTADOR	
NOMBRE IMPORTADOR:	CC o NIT:	NOMBRE EXPORTADOR:	DIRECCIÓN:
DIRECCIÓN:		REPRESENTANTE DEL IMPORTADOR O SOCIEDAD INTERMEDIACION ADUANERA	
CIUDAD:	TELÉFONO:	NOMBRE REPRESENTANTE:	DIRECCIÓN:
PAIS ORIGEN: PERU		CIUDAD:	

Producto	Nombre Científico	Presentación	Cantidad	Unidad	Empaque	Cont.X Empaque	Peso(Kg)	Valor FOB
CEBOLLA	Allium cepa	FRESCO (A)	33.58	TONELADAS METRICAS (Ton)METRIC TONS	SACOS O BULTOS O MALLAS	730	33.580	7.723.4

DESTINO/USO: CONSUMO HUMANO		CERTIFICACIONES FITOSANITARIAS	
TRANSPORTE Y UBICACIÓN DE LA MERCANCIA		DRFI N°	FECHA DRFI
MEDIO DE TRANSPORTE	EMPRESA TRANSPORTADORA	DICTAMEN	APROBADO
DOCUMENTO DE TRANSPORTE		CF DEL PAIS DE ORIGEN	FECHA CF
FECHA LLEGADA: 09/01/2024		PAIS EXPEDICIÓN CF	LUGAR EXPEDICIÓN CF
UBICACIÓN		PERU	PERU

FIRMA DEL FUNCIONARIO AUTORIZADO
ALDEMAR MONCAYO CASTRO



ICA INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO

SISPAP
Sistema de Información Sanitario para Importación y Exportación de Productos Agrícolas y Pecuarios

Consulta CFN con Documento Previo

INFORMACIÓN SOLICITUD

Id Solicitud: 17192023
Código Solicitud: 17192023
Importador: ALDEMAR MONCAYO CASTRO
Puerto de Entrada: Iguala-Paso Fronterizo de Rumihacha
Medio Transporte: TERRESTRE
Destino/uso: CONSUMO HUMANO
País Origen: PERU
País Procedencia: PERU

Producto	Unidad de Medida	Cantidad Real	Valor Real	Cantidad Real Por Empaque	Peso
CEBOLLA	TONELADAS METRICAS(Ton)/METRIC TONS	33.58	7723.40	730	33580

INFORMACIÓN DE NACIONALIZACIÓN

ID CFN: 04
Número Documento: 17192023
Nombre Agente: ALDEMAR MONCAYO CASTRO
Dirección Agente: Iguala-Paso Fronterizo de Rumihacha
Ciudad Agente: Iguala-Paso Fronterizo de Rumihacha
Teléfono Agente: 310 456 7890
Email Agente: aldemar.moncayo@ica.gov.co
Empresa Transportadora: EMPRESA TRANSPORTADORA
Número Motonave: 123456789
Fecha Llegada: 09/01/2024
Ubicación: Iguala-Paso Fronterizo de Rumihacha
Tipo Inspección: 1
Número Inspección: 17192023
Precedente Inspección: 17192023
Lugar Inspección: Iguala-Paso Fronterizo de Rumihacha
Tratamiento: 1
Producto Químico: 1
Funcionario Firma: ALDEMAR MONCAYO CASTRO
Funcionario Inspección: ALDEMAR MONCAYO CASTRO
Date: 09/01/2024
Análisis Muestra: 1
Análisis Laboratorio: 1
Laboratorio: 1
Resultado Análisis: 1
Dictamen: APROBADO
Observaciones: 1

Sistema de Información Sanitario para Importación y exportación de productos agrícolas y pecuarios
© Todos los derechos reservados - 2015 | **Confidencial**



SPC

BOGOTA, 30 de enero de 2024

Doctora
ALBA AVENDAÑO CRUZ
Jefe Coordinación de Estadística Tributaria y de Comercio Exterior
DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES - DIAN
aavendanoc@dian.gov.co

Asunto : Solicitud declaraciones de importación subpartidas 0703.10.00.10,
073010.00.20 y 0703.10.00.30.

Estimada doctora Avendaño;

De manera atenta, la Subdirección de Prácticas Comerciales, en calidad de Autoridad Investigadora en lo concerniente a defensa comercial, en el desarrollo de las investigaciones iniciales, exámenes de extinción o revisiones administrativas por prácticas desleales de comercio internacional, utiliza como insumo las bases de datos de las declaraciones de importación de los productos investigados, para analizar el comportamiento de los volúmenes y precios de dichas importaciones y la afectación a la rama de la producción nacional de que se trate.

Por tanto, nos permitimos solicitar se suministre a esta Subdirección, la declaración de importaciones de las subpartidas: 0703.10.00.10; 0703.10.00.20 y 0703.10.00.30 con fecha de corte del 31 de diciembre del 2023, puesto que la información con la que disponemos está a corte de octubre de 2023, y es fundamental para nosotros contar con cifras actualizadas para adelantar temas de relevancia nacional.

Finalmente, agradecemos su respuesta favorable a esta solicitud y quedamos atentos a cualquier aclaración o información adicional, para lo cual podrá contactarse con esta Subdirección a través de los correos electrónicos ccamacho@mincit.gov.co, aiguaran@mincit.gov.co e info@mincit.gov.co.

"De conformidad con el Decreto 2150 de 1995 y la Ley 962 de 2005, la firma mecánica que aparece a continuación, tiene plena validez para todos los efectos legales y no necesita autenticación, ni sello. Adicionalmente este documento ha sido firmado digitalmente de conformidad con la ley 527 de 1999 y la resolución 2817 de 2012."

Cordialmente,

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Dirección: Calle 28 No. 13 A – 15 Bogotá D.C, Código postal: 110311

Conmutador: (+57) 601 6067676

Línea Gratuita: (+57) 01 8000 95 8283

GD-FM-009.V21



Carlos A. Camacho N.

CARLOS ANDRES CAMACHO NIETO (E)
SUBDIRECTOR DE PRACTICAS COMERCIALES (E)
SUBDIRECCIÓN DE PRÁCTICAS COMERCIALES

CopiaInt: Copia interna:

YESID CALDERON CASTELLANOS CONT - CONTRATISTA
STEFANY MARIAN LANA O PEÑA - SECRETARIO EJECUTIVO
ARANTXA ANDREA IGUARAN FAJARDO - CONT - PROFESIONAL UNIVERSITARIO
RAFAEL AUGUSTO ORDOÑEZ ROJAS CONT - CONTRATISTA
ANGIE NATHALIA PULIDO BELTRAN - PROFESIONAL UNIVERSITARIO

CopiaExt:

Folios: 2

Anexos:

Nombre anexos:

Elaboró: YESID CALDERON CASTELLANOS CONT

Aprobó: CARLOS ANDRES CAMACHO NIETO (E)

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Dirección: Calle 28 No. 13 A – 15 Bogotá D.C, Código postal: 110311

Conmutador: (+57) 601 6067676

Línea Gratuita: (+57) 01 8000 95 8283

GD-FM-009.V21

RV: Bullets de Cebolla Norte de Santander

Yesid Calderón Castellanos -Cont <ycalderon@mincit.gov.co>

Lun 04/03/2024 10:36

Para:Rafael Augusto Ordoñez Rojas -Cont <rordonez@mincit.gov.co>



Profesional
Yesid Calderón Castellanos
ycalderon@mincit.gov.co
Teléfono: (+57) 601 6067676
Subdirección de Prácticas Comerciales
Dirección de Comercio Exterior
Calle 28 No 13 A 15 Piso 16
Bogotá, Colombia
www.mincit.gov.co

ADVERTENCIA: Este mensaje y cualquier archivo anexo son confidenciales y para uso exclusivo de su destinatario. La utilización, copia, reimpresión y/o reenvío del mismo por personas distintas al destinatario están expresamente prohibidos. Si usted no es destinatario, favor notificar en forma inmediata al remitente y borrar el mensaje original y cualquier archivo anexo.

De: Carlos Andres Camacho Nieto <ccamacho@mincit.gov.co>

Enviado: martes, 6 de febrero de 2024 12:01

Para: Yesid Calderón Castellanos -Cont <ycalderon@mincit.gov.co>

Asunto: Fwd: Bullets de Cebolla Norte de Santander

Estimado, favor revisar.

Enviado desde mi iPhone

Inicio del mensaje reenviado:

De: Nelson Felipe Bareno Rojas <nelson.bareno@minagricultura.gov.co>

Fecha: 6 de febrero de 2024, 11:53:58 a. m. COT

Para: Carlos Andres Camacho Nieto <ccamacho@mincit.gov.co>

Cc: Daniel Mauricio Aguillon Mayorga <daniel.aguillon@minagricultura.gov.co>

Asunto: RE: Bullets de Cebolla Norte de Santander

Carlos Andrés buenos días, teniendo en cuenta que nuestra fuente oficial para el análisis de precios es SIPSA, debemos considerar los siguiente:

1. El reporte diario de precios mayoristas (anexos) solamente reporta cebolla cabezona blanca.
2. El reporte semanal de precios mayoristas (anexos) reporta los diferentes tipos de cebolla roja (cabezona roja, cabezona roja importada, cabezona roja ocañera y cabezona roja peruana).
3. En los reportes semanales para enero de 2024, no se evidencia el reporte precio para la cebolla cabezona roja ocañera, posiblemente por que la oferta desde las zonas de producción del departamento de Norte de Santander inicia sus cosechas durante el mes de febrero.

Por lo anterior, me permito remitir los precios reportados para cebolla roja semanales para el mes de enero 2024.

Etiquetas de fila	Promedio de Precio mínimo	Promedio de Precio medio	Promedio de Precio máximo
semana 1	1.862	1.988	2.093
semana 2	1.804	1.940	2.109
semana 3	1.788	1.941	2.110
semana 4	1.848	1.964	2.083
semana 5	1.884	2.020	2.160
Total general	1.837	1.971	2.112

Periodo: 30 de diciembre 2023 a 2 de febrero 2024

Quedo atendo

Cordialmente

De: Carlos Andres Camacho Nieto <ccamacho@mincit.gov.co>

Enviado el: lunes, 5 de febrero de 2024 4:50 p. m.

Para: Nelson Felipe Bareno Rojas <nelson.bareno@minagricultura.gov.co>

CC: Eloisa Fernandez <efernandez@mincit.gov.co>; Aura Maria Duarte Rojas <aura.duarte@minagricultura.GOV.CO>; Daniel Mauricio Aguillon Mayorga <daniel.aguillon@minagricultura.gov.co>; Sebastian Vargas Vargas <sebastian.vargas@minagricultura.gov.co>; Manuel Enrique Paredes Hernandez <manuel.paredes@minagricultura.gov.co>; Mario Alejandro Valencia Barrera <mario.valencia@minagricultura.GOV.CO>

Asunto: RE: Bullets de Cebolla Norte de Santander

Algunos contactos que recibieron este mensaje no suelen recibir correos electrónicos de ccamacho@mincit.gov.co. [Por qué esto es importante](#)

Buenas tardes estimados Nelson,

De manera atenta, solicitamos su apoyo para el seguimiento oportuno y eficaz al precio diario de cebolla roja ocañera, puesto que hemos consultado bases de datos DANE (SIPSA) y la información más reciente que allí reposa sobre dicho producto está a 23 diciembre de 2023. Por tanto, agradecemos se nos remita información a la fecha sobre precios pagados al productor en Colombia.

Finalmente, agradecemos su interés y apoyo sobre el particular.

Cordial saludo,



Subdirector de Prácticas Comerciales (E)
Carlos Andrés Camacho Nieto
ccamacho@mincit.gov.co
Teléfono: (+57) 601 6067676 Ext. 1694
Subdirección de Prácticas Comerciales
Calle 28 No. 13 A – 15 Piso 16
Bogotá, Colombia
www.mincit.gov.co

ADVERTENCIA: Este mensaje y cualquier archivo anexo son confidenciales y para uso exclusivo de su destinatario. La utilización, copia, reimpresión y/o reenvío del mismo por personas distintas al destinatario están expresamente prohibidos. Si usted no es destinatario, favor notificar en forma inmediata al remitente y borrar el mensaje original y cualquier archivo anexo.

De: Carlos Andres Camacho Nieto <ccamacho@mincit.gov.co>

Enviado: martes, 30 de enero de 2024 7:24 a. m.

Para: Nelson Felipe Bareno Rojas <nelson.bareno@minagricultura.gov.co>

Cc: Eloisa Fernandez <efernandez@mincit.gov.co>; Jannia Teresa Gomez Mojica <jannia.gomez@minagricultura.GOV.CO>; Aura Maria Duarte Rojas <aura.duarte@minagricultura.GOV.CO>; Daniel Mauricio Aguillon Mayorga <daniel.aguillon@minagricultura.gov.co>; Sebastian Vargas Vargas <sebastian.vargas@minagricultura.gov.co>; Manuel Enrique Paredes Hernandez <manuel.paredes@minagricultura.gov.co>; Mario Alejandro Valencia Barrera <mario.valencia@minagricultura.GOV.CO>

Asunto: RE: Bullets de Cebolla Norte de Santander

Buenos días Nelson, agradecemos la remisión. Ya lo estamos revisando.

Cordial saludo,

<image001.png>

Subdirector de Prácticas Comerciales (E)
Carlos Andrés Camacho Nieto
ccamacho@mincit.gov.co
Teléfono: (+57) 601 6067676 Ext. 1694
Subdirección de Prácticas Comerciales
Calle 28 No. 13 A – 15 Piso 16
Bogotá, Colombia
www.mincit.gov.co

ADVERTENCIA: Este mensaje y cualquier archivo anexo son confidenciales y para uso exclusivo de su destinatario. La utilización, copia, reimpresión y/o reenvío del mismo por personas distintas al destinatario están expresamente prohibidos. Si usted no es destinatario, favor notificar en forma inmediata al remitente y borrar el mensaje original y cualquier archivo anexo.

De: Nelson Felipe Bareno Rojas <nelson.bareno@minagricultura.gov.co>

Enviado: martes, 30 de enero de 2024 6:51 a. m.

Para: Carlos Andres Camacho Nieto <ccamacho@mincit.gov.co>

Cc: Eloisa Fernandez <efernandez@mincit.gov.co>; Jannia Teresa Gomez Mojica <jannia.gomez@minagricultura.GOV.CO>; Aura Maria Duarte Rojas <aura.duarte@minagricultura.GOV.CO>; Daniel Mauricio Aguillon Mayorga <daniel.aguillon@minagricultura.gov.co>; Sebastian Vargas Vargas <sebastian.vargas@minagricultura.gov.co>; Manuel Enrique Paredes Hernandez <manuel.paredes@minagricultura.gov.co>; Mario Alejandro Valencia Barrera

<mario.valencia@minagricultura.GOV.CO>

Asunto: RE: Bullets de Cebolla Norte de Santander

Carlos buenos días, remitimos la información con los ajuste solicitados.

Cordialmente

De: Carlos Andres Camacho Nieto <ccamacho@mincit.gov.co>

Enviado: lunes, 29 de enero de 2024 19:03

Para: Cadenas Agrícolas <Cadenas.Agricolas@minagricultura.gov.co>

Cc: Eloisa Fernandez <efernandez@mincit.gov.co>; Jannia Teresa Gomez Mojica

<jannia.gomez@minagricultura.GOV.CO>; Aura Maria Duarte Rojas

<aura.duarte@minagricultura.GOV.CO>; Daniel Mauricio Aguillon Mayorga

<daniel.aguillon@minagricultura.gov.co>; Sebastian Vargas Vargas

<sebastian.vargas@minagricultura.gov.co>; Manuel Enrique Paredes Hernandez

<manuel.paredes@minagricultura.gov.co>; Nelson Felipe Barenó Rojas

<nelson.bareno@minagricultura.gov.co>; Mario Alejandro Valencia Barrera

<mario.valencia@minagricultura.GOV.CO>

Asunto: RE: Bullets de Cebolla Norte de Santander

No suele recibir correos electrónicos de ccamacho@mincit.gov.co. [Por qué esto es importante](#)

Buenas tardes,

De manera atenta agradecemos la información suministrada, la cual es importante para nosotros. No obstante, conforme con lo conversado, el producto sobre el cual estamos recabando información es **cebolla de bulbo rojo (cebolla roja)**. En este sentido, cordialmente requerimos información desagregada sobre: i) producción nacional de cebolla roja desde el 2020 hasta 2022, y ii) si existen otras zonas productoras de cebolla de bulbo rojo diferentes a Norte de Santander, favor remitirnos información de estas zonas y cuánto es su participación en la producción nacional.

Finalmente, agradecemos su interés y apoyo sobre el particular. Quedamos atentos a cualquier aclaración.

Cordial saludo,

<image001.png>

Subdirector de Prácticas Comerciales (E)

Carlos Andrés Camacho Nieto

ccamacho@mincit.gov.co

Teléfono: (+57) 601 6067676 Ext. 1694

Subdirección de Prácticas Comerciales

Calle 28 No. 13 A – 15 Piso 16

Bogotá, Colombia

www.mincit.gov.co

ADVERTENCIA: Este mensaje y cualquier archivo anexo son confidenciales y para uso exclusivo de su destinatario. La utilización, copia, reimpresión y/o reenvío del mismo por personas distintas al destinatario están expresamente prohibidos. Si usted no es destinatario, favor notificar en forma inmediata al remitente y borrar el mensaje original y cualquier archivo anexo.

De: Cadenas Agrícolas <Cadenas.Agricolas@minagricultura.gov.co>

Enviado: lunes, 29 de enero de 2024 5:07 p. m.

Para: Eloisa Fernandez <efernandez@mincit.gov.co>; Nelson Felipe Barena Rojas <nelson.bareno@minagricultura.gov.co>; Daniel Mauricio Aguillon Mayorga <daniel.aguillon@minagricultura.gov.co>; Sebastian Vargas Vargas <sebastian.vargas@minagricultura.gov.co>; Manuel Enrique Paredes Hernandez <manuel.paredes@minagricultura.gov.co>; Mario Alejandro Valencia Barrera <mario.valencia@minagricultura.GOV.CO>; Aura Maria Duarte Rojas <aura.duarte@minagricultura.GOV.CO>; Carlos Andres Camacho Nieto <ccamacho@mincit.gov.co>

Cc: Jannia Teresa Gomez Mojica <jannia.gomez@minagricultura.GOV.CO>

Asunto: RV: Bullets de Cebolla Norte de Santander

Estimado Carlos buenas tardes, anexo a la presente lo requerido relacionado con la producción de cebolla roja, adicionalmente 2 anexos técnicos del mercado de cebolla peruana, quedamos atentos



Cuenta Institucional
Despacho Viceministro de Asuntos Agropecuarios
Dirección de Cadenas Agrícolas y Forestales
cadenas.agricolas@minagricultura.gov.co
Teléfono Conmutador: (+57) 601 254 33 00
Avenida Jiménez N°. 7A - 17 Bogotá D.C.
www.minagricultura.gov.co
Si puedes verlo o contarlo, para que imprimirlo.
Conciencia verde es Cero Papel

De: Nelson Felipe Barena Rojas <nelson.bareno@minagricultura.gov.co>

Enviado el: lunes, 29 de enero de 2024 4:58 p. m.

Para: Olga Lucia Montañez Cortes <olga.montanez@minagricultura.gov.co>

Asunto: RE: Bullets de Cebolla Norte de Santander

De: Carlos Andres Camacho Nieto <ccamacho@mincit.gov.co>

Enviado el: miércoles, 24 de enero de 2024 10:50 a. m.

Para: Jannia Teresa Gomez Mojica <jannia.gomez@minagricultura.GOV.CO>

CC: Eloisa Fernandez <efernandez@mincit.gov.co>; Nelson Felipe Barena Rojas <nelson.bareno@minagricultura.gov.co>; Daniel Mauricio Aguillon Mayorga <daniel.aguillon@minagricultura.gov.co>; Sebastian Vargas Vargas <sebastian.vargas@minagricultura.gov.co>; Manuel Enrique Paredes Hernandez <manuel.paredes@minagricultura.gov.co>; Mario Alejandro Valencia Barrera <mario.valencia@minagricultura.GOV.CO>; Aura Maria Duarte Rojas <aura.duarte@minagricultura.GOV.CO>

Asunto: RE: Bullets de Cebolla Norte de Santander

Importancia: Alta

Algunos contactos que recibieron este mensaje no suelen recibir correos electrónicos de ccamacho@mincit.gov.co. [Por qué esto es importante](#)

Buenos días estimada doctora Jannia,

De manera atenta, conforme a lo conversado sobre el tema de cebolla de bulbo rojo y la revisión de la información remitida por ustedes, solicitamos información adicional respecto al tema mencionado:

1. Información sobre cebolla de bulbo rojo clasificada bajo la subpartida 0703.10.00.10.
 - a. Si existen otras zonas productoras de cebolla de bulbo rojo a nivel nacional, remitir información de estas zonas y cuánto es su participación en la producción nacional.
 - b. Evolución del precio nacional de la cebolla roja de los últimos 5 años (mensual).
 - c. ¿Cuánto es el acopio formal y autoconsumo?
 - d. Si es producción estacional, indicar periodos de cosecha y periodos de siembra en el territorio nacional.

También, solicitamos se nos remita el documento sobre información de Ecuador sobre temas de cebolla mencionado en las reuniones del viernes 12 de enero del presente año.

Para efectos de coordinación, incluyendo la aclaración o inquietudes sobre la información solicitada, el funcionario delegado es el suscrito Subdirector de Prácticas Comerciales(E), Carlos Camacho.

Finalmente, agradecemos su pronta atención y apoyo sobre el particular.

Cordial saludo,

<image001.png>

Subdirector de Prácticas Comerciales (E)

Carlos Andrés Camacho Nieto

ccamacho@mincit.gov.co

Teléfono: (+57) 601 6067676 Ext. 1694

Subdirección de Prácticas Comerciales

Calle 28 No. 13 A – 15 Piso 16

Bogotá, Colombia

www.mincit.gov.co

ADVERTENCIA: Este mensaje y cualquier archivo anexo son confidenciales y para uso exclusivo de su destinatario. La utilización, copia, reimpresión y/o reenvío del mismo por personas distintas al destinatario están expresamente prohibidos. Si usted no es destinatario, favor notificar en forma inmediata al remitente y borrar el mensaje original y cualquier archivo anexo.

De: Jannia Teresa Gomez Mojica <jannia.gomez@minagricultura.GOV.CO>

Enviado: viernes, 12 de enero de 2024 3:04 p. m.

Para: Eloisa Fernandez <efernandez@mincit.gov.co>; Aura Maria Duarte Rojas <aura.duarte@minagricultura.GOV.CO>; Carlos Andres Camacho Nieto <ccamacho@mincit.gov.co>

Cc: Nelson Felipe Bareno Rojas <nelson.bareno@minagricultura.gov.co>; Daniel Mauricio Aguillon Mayorga <daniel.aguillon@minagricultura.gov.co>; Sebastian Vargas Vargas

<sebastian.vargas@minagricultura.gov.co>; Manuel Enrique Paredes Hernandez

<manuel.paredes@minagricultura.gov.co>; Mario Alejandro Valencia Barrera

<mario.valencia@minagricultura.GOV.CO>

Asunto: Bullets de Cebolla Norte de Santander

Buenas tardes doctora Eloisa y equipo de MIncomercio

De acuerdo con la información de esta mañana, remitimos información complementaria sobre cebolla roja, que esperamos sirva como insumo para la defensa comercial del sector.

Quedamos atentos a cualquier solicitud adicional

cordialmente



Directora - Dirección de Cadenas Agrícolas y Forestales

Jannia Teresa Gomez Mojica

jannia.gomez@minagricultura.gov.co

Teléfono Conmutador: (+57) 601 254 33 00 Ext: 5660

Avenida Jimenez N°. 7A - 17 Bogotá D.C.

www.minagricultura.gov.co

Si puedes verlo o contarlo, para que imprimirlo.

Conciencia verde es Cero Papel

**Normatividad aplicable a la investigación de oficio por
salvaguardia a las importaciones de cebolla de bulbo rojo,
clasificada por la subpartida 0703.10.00.10, originarias de la
Subregión Andina**

Artículo 97 de la Decisión 563 del Acuerdo de Cartagena

El artículo 97 de la Decisión 563 del Acuerdo de Cartagena, estipula que cuando ocurran importaciones de productos originarios de la Subregión, en cantidades o en condiciones tales que causen perturbaciones en la producción nacional de productos específicos de un País Miembro, éste podrá aplicar medidas correctivas, no discriminatorias, de carácter provisional.

Es importante precisar que, si bien el Decreto 1407 de 1999 se ha utilizado como guía procedimental para llevar a cabo investigaciones anteriores en el marco del artículo 97 de la Decisión 563 de la Comunidad Andina (Acuerdo de Cartagena), es necesario indicar que, para proceder a la aplicación del mencionado Decreto dentro de una investigación por salvaguardia referente a dicho artículo 97 de la Decisión 563, resulta imperativo a la luz de su artículo 5, que medie una solicitud presentada por la rama de producción nacional o en nombre de esta.

Constitución Política

Ahora bien, resulta pertinente mencionar que el artículo 189 de la Constitución Nacional establece las funciones del Presidente de la República como Jefe de Estado, Jefe del Gobierno y Suprema Autoridad Administrativa, entre las que se destacan las siguientes del numeral 25:

"(...)

25. Organizar el Crédito Público; reconocer la deuda nacional y arreglar su servicio; modificar los aranceles, tarifas y demás disposiciones concernientes al régimen de aduanas; regular el comercio exterior; y ejercer la intervención en las actividades financiera, bursátil, aseguradora y cualquier otra relacionada con el manejo, aprovechamiento e inversión de recursos provenientes del

ahorro de terceros de acuerdo con la ley." (Subrayado fuera del texto)

Ley 7 de 1991

En la misma línea, el artículo 10 de la Ley 7 de 1991 estipula que el *"Gobierno Nacional amparará la producción nacional contra las prácticas desleales y restrictivas de comercio internacional"*, y que, para eso, *"regulará la protección de la producción nacional contra esas prácticas"*.

Se entiende entonces que, el Gobierno Nacional tiene facultad para expedir normas que regulen el comercio internacional a través de mecanismos que respondan al interés general del país y permitan a la economía colombiana superar coyunturas externas, máxime si se tiene en cuenta que el sector agropecuario en Colombia ocupa un lugar de gran importancia, toda vez que genera estabilidad social, contribuye con la pacificación del territorio y la demanda alimentaria de la Nación.

Plan Nacional de Desarrollo 2022-2026 – Ley 2294 de 2023

El Plan Nacional de Desarrollo 2022-2026 – Ley 2294 de 2023 "Colombia Potencia Mundial de la Vida" en su artículo 259 estipula lo siguiente: "El Gobierno nacional promoverá la defensa comercial de la Nación mediante una política de remedios comerciales y aranceles inteligentes, con el fin de lograr un equilibrio en las condiciones de competencia para la producción nacional frente a las importaciones y la defensa de las ramas de la producción afectadas por prácticas desleales y maniobras contrarias al libre comercio internacional, la soberanía alimentaria y el adecuado funcionamiento del mercado.

Lo anterior indica que se faculta al Gobierno para establecer las medidas de defensa comercial como un instrumento de articulación para permitir el desarrollo de la producción nacional, con el fin de que sea competitiva en un mercado que no presente distorsiones por prácticas desleales en las que puedan incurrir los exportadores que envían su mercadería a Colombia, para lo cual estará autorizado para adoptar medidas comerciales de carácter restrictivo o de fomento, por razones de seguridad nacional, incluyendo soberanía alimentaria y protección de la industria y el mercado.



SPC

BOGOTA, 8 de febrero de 2024

Doctora
Sonia Robles Marum
Subdirectora Técnica Aduanera
Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales - DIAN
subdir_tecnica_aduanera@dian.gov.co

Asunto : Problemática importaciones cebolla de la Comunidad Andina. Solicitud de estudio de precios de la importación de cebolla de bulbo rojo clasificada por la subpartida 0703.10.00.10.

Estimada doctora Sonia,

De manera atenta, de acuerdo con lo conversado en la reunión del 6 de febrero, y a la problemática de la comercialización que presentan los productores nacionales de cebolla roja como consecuencia de los volúmenes importados y bajos precios del Perú, los cuales requieren soluciones al respecto, solicitamos su apoyo en el estudio de precios de las importaciones que ingresan por la subpartida 0703.10.00.10.

Remitimos en adjunto el documento que contiene el estudio de precios elaborado por la Subdirección de Prácticas Comerciales de esta Dirección, sobre las importaciones de cebolla de bulbo rojo clasificada por la subpartida 0703.10.00.10. originarias de la Subregión Andina.

Finalmente, agradecemos su respuesta favorable a esta solicitud y quedamos atentos a cualquier aclaración o información adicional, para lo cual podrá contactarse a través de los correos electrónicos ccamacho@mincit.gov.co, ycalderon@mincit.gov.co e info@mincit.gov.co.

"De conformidad con el Decreto 2150 de 1995 y la Ley 962 de 2005, la firma mecánica que aparece a continuación, tiene plena validez para todos los efectos legales y no necesita autenticación, ni sello. Adicionalmente este documento ha sido firmado digitalmente de conformidad con la ley 527 de 1999 y la resolución 2817 de 2012."

Cordialmente,

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Dirección: Calle 28 No. 13 A – 15 Bogotá D.C, Código postal: 110311

Conmutador: (+57) 601 6067676

Línea Gratuita: (+57) 01 8000 95 8283

GD-FM-009.V21



ELOISA ROSARIO FERNANDEZ DE DELUQUE
DIRECTORA DE COMERCIO EXTERIOR
DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR

CopiaInt: Copia interna:

YESID CALDERON CASTELLANOS CONT - CONTRATISTA
ARANTXA ANDREA IGUARAN FAJARDO - CONT - PROFESIONAL UNIVERSITARIO
CARLOS ANDRES CAMACHO NIETO (E) - SUBDIRECTOR DE PRACTICAS COMERCIALES (E)
RAFAEL AUGUSTO ORDOÑEZ ROJAS CONT - CONTRATISTA

CopiaExt: Copia externa:

Sonia Robles Marum - sroblesm@dian.gov.co
Roque Amado Florez - ramadof@dian.gov.co

Folios: 42

Anexos: 1

Nombre anexos: Precios cebolla roja.pdf

Elaboró: YESID CALDERON CASTELLANOS CONT

Aprobó: ELOISA ROSARIO FERNANDEZ DE DELUQUE

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Dirección: Calle 28 No. 13 A – 15 Bogotá D.C, Código postal: 110311

Conmutador: (+57) 601 6067676

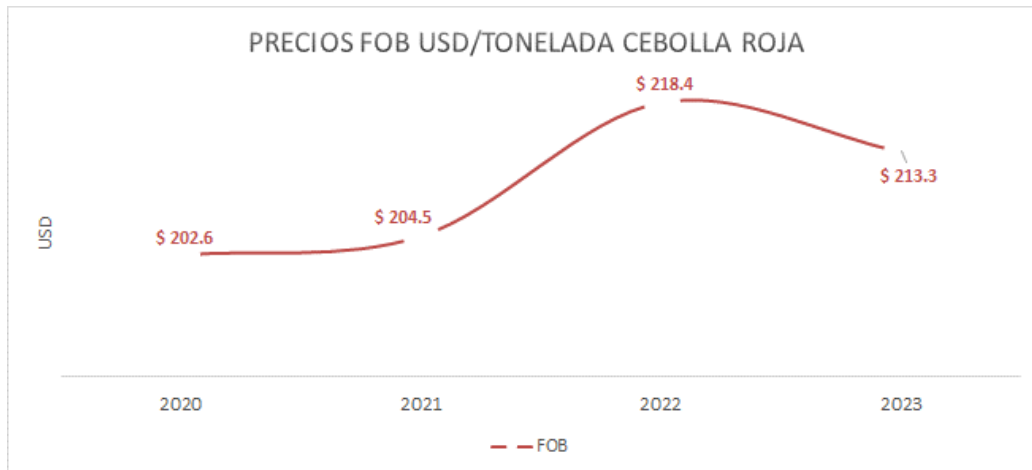
Línea Gratuita: (+57) 01 8000 95 8283

GD-FM-009.V21

Precios

Precio FOB cebolla roja

Grafica 1 Precio FOB cebolla de roja

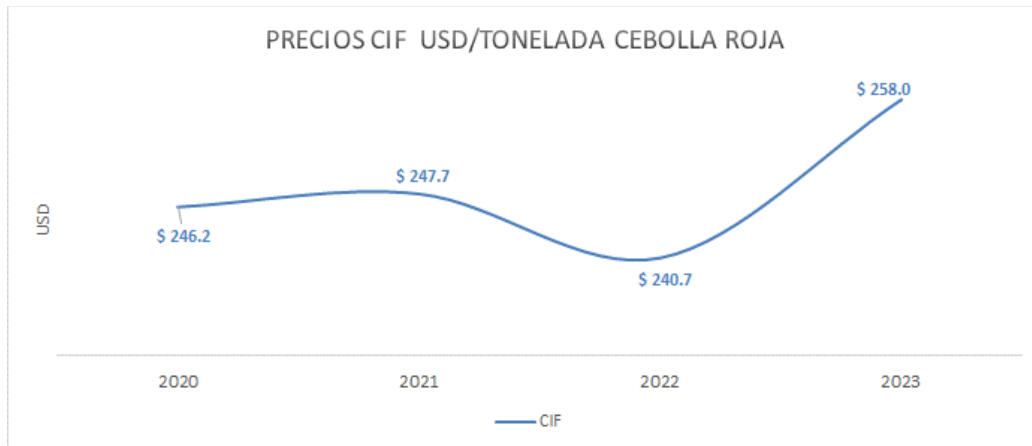


Fuente: DANE. Cálculos SPC. SPC * Datos a corte de noviembre 2023

También se puede apreciar como varía el precio de la cebolla según la subpartida, después del 2020 la cebolla roja presenta una tendencia al alza estando por encima del precio promedio llegando a estar en 259 dólares por tonelada para el 2023. El incremento más significativo se presentó en el año 2022 con un aumento del 6,5% en los precios de este producto importado que es el que presenta la mayor participación en el mercado donde alcanzo loa 291 dólares por tonelada (ver gráfico 8) Del mismo modo la tendencia de este tipo de cebolla lo replica la cebolla de bulbo blanca.

Precio CIF cebolla de roja

Grafica 2 Precio CIF de cebolla roja.



Fuente: DANE. Cálculos SPC. *Datos a corte noviembre 2023

El precio CIF promedio de la tonelada de la cebolla roja clasificado por la subpartida arancelaria 0703.10.00.10 tuvo un crecimiento sostenido entre el año 2020, al pasar de USD 246.2/ton a USD 247.7/ton respectivamente. A partir del 2021 se observa una tendencia a la baja con un decrecimiento del 3% y un precio CIF de USD 240.7/ton respectivamente y alcanzando su valor más bajo dentro del periodo de análisis. Posteriormente, llegó a su punto más alto en el año 2023 con un alza de 7.22% en su precio al pasar de USD 240.7/ton a USD 258/ton (ver gráfico 9)

Comportamiento reciente de los precios de la cebolla roja ocañera por tonelada en Colombia

La Autoridad Investigadora procedió a realizar realizando conversión de los precios CIF de la cebolla roja por tonelada a COP para el periodo comprendido entre el año 2021 y 2023 y así realizar una comparación con los precios mayoristas de los productos agroalimentarios que se comercializan en el país (SIPSA- DANE).

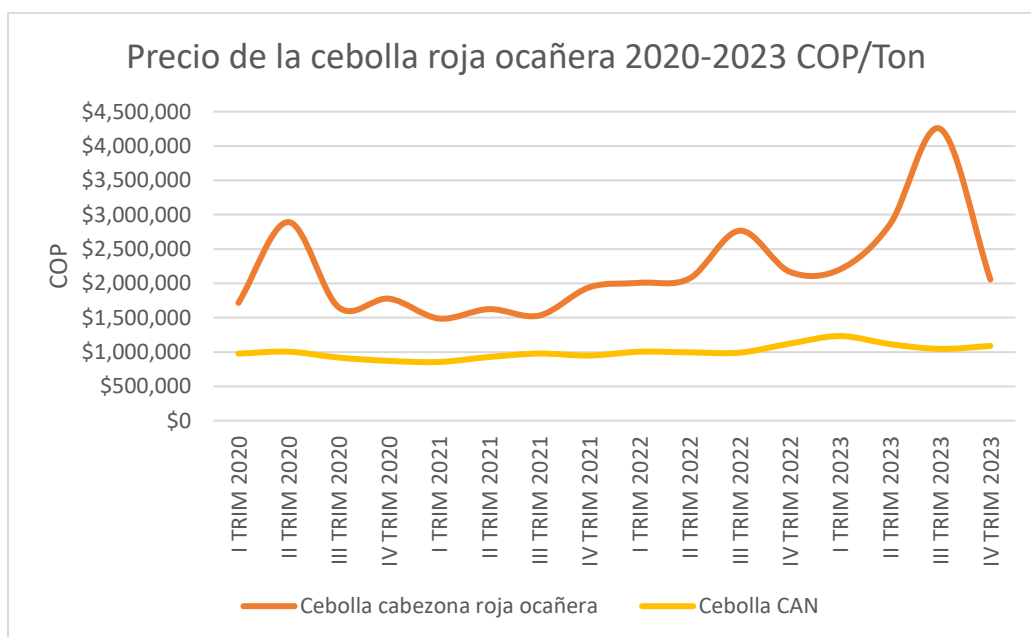
Tabla 1 Precio COP promedio por tonelada de cebolla roja en Colombia 2020-2023

COP/Tonelada	2020	2021	2022	2023
CAN	\$915,152.39	\$925,483.81	\$1,048,156.04	\$1,146,896.85
Cebolla cabezona roja ocañera	\$1,786,875.00	\$1,646,250.00	\$2,280,000.00	\$3,272,166.67
Diferencia de precios	48.8%	43.8%	54.0%	64.9%

Fuente: SIPSA - DANE. Cálculos SPC¹ * Datos a corte de noviembre 2023

El precio de la cebolla cabeza roja originaria de la CAN en el periodo comprendido entre el año 2020 y 2023 ha presentado un diferencial de precios entre el 43% en 2021 y el 64% en el año 2023 (ver tabla 4).

Grafica 3 Precio de variedades de cebolla roja en Colombia 2020-2023.



Fuente: SIPSA - DANE y DIAN. Cálculos SPC²

También se evidencia que la cebolla roja ocañera en los últimos cuatro años su precio por kilogramo ha fluctuado entre los 1,500,000 COP/Ton y 4,000,000 COP/Ton con periodos atípicos como el comprendido entre mayo del 2023 y septiembre del mismo año donde alcanzo precios superiores a los 4,000,000COP por tonelada (ver grafica 10), mientras que las importaciones originarias de la CAN han tenido un precio

¹DANE. SIPSA - CONSULTA DE PRECIOS MAYORISTAS. [En línea]: <https://apps.dane.gov.co/pentaho/api/repos/%3Apublic%3ASIPSA%3ASIPSAV17.wcdf/generateContent>

² DANE. SIPSA - CONSULTA DE PRECIOS MAYORISTAS. [En línea]: <https://apps.dane.gov.co/pentaho/api/repos/%3Apublic%3ASIPSA%3ASIPSAV17.wcdf/generateContent>

constante sobre el 1,000,000 COP por tonelada en el mismo rango de tiempo.



SPC

Bogotá D.C, 13 de febrero de 2024

Señor
MARIANO LÓPEZ BLACK
Ministro - Jefe de Misión - Encargado de Negocios a.i.
EMBAJADA DE PERÚ EN COLOMBIA
mlopez@embajadadelperu.org.co

Asunto : Comunicación de inicio de investigación de oficio de una salvaguardia en el marco del artículo 97 de la Decisión 563 de 2003, a las importaciones de cebollas de bulbo rojo (cabezona roja), clasificadas bajo la subpartida arancelaria 0703.10.00.10, originarias de la Subregión Andina.

Señor Ministro:

De manera atenta, para su conocimiento y divulgación al Gobierno, exportadores y productores de ese país, me permito comunicarle que la Dirección de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, se encuentra adelantando de oficio, una investigación para determinar la imposición de una medida de salvaguardia a las importaciones de cebollas de bulbo rojo (cabezona roja), clasificadas bajo la subpartida arancelaria 0703.10.00.10, originarias de la Subregión Andina, en el marco del artículo 97 de la Decisión 563 de 2003 "Acuerdo de Integración Subregional Andino" (Acuerdo de Cartagena).

Lo anterior, teniendo en cuenta que en Colombia, la producción de alimentos goza de especial protección del Estado y que para tal efecto se otorgará prioridad al desarrollo integral de las actividades agrícolas, entre otras.

De igual manera, el Gobierno Nacional tiene facultad para expedir normas que regulen el comercio internacional de acuerdo con el principio que brinda la posibilidad de adoptar, transitoriamente, mecanismos que respondan al interés general del país y permitan a la economía colombiana superar coyunturas externas.

Así mismo, cabe resaltar que el sector agropecuario en Colombia ocupa un lugar de gran importancia, toda vez que genera estabilidad social, contribuye con la pacificación del territorio y la demanda alimentaria de la Nación, estabilidad que está siendo afectada

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Dirección: Calle 28 No. 13 A – 15 Bogotá D.C, Código postal: 110311
Conmutador: (+57) 601 6067676
Línea Gratuita: (+57) 01 8000 95 8283

GD-FM-009.V21



por factores tales como el incremento importante de las importaciones de productos agrícolas, los altos costos de producción y el contrabando de estos productos.

Esta problemática, se ha evidenciado específicamente respecto a las importaciones de cebollas de bulbo rojo, clasificadas por la subpartida arancelaria 0703.10.00.10, originarias de los países miembros de la Comunidad Andina en particular de Perú, que en los últimos cuatro años (2020-2023) han representado en promedio el 97% de las importaciones totales en Colombia., afectando la producción nacional de cebolla roja.

Finalmente, cabe señalar que, si su Gobierno, los exportadores y productores desean expresar su posición sobre la mencionada investigación, estas pueden ser enviadas y acompañadas de los documentos respectivos, vía correo electrónico hasta el próximo 20 de febrero de 2024 a las direcciones electrónicas ccamacho@mincit.gov.co e info@mincit.gov.co

Me permito expresarle mi agradecimiento por la atención a la presente y mis sentimientos de admiración y aprecio.

"De conformidad con el Decreto 2150 de 1995 y la Ley 962 de 2005, la firma mecánica que aparece a continuación, tiene plena validez para todos los efectos legales y no necesita autenticación, ni sello. Adicionalmente este documento ha sido firmado digitalmente de conformidad con la ley 527 de 1999 y la resolución 2817 de 2012."

Cordialmente,

ELOISA ROSARIO FERNANDEZ DE DELUQUE
DIRECTORA DE COMERCIO EXTERIOR
DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR

CopiaInt: Copia interna:

CARLOS ANDRES CAMACHO NIETO - COORDINADOR DEL GRUPO SALVAGUARDIAS, ARANCELES Y COMERCIO EXTERIOR

CopiaExt:

Folios: 2

Anexos:

Nombre anexos:

Elaboró: CARLOS ANDRES CAMACHO NIETO (E)

Aprobó: ELOISA ROSARIO FERNANDEZ DE DELUQUE

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Dirección: Calle 28 No. 13 A – 15 Bogotá D.C, Código postal: 110311

Conmutador: (+57) 601 6067676

Línea Gratuita: (+57) 01 8000 95 8283

GD-FM-009.V21



SPC

Bogotá D.C, 13 de febrero de 2024

Señor
GONZALO GUTIÉRREZ REINEL
Secretario General de la Comunidad Andina
SECRETARÍA GENERAL DE LA COMUNIDAD ANDINA
correspondencia@comunidadandina.org

Asunto : Comunicación de inicio de investigación de oficio de una salvaguardia en el marco del artículo 97 de la Decisión 563 de 2003, a las importaciones de cebollas de bulbo rojo (cabezona roja), clasificadas bajo la subpartida arancelaria 0703.10.00.10, originarias de la Subregión Andina.

Señor Secretario:

De manera atenta, para su conocimiento, me permito informarle que la Dirección de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, se encuentra adelantando de oficio, una investigación para la imposición de una medida de salvaguardia a las importaciones de cebollas de bulbo rojo (cabezona roja), clasificadas bajo la subpartida arancelaria 0703.10.00.10, originarias de la Subregión Andina, en el marco del artículo 97 de la Decisión 563 de 2003 "Acuerdo de Integración Subregional Andino" (Acuerdo de Cartagena).

Lo anterior, teniendo en cuenta que en Colombia, la producción de alimentos goza de especial protección del Estado y que para tal efecto se otorgará prioridad al desarrollo integral de las actividades agrícolas, entre otras.

De igual manera, el Gobierno Nacional tiene facultad para expedir normas que regulen el comercio internacional de acuerdo con el principio que brinda la posibilidad de adoptar, transitoriamente, mecanismos que respondan al interés general del país y permitan a la economía colombiana superar coyunturas externas.

Así mismo, cabe resaltar que el sector agropecuario en Colombia ocupa un lugar de gran importancia, toda vez que genera estabilidad social, contribuye con la pacificación del territorio y la demanda alimentaria de la Nación, estabilidad que está siendo afectada

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Dirección: Calle 28 No. 13 A – 15 Bogotá D.C, Código postal: 110311

Conmutador: (+57) 601 6067676

Línea Gratuita: (+57) 01 8000 95 8283

GD-FM-009.V21



por factores tales como el incremento importante de las importaciones de productos agrícolas, los altos costos de producción y el contrabando de estos productos.

Esta problemática, se ha evidenciado específicamente respecto a las importaciones de cebollas de bulbo rojo, clasificadas por la subpartida arancelaria 0703.10.00.10, originarias de los países miembros de la Comunidad Andina en particular de Perú, que en los últimos cuatro años (2020-2023) han representado en promedio el 97% de las importaciones totales en Colombia., afectando la producción nacional de cebolla roja.

Finalmente, me permito expresarle mi agradecimiento por la atención a la presente y mis sentimientos de admiración y aprecio.

“De conformidad con el Decreto 2150 de 1995 y la Ley 962 de 2005, la firma mecánica que aparece a continuación, tiene plena validez para todos los efectos legales y no necesita autenticación, ni sello. Adicionalmente este documento ha sido firmado digitalmente de conformidad con la ley 527 de 1999 y la resolución 2817 de 2012.”

Cordialmente,

ELOISA ROSARIO FERNANDEZ DE DELUQUE
DIRECTORA DE COMERCIO EXTERIOR
DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR

CopiaInt: Copia interna:

CARLOS ANDRES CAMACHO NIETO - COORDINADOR DEL GRUPO SALVAGUARDIAS, ARANCELES Y COMERCIO EXTERIOR

CopiaExt: Copia externa:

SECRETARÍA GENERAL DE LA COMUNIDAD ANDINA - ggutierrez@comunidadandina.org

SECRETARÍA GENERAL DE LA COMUNIDAD ANDINA - contactenos@comunidadandina.org

Folios: 2

Anexos:

Nombre anexos:

Elaboró: CARLOS ANDRES CAMACHO NIETO (E)

Aprobó: ELOISA ROSARIO FERNANDEZ DE DELUQUE

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Dirección: Calle 28 No. 13 A – 15 Bogotá D.C, Código postal: 110311

Conmutador: (+57) 601 6067676

Línea Gratuita: (+57) 01 8000 95 8283

GD-FM-009.V21

RV: 20240216 100163396-0278 : SISCO CR-0130: Solicitud declaraciones de importación subpartidas 0703.10.00.10, 073010.00.20 y 0703.10.00.30

Yesid Calderón Castellanos -Cont <ycalderon@mincit.gov.co>

Lun 04/03/2024 10:35

Para:Rafael Augusto Ordoñez Rojas -Cont <rordonez@mincit.gov.co>

📎 6 archivos adjuntos (2 MB)

2-2024-002230-Correspondencia de salida - Inicial-2457472.pdf; Fwd: Proyecto Soporte TIC. Requerimiento No. 949309 ha sido solucionado; RV: Proyecto Soporte TIC. Requerimiento No 949309 se encuentra registrado; SISCO CR-0130: SOLICITUD DECLARACIONES subpartidas 0703.10.00.10, 073010.00.20 y 0703.10.00.30; 500_PST_949309.xlsx; 20240216 100163396-0278 SISCO CR-0130 Solicitud declaraciones de importación subpartidas 0703.10.00.10 073010.00.20 y 0703.10.00.30_.pdf;



Profesional
Yesid Calderón Castellanos
ycalderon@mincit.gov.co
Teléfono: (+57) 601 6067676
Subdirección de Prácticas Comerciales
Dirección de Comercio Exterior
Calle 28 No 13 A 15 Piso 16
Bogotá, Colombia
www.mincit.gov.co

ADVERTENCIA: Este mensaje y cualquier archivo anexo son confidenciales y para uso exclusivo de su destinatario. La utilización, copia, reimpresión y/o reenvío del mismo por personas distintas al destinatario están expresamente prohibidos. Si usted no es destinatario, favor notificar en forma inmediata al remitente y borrar el mensaje original y cualquier archivo anexo.

De: Carlos Andres Camacho Nieto <ccamacho@mincit.gov.co>

Enviado: lunes, 19 de febrero de 2024 9:47

Para: Yesid Calderón Castellanos -Cont <ycalderon@mincit.gov.co>

Cc: Arantxa Andrea Iguaran Fajardo - Cont <aiguaran@mincit.gov.co>

Asunto: RV: 20240216 100163396-0278 : SISCO CR-0130: Solicitud declaraciones de importación subpartidas 0703.10.00.10, 073010.00.20 y 0703.10.00.30

Buenos días estimado, PSI. Este tema se lo acabo de remitir por Gestión Documental.

Cordial saludo,



Subdirector de Prácticas Comerciales (E)
Carlos Andrés Camacho Nieto
ccamacho@mincit.gov.co
Teléfono: (+57) 601 6067676 Ext. 1694
Subdirección de Prácticas Comerciales
Calle 28 No. 13 A – 15 Piso 16
Bogotá, Colombia
www.mincit.gov.co

ADVERTENCIA: Este mensaje y cualquier archivo anexo son confidenciales y para uso exclusivo de su destinatario. La utilización, copia, reimpresión y/o reenvío del mismo por personas distintas al destinatario están expresamente prohibidos. Si usted no es destinatario, favor notificar en forma inmediata al remitente y borrar el mensaje original y cualquier archivo anexo.

De: coord_regimenesaduaneros <coord_regimenesaduaneros@dian.gov.co>

Enviado: viernes, 16 de febrero de 2024 4:09 p. m.

Para: Carlos Andres Camacho Nieto <ccamacho@mincit.gov.co>; Arantxa Andrea Iguaran Fajardo - Cont <aiguaran@mincit.gov.co>; info <info@mincit.gov.co>

Cc: Andres Javier Ochoa Moya <aochoam1@dian.gov.co>; Diana Patricia Silvara Rodriguez <dsilvarar@dian.gov.co>; dir_aduanas <dir_aduanas@dian.gov.co>

Asunto: 20240216 100163396-0278 : SISCO CR-0130: Solicitud declaraciones de importación subpartidas 0703.10.00.10, 073010.00.20 y 0703.10.00.30

100163396-0278

CORREO ELECTRÓNICO

Bogotá D.C., 16 de febrero de 2024

Doctor

CARLOS ANDRES CAMACHO NIETO

Subdirector

Subdirección de Prácticas Comerciales

Correos Electrónicos: ccamacho@mincit.gov.co; aiguaran@mincit.gov.co; info@mincit.gov.co

Asunto: Solicitud declaraciones de importación subpartidas 0703.10.00.10, 073010.00.20 y 0703.10.00.30.

Cordial Saludo Dr. Camacho,

Con nuestro oficio 100163396-0278 de 16 de febrero de 2024 damos respuesta a su solicitud.

Atentamente,

(Correo electrónico)

ANA LUCY CERON MARTÍNEZ

Jefe Coordinación de Regímenes Aduaneros

Subdirección de Operación Aduanera

Carrera 7ª N° 6C – 54 Edificio Sendas Piso 4 Bogotá



SISCO CR-0130

Proyectó: Andrés Javier Ochoa Moya

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'AJM', is placed over the printed name of Andrés Javier Ochoa Moya.

Revisó: Diana Patricia Silvara Rodriguez

Con Copia a:

Dirección de Aduanas

dir_aduanas@dian.gov.co

De: gestiondocumental@mincit.gov.co <gestiondocumental@mincit.gov.co>

Enviado el: martes, 30 de enero de 2024 6:17 p. m.

Para: Alba Clemencia Avendano Cruz <aavendanoc@dian.gov.co>

CC: ycalderon@mincit.gov.co; slanao@mincit.gov.co; aiguaran@mincit.gov.co; rordonez@mincit.gov.co; apulido@mincit.gov.co

Asunto: Comunicación de respuesta

 Imagen quitada por el remitente.

Señor(a) ALBA AVENDAÑO CRUZ

Reciba un cordial saludo

Adjuntamos la respuesta elaborada a su solicitud **2-2024-002230** del 2024-01-30 06:16:34 PM.

Desde el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo nos esforzamos constantemente por mejorar la calidad en la atención a nuestros usuarios y poderles brindar respuestas claras y oportunas a cada una de sus solicitudes.

Teniendo en cuenta que recientemente usted accedió a consultar nuestros servicios, nos gustaría conocer su experiencia, razón por la cual respetuosamente lo invitamos a diligenciar una breve encuesta disponible AQUÍ [ENCUESTA](#)

Su opinión será utilizada para asegurar que continuemos satisfaciendo sus necesidades.

Si en el momento en que hizo uso de nuestros servicios contestó la encuesta, favor hacer caso omiso de la presente invitación.

"ADVERTENCIA: Este mensaje y cualquier archivo anexo son confidenciales y para uso exclusivo de su destinatario. La utilización, copia, reimpresión y/o reenvío del mismo por personas distintas al destinatario están expresamente prohibidos. Si usted no es destinatario, favor notificar en forma inmediata al remitente y borrar el mensaje original y cualquier archivo anexo."

Cordialmente,

Servicio al ciudadano

!!! Este correo es solamente informativo por favor no lo responda!!!

 Imagen quitada por el remitente.

"La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales – DIAN está comprometida con el Tratamiento legal, lícito, confidencial y seguro de sus datos personales. Consulte la Política de Tratamiento de Datos Personales en: www.dian.gov.co., donde puede conocer sus derechos constitucionales y legales, así como la forma de ejercerlos. Atenderemos todas las observaciones, consultas o reclamos en los

100163396-0278

CORREO ELECTRÓNICO

Bogotá D.C., 16 de febrero de 2024

Doctor

CARLOS ANDRES CAMACHO NIETO

Subdirector

Subdirección de Prácticas Comerciales

Correos Electrónicos: ccamacho@mincit.gov.co aiguaran@mincit.gov.co info@mincit.gov.co

Asunto: Solicitud declaraciones de importación subpartidas 0703.10.00.10, 073010.00.20 y 0703.10.00.30.

Cordial Saludo Dr. Camacho,

De conformidad con lo establecido en el numeral 5 del artículo 3 de la Resolución 70 de 2021, esta Coordinación atenderá las solicitudes, peticiones, requerimientos de carácter técnico que formulen los usuarios internos y externos en materia de aplicación de los regímenes aduaneros, de competencia de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

Me refiero a la solicitud del asunto con oficio bajo Radicado No. 2-2024-002230 de fecha 30 de enero de 2024 mediante la cual requiere:

... (“nos permitimos solicitar se suministre a esta Subdirección, la declaración de importaciones de las subpartidas: 0703.10.00.10; 0703.10.00.20 y 0703.10.00.30 con fecha de corte del 31 de diciembre del 2023, puesto que la información con la que disponemos está a corte de octubre de 2023, y es fundamental para nosotros contar con cifras actualizadas para adelantar temas de relevancia nacional”) ...

En concordancia con lo anterior, esta Coordinación se permite informar que, para dar solución a su requerimiento, se solicitó a la mesa de servicios tecnológicos lo siguiente:

*... (“Por medio del presente solicito declaraciones de **IMPORTACIÓN** formulario (500) para **las subpartidas arancelarias casilla 59** que se relacionan a continuación, del año **2023**: **0703100010, 0730100020, 0703100030**”)*

En respuesta de lo solicitado, se genera requerimiento No 949309 del 6 de febrero de 2023, el cual fue solucionando por la Mesa de Servicios de Tecnología, conforme a correo electrónico de fecha 12 de febrero de 2024, que da como respuesta lo siguiente:

Subdirección de Operación Aduanera

Coordinación de Regímenes Aduaneros

Carrera 7 No. 6 C - 54 | 6017428973 - 3103158107

Código postal 111711

www.dian.gov.co

Formule su petición, queja, sugerencia o reclamo en el Sistema PQSR de la DIAN

“Su Requerimiento identificado con el número 949309 ha sido Solucionado por la Mesa de Servicios de Tecnología. A continuación, encontrará el detalle de la solución:

Comentario de Solución:

En el archivo adjunto se encuentra la información solicitada.

Archivos adjuntos del caso: 949309
<ul style="list-style-type: none">• 500 PST 949309.xlsx

Como resultado de las verificaciones realizadas por parte de la mesa de servicio de tecnología, se generó el archivo citado anteriormente denominado [500 PST 949309.xlsx](#), en formato Excel adjunto al presente, con el fin de dar respuesta definitiva a su solicitud.

Por otro lado, es menester recordarle que el solicitante debe adoptar las medidas de protección necesarias para garantizar la obligación de reserva y límites a la divulgación de esta información, ya que el uso y reutilización de esta información deberá garantizar la observancia de los principios y normas de protección de datos personales, de conformidad con lo dispuesto en las Leyes 1581 de 2012 y 1712 de 2014, así como las demás normas que regulan la materia.


Así mismo, se reitera la responsabilidad y política de tratamiento de datos personales adoptada por la entidad y publicada en nuestra página web www.dian.gov.co.

(Correo electrónico)

ANA LUCY CERON MARTÍNEZ

Jefe Coordinación de Regímenes Aduaneros (A)
Subdirección de Operación Aduanera
Carrera 7ª N° 6C – 54 Edificio Sendas Piso 4 Bogotá
www.dian.gov.co

SISCO CR-0130

Proyectó: Andrés Javier Ochoa Moya 

Revisó: Diana Patricia Silvara 

Con Copia a:

Dirección de Aduanas
dir_aduanas@dian.gov.co

Subdirección de Operación Aduanera

Coordinación de Regímenes Aduaneros
Carrera 7 No. 6 C - 54 | 6017428973 - 3103158107
Código postal 111711
www.dian.gov.co

Formule su petición, queja, sugerencia o reclamo en el Sistema PQSR de la DIAN

RV: Inicio de investigación de oficio de una salvaguardia en el marco del artículo 97 del Acuerdo de Cartagena a las cebollas de bulbo rojo

Carlos Andres Camacho Nieto <ccamacho@mincit.gov.co>

Mar 20/02/2024 18:57

Para: Arantxa Andrea Iguaran Fajardo - Cont <aiguaran@mincit.gov.co>; Yesid Calderón Castellanos -Cont <ycalderon@mincit.gov.co>; Mariam Ibeth Guerra de Luque - Cont <mguerra@mincit.gov.co>; Maria Victoria Cardozo Maglioni -Cont <mcardozo@mincit.gov.co>; Rafael Augusto Ordoñez Rojas -Cont <rordonez@mincit.gov.co>
CC: Eloisa Fernandez <efernandez@mincit.gov.co>

📎 1 archivos adjuntos (862 KB)

OFICIO 15-2024-VMCE-DGNCl.pdf;

Estimados, para sus conocimientos y fines pertinentes.

Cordial saludo,



Subdirector de Prácticas Comerciales (E)
Carlos Andrés Camacho Nieto
ccamacho@mincit.gov.co
Teléfono: (+57) 601 6067676 Ext. 1694
Subdirección de Prácticas Comerciales
Calle 28 No. 13 A – 15 Piso 16
Bogotá, Colombia
www.mincit.gov.co

ADVERTENCIA: Este mensaje y cualquier archivo anexo son confidenciales y para uso exclusivo de su destinatario. La utilización, copia, reimpresión y/o reenvío del mismo por personas distintas al destinatario están expresamente prohibidos. Si usted no es destinatario, favor notificar en forma inmediata al remitente y borrar el mensaje original y cualquier archivo anexo.

De: Fabiola Yahaida Sponza Principe <fsponza@mincetur.gob.pe>

Enviado: martes, 20 de febrero de 2024 6:52 p. m.

Para: Carlos Andres Camacho Nieto <ccamacho@mincit.gov.co>; info <info@mincit.gov.co>

Cc: Jose Luis Castillo Mezarina <jcastillo@mincetur.gob.pe>; Jorge Javier Salas Vega <jsalasv@mincetur.gob.pe>; Angela Rossina Guerra Sifuentes <aguerra@mincetur.gob.pe>; John Ramiro Cusipuma Frisancho <jcusipuma@mincetur.gob.pe>

Asunto: Inicio de investigación de oficio de una salvaguardia en el marco del artículo 97 del Acuerdo de Cartagena a las cebollas de bulbo rojo

Estimada señora Fernandez:

Me dirijo a usted para trasladarle el Oficio N° 015 - 2024 - MINCETUR/VMCE/DGNCl, firmado por el señor José Luis Castillo, Director General de Negociaciones Comerciales Internacionales del Viceministerio de Comercio Exterior del Mincetur, el cual presenta la posición del gobierno peruano respecto del inicio de investigación referido en el Asunto.

Agradeceremos por favor realice acuse de recibo de la presente comunicación.

Atentamente,

Fabiola Sponza



"Decenio de la Igualdad de Oportunidades para Mujeres y Hombres"
"Año del Bicentenario, de la consolidación de nuestra Independencia, y de la conmemoración de
las heroicas batallas de Junín y Ayacucho"

San Isidro, 20 de febrero del 2024

OFICIO N° 15 - 2024 - MINCETUR/VMCE/DGNCI

Señora
Eloísa Fernandez Deluque
Directora de Comercio Exterior
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de
Colombia

Referencia :

Comunicación de fecha 13 de febrero de 2024 del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia - MINCIT

Asunto :

Inicio de investigación de oficio de salvaguardia andina a la cebolla roja

De mi mayor consideración:

José Luis Castillo Mezarina, identificado con Documento Nacional de Identidad N° 40586426, en mi calidad de Director General de Negociaciones Comerciales Internacionales del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de la República del Perú, órgano de enlace de la República del Perú en la Comunidad Andina, designado por Resolución Ministerial N° 412-2019-MINCETUR del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo; me dirijo a usted con relación al documento de la referencia, a través del cual pone en nuestro conocimiento el adelanto del inicio de una investigación de oficio para la imposición de medidas correctivas de salvaguardias a las importaciones de cebolla de bulbo rojo (en adelante, cebolla roja), clasificadas bajo la subpartida arancelaria 0703.10.00.10, originarias de la Subregión Andina, en el marco del artículo 97 del Acuerdo de Cartagena y se nos concede un plazo hasta el 20 de febrero de 2024, para expresar nuestra posición respecto a dicha investigación.

A continuación, se procede a contestar la referida comunicación dentro del plazo concedido. En ese sentido, exponemos nuestra posición, respaldada por información que demuestra que no existen elementos suficientes para justificar el inicio de una investigación sobre salvaguardias a las importaciones de cebollas rojas, bajo el artículo 97 del Acuerdo de Cartagena.

Antes de exponer los argumentos de fondo que sustentan la presente comunicación, el Gobierno peruano deja expresa constancia que el inicio del presente procedimiento vulnera nuestro derecho de defensa y al debido procedimiento.

I. El presente procedimiento vulnera nuestro derecho de defensa

Como es de su conocimiento, a través de nuestra Embajada, el 13 de febrero de 2024 recibimos una comunicación del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (MINCIT) que da aviso de un adelanto de inicio de un procedimiento de investigación de oficio sobre salvaguardias. Sin embargo, este documento no adjunta el informe que sustentaría la determinación del inicio de la investigación, por lo cual dicho acto de inicio carece de motivación. De otro lado, dicho informe tampoco se encuentra disponible en el portal institucional del MINCIT como una investigación en curso, ni ha sido publicado en el diario oficial o algún diario de difusión masiva.

Cabe tener presente que el presente procedimiento de investigación se encuentra regulado por el artículo 97 del Acuerdo de Cartagena. En tal sentido, el acto de inicio de la investigación y los actos



posteriores del MINCIT hasta la emisión de la determinación final deben resguardar el derecho de defensa y al debido procedimiento de los Países Miembros afectados, lo cual no ha acontecido en el presente caso. Así, la Secretaría General de la Comunidad Andina no podrá autorizar la imposición de una salvaguardia, en la cual se hayan vulnerado principios fundamentales de un procedimiento y que, por ende, son nulos por ser contrarios al Ordenamiento Jurídico de la Comunidad Andina.

Adicionalmente, cabe tener presente que, en aplicación del principio del complemento indispensable, Colombia ha emitido el Decreto N° 1407 de 1999, por el cual se establece un procedimiento especial para aplicar una medida de salvaguardia.

El artículo 8 de dicha norma colombiana establece la obligación de publicar en un diario de amplia circulación un aviso que contenga la información de la solicitud de inicio de un procedimiento de salvaguardia; precisando lo siguiente: “...*Las personas interesadas por una eventual decisión deberán manifestar por escrito su opinión sobre esta solicitud al Incomex, o quien haga sus veces, **dentro de los diez (10) días calendario siguientes a la fecha de publicación de este aviso***”. (Énfasis agregado).

En ese sentido, el artículo 9 del Decreto N° 1407 de 1999 antes citado sobre el derecho de contradicción establece que: “***Las partes interesadas dentro del término de diez días contados a partir de la publicación del aviso mencionado en el artículo anterior podrán presentar su posición frente a la solicitud***”. (Énfasis agregado).

Como se observa, la regulación colombiana sobre salvaguardias prevé un plazo de contradicción de las partes interesadas de diez (10) días calendario, el cual no ha sido observado por el MINCIT en el presente caso. De esta forma, resulta que el acto de inicio de esta investigación es nulo de pleno derecho.

Sin perjuicio de lo señalado, es relevante destacar que tanto el Perú como Colombia son miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC), y por ende, están sujetos a los compromisos multilaterales establecidos por dicha Organización Internacional.

En ese contexto, el artículo 3 del Acuerdo sobre Salvaguardias de la OMC, establece que en el curso de una investigación “*Un Miembro sólo podrá aplicar una medida de salvaguardia después de una investigación realizada por las autoridades competentes de ese Miembro con arreglo a un procedimiento previamente establecido y hecho público en consonancia con el artículo X del GATT de 1994. Dicha investigación comportará un aviso público razonable a todas las partes interesadas, así como audiencias públicas u otros medios apropiados en que los importadores, exportadores y demás partes interesadas puedan presentar pruebas y exponer sus opiniones y tengan la oportunidad de responder a las comunicaciones de otras partes y de presentar sus opiniones, entre otras cosas, sobre si la aplicación de la medida de salvaguardia sería o no de interés público. Las autoridades competentes publicarán un informe en el que se enuncien las constataciones y las conclusiones fundamentadas a que hayan llegado sobre todas las cuestiones pertinentes de hecho y de derecho*”.

En ese sentido, Colombia tiene la obligación de otorgar a todas las partes un plazo adecuado para poder ejercer su derecho de defensa y contradicción, asimismo, tiene el deber de sustentar adecuadamente sus constataciones y estas deben ser fundamentadas. Esta obligación alcanza a todas las actuaciones de la autoridad incluyendo al inicio del procedimiento.

Bajo este contexto, los Miembros están obligados a contar con procedimientos previamente establecidos y conducir las investigaciones conforme a los mismos. No obstante, en la presente investigación, la autoridad investigadora colombiana no está siguiendo la norma interna correspondiente con lo cual ha incumplido la normativa andina y multilateral.

Teniendo vigente normativa para tramitar un procedimiento de salvaguardia, no queda clara la



motivación que conduce a la autoridad investigadora a apartarse de la misma, en tanto que la obligación de contar con un procedimiento pre establecido busca evitar que una salvaguardia sea aplicada de manera arbitraria y discrecional, sin un sustento técnico. Cabe mencionar que los principios generales del derecho, inspiran y fundamentan el ordenamiento jurídico de nuestros países.

En ese sentido, cabe invocar el principio fundamental *“a la misma razón, mismo derecho”*, que implica que ante una misma situación se debe aplicar la misma normativa, es decir para este caso, que para la realización de una investigación por salvaguardia debe aplicarse la normativa establecida para tal efecto, pues no hay razón justificada para aplicar un criterio jurídico diferente, cuando los supuestos atienden a condiciones similares.

En esa línea, no hay justificación para asignar plazos diferentes a un procedimiento iniciado de oficio en comparación con uno iniciado por una de las partes (inicio de parte), ni a prescindir del informe y análisis correspondiente para iniciar una investigación, ya que las verificaciones que debe llevar a cabo la autoridad investigadora son las mismas en ambos casos. Adoptar un enfoque diferenciado ante situaciones similares, sin una justificación válida, contravendría el principio de seguridad jurídica, resultaría arbitrario y anula la posibilidad de poder ejercer el derecho de defensa al carecer el acto de inicio de motivación.

II. El inicio de esta investigación no obedece a cuestiones técnicas

Como se ha explicado en el acápite anterior, la autoridad investigadora no está siguiendo la normativa internacional ni la nacional a efectos de llevar a cabo la investigación para determinar si corresponde o no la aplicación de una medida de salvaguardia a las cebollas de bulbo rojo. En ese sentido, se aprecia una falta de objetividad y debido proceso en la investigación.

Adicionalmente a ello, cabe agregar que conforme a información difundida por medios de comunicación colombianos¹, el Gobierno de Colombia se ha comprometido con los productos de cebolla de la región de Santander a llevar a cabo una investigación para determinar si corresponde la aplicación de una medida de salvaguardia a dicho producto. Así, entre otros medidas de comunicación, el propio MINCIT en nota de prensa del 1 de febrero de 2024, da cuenta que el Gobierno llegó a un acuerdo con los productores de cebolla roja, asociaciones sociales campesinas y con autoridades regionales del Norte de Santander, entre otros, a realizar el estudio técnico sobre la medida de salvaguardia y conclusiones en un término de 35 días.

De esta manera, se evidencia que el inicio de esta investigación no cuenta con ningún elemento técnico, ni análisis previo que lo justifique, sino que parte del ofrecimiento de la propia autoridad investigadora como solución a una diversidad de problemas que enfrenta un grupo de agricultores en particular que no tienen relación con las importaciones de cebolla de origen peruano, tal es así que este ofrecimiento es uno de seis, con los cuales se busca además controlar el contrabando, el exceso de oferta, fortalecer el control fronterizo de tipo sanitario, incrementar mayor personal del Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), realizar, entre otros.

Adicionalmente, se indica que *“se iniciará el estudio para verificar si procede establecer una salvaguardia a la importación de este producto, tras las denuncias de los cultivadores por el diferencial entre los precios de la cebolla importada frente a la nacional”*. Al respecto, cabe señalar que una investigación bajo el artículo 97 del Acuerdo de Cartagena, no se inicia por un diferencial en el precio del producto importado frente al nacional, sino en los casos en los que las importaciones se realizan en cantidades tales que provocan perturbaciones a la rama de producción nacional y no a un grupo de productores en particular.

¹ <https://caracol.com.co/2024/02/02/gobierno-nacional-firma-cinco-acuerdos-con-cebolleros/> (Consultada el 20 de febrero de 2024).





III. La salvaguardia conforme al artículo 97 del Acuerdo de Cartagena es una medida excepcional para enfrentar perturbaciones graves

Sin perjuicio de lo señalado anteriormente, que resultaría suficiente para declarar el archivo del presente procedimiento, resulta pertinente reiterar que el artículo 97 del Acuerdo de Cartagena, en el que se invoca para el inicio del presente procedimiento, establece que las importaciones de productos originarios de la Subregión deben ser en cantidades o condiciones que provoquen perturbaciones en la producción nacional de productos específicos de un País Miembro. En ese contexto, se trata de una medida que requiere de un análisis técnico y objetivo que garanticen que se cumplen con las condiciones establecidas en dicho artículo, así como en la jurisprudencia comunitaria.

Por ello, es pertinente recordar lo señalado por el Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina - TJCAN sobre las medidas de salvaguardia, como medidas de excepción al Programa de Liberación, que solo deben de aplicarse en situaciones extremas ante trastornos graves e imprevistos:

*“Conviene entonces tener muy presente que tales cláusulas **constituyen remedio extremo que sólo se permite por vía de excepción, como defensa necesaria, aunque transitoria, de los países comprometidos en el proceso de integración, ante trastornos graves e imprevistos.** Tales circunstancias, de no existir esta previsión, llevarían presumiblemente a una situación insostenible para el país afectado, con la lógica consecuencia de incumplimientos forzosos e inevitables del programa de liberación, o aun de francos rompimientos del propio Acuerdo, que sin duda afectaría más seriamente el proceso de integración que el uso regulado y controlado de la salvaguardia, la que actúa así, como un medio para evitar males mayores. De donde se desprende que las citadas cláusulas protegen tanto los intereses particulares del país afectado como los comunitarios propios del mercado ampliado, en aparente paradoja.²*

***Si se quiere que el proceso de integración sea realista y objetivo, no puede olvidarse los principios generales de derecho público que autorizan a todo Estado, en caso de urgencia, a tomar las medidas necesarias para enfrentar perturbaciones graves.** Sin embargo, debe evitarse que estas situaciones excepcionales hagan imposible el proceso de integración, o que lo interrumpan o retrasen más allá de lo estrictamente necesario. La debida conciliación de estos intereses, los del país afectado y los de la integración, habrá de ser entonces criterio básico para la interpretación y aplicación de las normas del Acuerdo.”*

Sobre el particular, la jurisprudencia uniforme del Tribunal ha reconocido las siguientes características que son comunes a todas las modalidades de salvaguardia previstas en el Acuerdo de Cartagena:

- (i) Son medidas de naturaleza correctiva.*
- (ii) Son medidas de carácter transitorio.*
- (iii) Son medidas de carácter excepcional, por lo que están sujetas a una interpretación restrictiva, y solo pueden ser conferidas en estricto cumplimiento de todos y cada uno de sus requisitos.*

(...)”.

Siendo así las situaciones graves de perturbación que afecten a la rama de producción ocasionada por las importaciones de origen andino deben contar con una minuciosa revisión y análisis que demuestren la perturbación grave a dicha producción.

De acuerdo a lo señalado por el Tribunal Andino de Justicia en el marco del proceso 4-AN-97, “la perturbación tiene que ser la consecuencia y resultado directo, inmediato y exclusivo, derivada de

² Proceso 1-N-86 de junio de 1987





PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo

Viceministerio de
Comercio Exterior

Dirección General de
Negociaciones Comerciales
Internacionales

las importaciones de un determinado producto a un País Miembro que tenga que aplicar las medidas correctivas, las cuales están sujetas al posterior procedimiento de la Secretaría General a causa de la ocurrencia de esas perturbaciones”.

Asimismo, el Honorable Tribunal señala: *“sin menoscabo de las definiciones de perturbación tomadas en sentido general o extraídas del diccionario de la Real Academia Española de la Lengua, este Tribunal debe atenerse al sentido técnico de la expresión “perturbación”, en el ámbito comercial, adoptada en la reunión de Expertos Gubernamentales sobre salvaguardias efectuada en Lima los días 27 y 28 de junio de 1996, en el sentido de que se entendería por tal, “la alteración de producción de productos específicos, originada por importaciones de dichos productos reflejada en pérdidas de mercado interno por parte de los productores nacionales y/o efectos en los precios de venta y/o efectos en el empleo y/o en el incremento de los inventarios de esos productos”, y que, por lo demás también tiene raigambre semántica”.*

Como ha sido reconocido anteriormente por la Secretaría General de la Comunidad Andina, al tratarse de medidas que exceptúan la aplicación del Acuerdo de Cartagena, específicamente el Programa de Liberación, el País Miembro que evalúa la aplicación de una salvaguardia en virtud del Artículo 97 debe guardar determinadas consideraciones, como situaciones graves de perturbación que afecten la rama de la producción ocasionada por las importaciones de origen andino, contar con una minuciosa revisión y análisis, por parte del órgano técnico, que contemple las variables consolidadas de la rama de la producción supuestamente afectada y demuestren la perturbación a dicha producción.

Al respecto, el Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina en su Sentencia del 18 de julio de 2023 emitida en el marco del Proceso 02-AI-2019 sobre la Acción de incumplimiento planteada por SUGARLATAM DEL ECUADOR S.A. en contra de la República del Ecuador por el presunto incumplimiento de la Resolución 2005 de la Secretaría General de la Comunidad Andina, del artículo 97 del Acuerdo de Cartagena, de los artículos 3 y 4 del Tratado de Creación del Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina y del artículo 32 de la Decisión 671 de la Comisión de la Comunidad Andina; estableció lo siguiente:



3.3.13. De esta manera, la norma comunitaria faculta a los Países Miembros para aplicar la medida correctiva de salvaguardia prevista en el artículo 97 del Acuerdo de Cartagena cuando concurren los siguientes requisitos:

- (i) Variación cuantitativa o cualitativa de las importaciones de productos específicos. El País Miembro que pretenda aplicar una medida correctiva de salvaguardia debe acreditar que se ha producido una modificación cuantitativa de los niveles de importación de un producto específico, es decir, que se ha generado un aumento de las importaciones, que bien puede ser en volumen o en valor; o, que se ha presentado una modificación cualitativa de las circunstancias o condiciones de importación previamente existentes.
- (ii) Perturbación en la producción nacional de productos específicos. El País Miembro que pretenda aplicar una medida correctiva de salvaguardia debe acreditar que existe un «daño» o una «amenaza de daño» a la producción nacional de una mercancía específica. Entendiendo el «daño» como un deterioro o un menoscabo significativo de la situación de una rama de la producción nacional (*v.gr.* niveles de producción, pérdida de mercado interno, disminución de precios de venta, aumento de los inventarios o del *stock* de productos, afectación a los niveles de empleo, entre otros indicadores económicos o financieros que resulten pertinentes, de acuerdo con el producto específico al que se pretende aplicar una medida correctiva), y la «amenaza de daño» como la clara inminencia de que se produzca un daño, sobre la base de hechos reales que resulten demostrables y no basado en simples alegaciones, conjeturas o posibilidades remotas.

(iii) Relación de causalidad. Necesariamente debe demostrarse, además,



que existe una relación de causalidad, entendida esta como una vinculación directa entre una acción u omisión y el resultado que se derive de ella. Es decir, el País Miembro que pretende interponer una medida correctiva de salvaguardia, a través de la restricción de importaciones y el consecuente cobro de aranceles a nivel de la Comunidad Andina, tiene que probar que existe una relación de causalidad entre el hecho —la variación cuantitativa o cualitativa de las importaciones— y la consecuencia, que sería una perturbación a la producción nacional de un producto específico, lo cual se traduce en la generación de un «daño» o de una «amenaza de daño».

Sobre el particular, debe considerarse que no necesariamente el incremento de importaciones en términos absolutos (en volumen y/o valor) produce una perturbación. Es por ello que la variación cuantitativa de las importaciones debe ser analizada siempre con relación al impacto real que genera o puede llegar a generar a una rama de la producción nacional.

Así, únicamente podrán aplicarse medidas correctivas destinadas a limitar o restringir las importaciones de productos específicos provenientes de otro País Miembro cuando sean efectivamente la causa de una perturbación en la producción nacional de dichos productos. Caso contrario, carece de sentido afectar dichas importaciones mediante la aplicación de una medida de salvaguardia.

- (iv) **Proporcionalidad** con relación al hecho que las genera. La medida de salvaguardia debe estar destinada únicamente a corregir las eventuales perturbaciones ocasionadas a la producción nacional por la variación cuantitativa o cualitativa de las importaciones. El País Miembro que decida aplicar una medida correctiva deberá garantizar que se mantenga el acceso a su mercado, de un volumen de importaciones del producto correspondiente, que no resulte inferior al promedio del comercio de los tres últimos años. En ningún caso podrá afectarse a aquellas importaciones que no ocasionen un daño o una amenaza de daño en la producción nacional de una mercancía específica.

En ese sentido, la autoridad investigadora tiene la responsabilidad de verificar previo al inicio i) si ha habido un aumento en las cantidades o volúmenes de las importaciones de manera súbita ii) la presunta perturbación a la producción nacional y iii) la relación causal entre el aumento de las importaciones o la disminución de los precios de las importaciones, y la perturbación alegada por la rama de la producción supuestamente afectada.

IV. Colombia no puede aplicar una salvaguardia al Perú en virtud del artículo 97 del Acuerdo de Cartagena porque no existe un incremento súbito de las importaciones

Uno de los requisitos que establece el Acuerdo de Cartagena para la imposición de una salvaguardia establecida en su artículo 97 es que exista un incremento en las importaciones del producto investigado. El aumento en la cantidad o volumen de las importaciones debe ser en magnitudes tales que causen una perturbación a la rama de producción nacional.

A diferencia de lo que indica la autoridad colombiana en su comunicación de adelanto de inicio, sobre la existencia de razones para sustentar la medida, en el siguiente cuadro se observa que el principal requisito para acreditar una salvaguardia no se ha cumplido, dado que las exportaciones de cebolla peruana a Colombia se han contraído.



Exportación de cebolla peruana a Colombia

Subpartida: 0703.10.00.00

	2021	2022	2023	Var. % 2023/2022
Miles US\$	10,077	16,772	11,863	-29%
TM	47,442	74,502	53,200	-29%
Precio (US\$/Kg)	0.21	0.23	0.22	-1%

Fuente: SUNAT

Como se observa, el comportamiento de las exportaciones de cebolla en el periodo de 2021 a 2023, ha sido irregular y no ha tenido una tendencia creciente. De esta manera, después de experimentar un crecimiento promedio anual del 21%, el valor de la exportación de cebolla peruana a Colombia sufrió una fuerte disminución en el año 2023 en comparación al 2022. Esta reducción se debió a la disminución conjunta tanto del volumen exportado como del precio, que disminuyeron en un 29% y un 1%, respectivamente.

Conforme a lo señalado por el TJCAN³, el País Miembro que pretenda aplicar una medida correctiva de salvaguardia, debe acreditar que se ha producido una modificación cuantitativa de los niveles de importación de un producto específico, es decir, que se ha generado un aumento de las importaciones, que bien puede ser en volumen o valor; o, que se ha presentado una modificación cualitativa de las circunstancias o condiciones de importación previamente existentes.

Siendo la jurisprudencia de la OMC complementaria para la normativa andina, cabe citar el pronunciamiento del Órgano de Apelación en el caso “Argentina – medidas de salvaguardia impuestas a las importaciones de calzado” (diferencia DS121):

“131. (...) A nuestro parecer, la determinación de si se ha cumplido el requisito de las importaciones que “han aumentado en tal cantidad” no es una determinación puramente matemática o técnica. En otras palabras, no es suficiente que una investigación demuestre simplemente que las importaciones de este año han sido mayores a las del año pasado -o a las de hace cinco años. Repetimos, y se justifica insistir en ello, que no basta cualquier aumento en la cantidad de las importaciones. Para que se cumpla el requisito a la aplicación de una medida de salvaguardia, las importaciones deben haber aumentado “en tal cantidad” que causen o amenacen causar un daño grave a la rama de producción nacional. A nuestro juicio, esta redacción, utilizada tanto en el párrafo 1 del artículo 2 del Acuerdo sobre Salvaguardias como el párrafo 1 a) del artículo XIX del GATT de 1994, requiere que el aumento de las importaciones haya sido lo bastante reciente, lo bastante súbito, lo bastante agudo y lo bastante importante, tanto cuantitativa como cualitativamente, para causar o amenazar con causar un “daño grave”.”

Siendo así, no se cumple el requisito principal para la imposición de una salvaguardia de que exista un incremento de las importaciones y este sea súbito y en condiciones tales que cause perturbación a la rama, razón por la cual el inicio de investigación es improcedente y el presente procedimiento debe culminar inmediatamente.

V. La RPN de cebolla colombiana no experimenta perturbación, al contrario, su producción ha crecido en el mercado interno colombiano, así como sus rendimientos por hectáreas y sus exportaciones

Respecto de la perturbación en el marco del artículo 97 del Acuerdo de Cartagena, cabe señalar que el Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina en el Proceso 02-AI-2019 señaló que “el País

³ Proceso 02-AI-2019 de 18 de julio de 2023



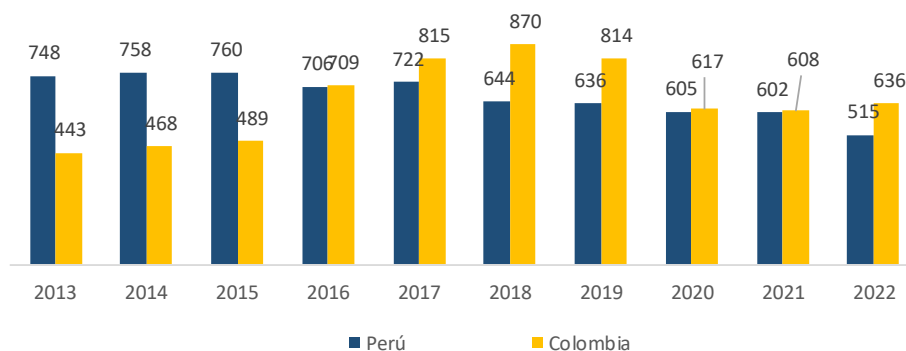
Miembro que pretenda aplicar una medida correctiva de salvaguardia debe acreditar que existe un “daño” o una amenaza de daño” a la producción nacional de una mercancía específica. Entendiendo el “daño” como un deterioro o menoscabo significativo de la situación de una rama de la producción nacional (...)”

Asimismo, ha establecido en el marco del Proceso 4-AN-97 del 17 de agosto de 1998 (Publicado en la G.O.A.C. 373 del 21 de setiembre de 1998), respecto de la perturbación que “(...) sin menoscabo de las definiciones de perturbación tomadas en sentido general o extraídas del diccionario de la Real Academia Española de la Lengua, este Tribunal debe atenerse al sentido técnico de la expresión “perturbación”, en el ámbito comercial, adoptada en la reunión de Expertos Gubernamentales sobre salvaguardias efectuada en Lima los días 27 y 28 de junio de 1996, en el sentido de que se entendería por tal, “la alteración de producción de productos específicos, originada por importaciones de dichos productos (...), y que, por lo demás también tiene raigambre semántica.”

Incremento de la producción colombiana

De esta manera, el Perú considera que estos elementos concurrentes para la imposición de una medida de salvaguardias no se cumplen, puesto que, de acuerdo a fuentes oficiales, Colombia, a diferencia del Perú, ha elevado su producción de cebolla en los últimos 10 años de 443 mil TM en el año 2013 a 636 mil TM en el año 2022 desplazando al Perú del cuarto lugar de la producción a América Latina. Colombia produce actualmente 23% más cebolla que el Perú. En Latinoamérica⁴ el Perú es el 5º productor de cebolla después de Brasil, México, Argentina y Colombia.

Producción de Cebolla
(Miles de Toneladas)



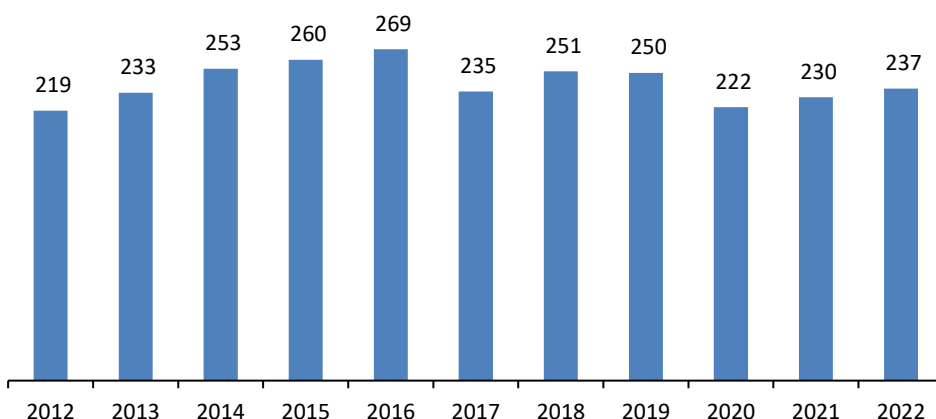
Fuente: FAO

Incremento del rendimiento de la producción colombiana de cebolla

Asimismo, se observa que el rendimiento de la producción de la cebolla colombiana pasó de 219 mil 100 g/hectárea en el 2012 a 237 mil 100 g/hectárea en el 2022.

⁴ FAO,2022. LATAM: Brasil, México, Argentina, Colombia y Perú. En el mundo: India (1º), China (2º) ..., Perú (34º).

Colombia: Rendimiento de cebolla (Miles 100 g/hectárea)

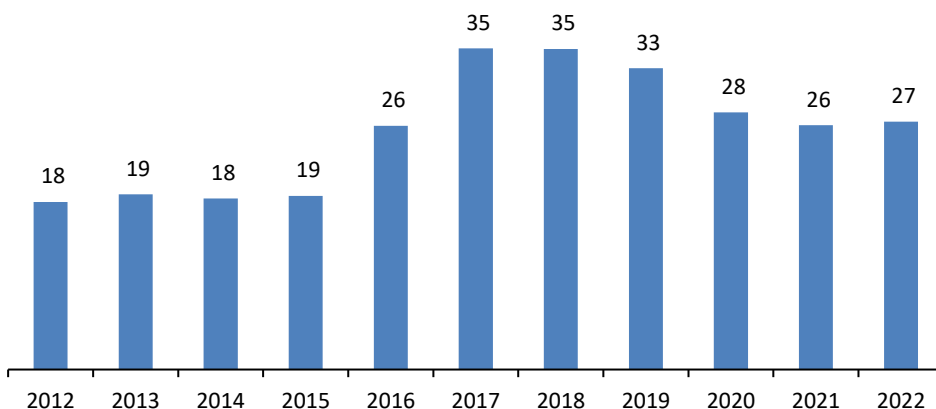


Fuente FAO

Incremento del área cosechada

Adicionalmente, el área utilizada para la cosecha de cebolla en Colombia pasó de 18 mil hectáreas a 27 mil de hectáreas, en el mismo periodo analizado.

Colombia: Área cosechada de cebolla (Miles de hectáreas)



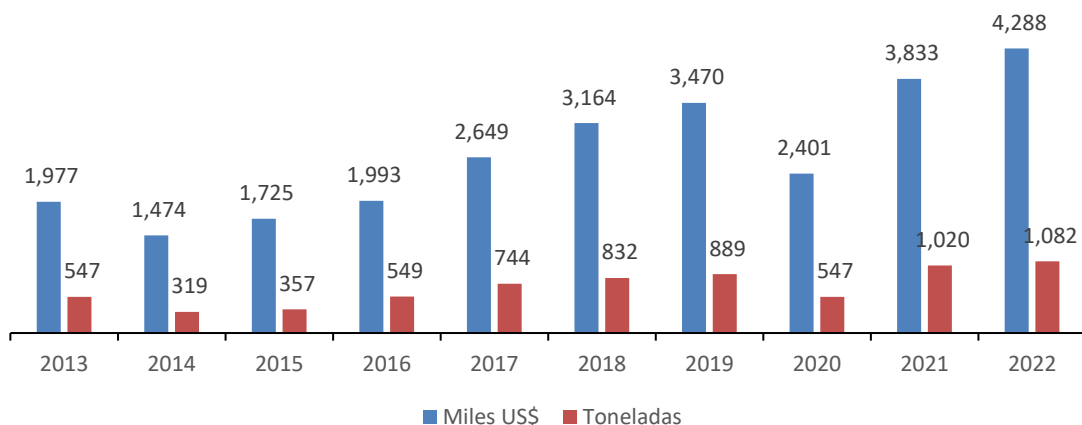
Fuente FAO

Incremento de las exportaciones de cebolla de Colombia al mundo

En la misma línea, destaca la exportación de cebolla colombiana al mundo. En términos de volumen las exportaciones aumentaron de 547 TM a 1,082 TM, mientras que el valor exportado pasó de US\$ 1,977 mil en el año 2013 a US\$ 4,288 mil en 2022.

Colombia: Exportación de cebolla

(Miles US\$, Toneladas)

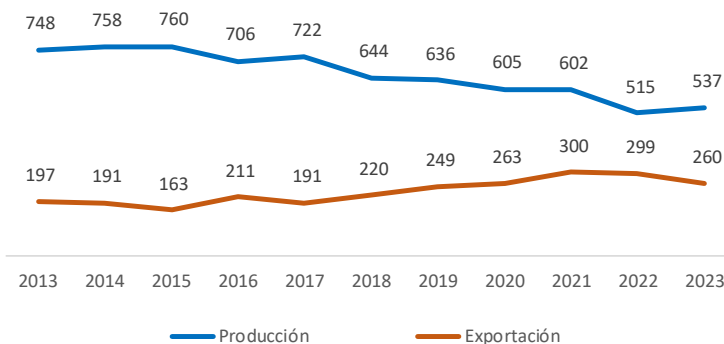


Fuente: ITC, Trademap, Comtrade

Disminución significativa en la producción de cebolla en Perú en los últimos años

De otro lado, es necesario poner en contexto de la autoridad investigadora de Colombia que la producción de cebolla en el Perú ha descendido notablemente en los últimos años, ha En 2023, la producción de cebolla alcanzó las 537 mil TM, es decir, 28% menos que hace 10 años.

Perú: Producción y Exportación de Cebollas (Miles de Toneladas)



Fuente: Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (MIDAGRI).

La reducción de la producción obedecería al mayor atractivo que han presentado en los últimos años otros cultivos alternativos, principalmente, frutales (uva, palta, arándano), así como a posibles cambios en las preferencias de los consumidores.

Perú no importa cebolla fresca, por tanto, su consumo interno es cubierto íntegramente por producción nacional, producción que en los últimos años se ha reducido pese al aumento de la demanda externa.

La cebolla en el Perú se cultiva en diferentes zonas del país, principalmente, en Arequipa (62% del total), zona sur, e Ica (16%), zona centro. Adicionalmente, la cebolla se cultiva en La Libertad (5%) y Lambayeque (4%), en el norte, y Lima (4%) en el centro.



Perú: Producción de cebolla por Regiones
Toneladas

Part.% 2023	Regiones	2019	2020	2021	2022	2023	Var.% 23/22
100%	Producción	636 220	604 803	602 278	515 378	536 854	4,2%
62%	Arequipa	377 844	370 497	357 679	306 060	331 679	8,4%
16%	Ica	142 566	121 622	120 241	92 827	84 617	-8,8%
5%	La Libertad	26 661	25 101	29 296	30 594	28 641	-6,4%
4%	Lima	18 528	21 180	23 359	16 838	23 813	41,4%
4%	Lambayeque	21 582	21 847	21 493	20 372	22 496	10,4%
3%	Tacna	13 050	10 365	11 927	12 177	14 676	20,5%
1%	Cusco	5 755	5 302	6 636	8 126	6 977	-14,1%
1%	Puno	7 807	6 541	6 086	6 067	5 569	-8,2%
1%	Piura	5 120	4 233	3 854	5 141	3 869	-24,7%
1%	Áncash	4 293	4 997	6 227	3 366	3 066	-8,9%
0%	Moquegua	1 764	1 571	2 970	2 860	2 413	-15,6%
0%	Ayacucho	3 628	3 722	3 766	1 787	2 246	25,7%
0%	Cajamarca	1 665	1 730	1 844	2 237	1 838	-17,8%
0%	Apurímac	1 072	1 143	1 488	1 576	1 713	8,7%
0%	Junín	3 771	3 652	3 540	3 509	1 440	-59,0%
0%	Huánuco	1 036	1 236	1 234	1 333	1 188	-10,9%
0%	Huancavelica	51	57	632	494	600	21,4%
0%	Amazonas	14	7	7	14	15	7,1%
0%	Tumbes	13	-	-	-	-	-

Fuente: Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (MIDAGRI).

Según el Informe “Cebolla, Semana Nacional de Frutas y Verduras” (MIDAGRI, 2021)⁵, en Arequipa predomina la producción de cebolla roja para al mercado local; mientras que en Ica y Lima la cebolla amarilla y blanca para el mercado externo.

Perú: Exportaciones de Cebolla Fresca y Variedades [1]
US\$ Miles, Toneladas, precio Promedio

Part.% 2023	Exportación Cebolla	2019	2020	2021	2022	2023	Var.% 23/22
Valor (US\$ Miles FOB)							
100%	Cebolla	86 935	96 476	100 863	106 318	103 707	-2,5%
86%	Amarilla	82 703	86 634	90 521	87 434	89 400	2,2%
12%	Roja	3 370	8 515	9 318	14 260	12 239	-14,2%
2%	Blanca	785	1 302	995	4 564	2 063	-54,8%
0%	Otros	77	25	28	60	5	-92,0%
Volumen (Toneladas)							
100%	Cebolla	248 950	262 597	300 163	299 445	260 161	-13,1%
73%	Amarilla	223 513	212 679	244 876	210 760	190 204	-9,8%
22%	Roja	16 666	41 002	48 963	64 728	57 695	-10,9%
5%	Blanca	8 556	8 907	6 284	23 766	12 261	-48,4%
0%	Otros	215	8	40	191	1	-99,2%
Precio Promedio: US\$/Kg							
	Cebolla	0,35	0,37	0,34	0,36	0,4	12,3%
	Amarilla	0,37	0,41	0,37	0,41	0,5	13,3%
	Roja	0,20	0,21	0,19	0,22	0,2	-3,7%
	Blanca	0,09	0,15	0,16	0,19	0,2	-12,4%
	Otros	0,36	3,13	0,71	0,31	3,2	929,6%

[1] Subpartida nacional 0703100000. Las variedades se obtuvieron de las descripciones comerciales.

Fuente: SUNAT/Elaboración: MINCETUR-VMCE-DGIECE

Las exportaciones de cebolla se han reducido a todos los destinos, incluyendo a Colombia, como se detalló en el acápite anterior. En el 2023, nuestras exportaciones mundiales cayeron 2,5% debido a la menor demanda de EE.UU. y Colombia.

⁵ <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/1828920/Dossier%20Cebolla.pdf>.





Perú exporta principalmente **cebolla amarilla dulce**. El 86% de las exportaciones de cebolla corresponden a este producto, que se envía, principalmente, a EEUU (68%) y la Unión Europea (29%).

La cebolla amarilla dulce que el Perú exporta proviene, principalmente, de Ica (90% del total); mientras que la cebolla roja orientada al mercado externo proviene de La Libertad (28% del total), Arequipa (25%), Lambayeque (19%) y Áncash (15%). La cebolla blanca procede de las regiones de Ica (38%), Lambayeque (29%) y Arequipa (22%)

Perú: Exportaciones de Cebollas por Destinos
US\$ Miles

Exportación	2019	2020	2021	2022	2023	Var.% 23/22	Part.% 2023
Cebolla	86 935	96 476	100 863	106 318	103 707	-2,5%	100%
Estados Unidos	59 853	65 237	63 632	70 052	59 386	-15,2%	57%
Unión Europea	15 991	18 332	22 030	14 841	26 539	78,8%	26%
Colombia	7 413	9 246	10 077	16 772	11 863	-29,3%	11%
Chile	1 490	2 060	2 140	1 741	1 959	12,5%	2%
Haití	-	428	976	332	1 205	263,0%	1%
República Dominicana	776	751	244	868	1 010	16,4%	1%
Otros	1 412	421	1 765	1 712	1 745	2,0%	2%

Participaciones %					
Amarilla	82 703	86 634	90 521	87 434	89 400
Estados Unidos	79%	78%	73%	82%	68%
Unión Europea	20%	21%	25%	17%	29%
Haití	-	1%	1%	0%	1%
Nicaragua	0%	-	0%	0%	0%
Costa Rica	0%	0%	0%	0%	0%
Otros	1%	0%	0%	1%	1%
Roja	3 370	8 515	9 318	14 260	12 239
Colombia	41%	81%	87%	84%	86%
Chile	20%	5%	6%	3%	4%
República Dominicana	11%	9%	1%	4%	3%
Bolivia	-	0%	2%	2%	2%
Unión Europea	17%	3%	0%	0%	2%
Otros	11%	2%	5%	7%	3%
Blanca	785	1 302	995	4 564	2 063
Colombia	10%	51%	83%	93%	83%
Chile	89%	32%	15%	6%	16%
Unión Europea	-	15%	-	-	0%
Aguas Internacionales	-	-	-	0%	0%
Ecuador	-	1%	1%	1%	-
Otros	1%	0%	-	-	-
Otros	77	25	28	60	5

Fuente: SUNAT/Elaboración: MINCETUR-VMCE-DGIECE





PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y TurismoViceministerio de
Comercio ExteriorDirección General de
Negociaciones Comerciales
InternacionalesPerú: Exportaciones de Cebollas por Destinos
Toneladas (Part.%)

Exportación	2019	2020	2021	2022	2023	Var.% 23/22	Part.% 2023
Cebolla	248 950	262 597	300 163	299 445	260 161	-13,1%	100%
Estados Unidos	153 109	147 953	162 397	161 336	124 541	-22,8%	48%
Colombia	34 471	43 276	47 442	74 502	53 200	-28,6%	20%
Unión Europea	40 500	42 567	51 168	34 611	49 793	43,9%	19%
Chile	16 214	23 546	24 185	20 258	23 373	15,4%	9%
Haití		1 214	2 807	754	2 991	296,5%	1%
República Dominicana	1 220	1 591	563	1 960	1 911	-2,5%	1%
Otros	3 436	2 449	11 601	6 024	4 352	-27,8%	2%
Participaciones %							
Amarilla	223 513	212 679	244 876	210 760	190 204		
Estados Unidos	79%	78%	75%	81%	70%		
Unión Europea	20%	21%	23%	17%	27%		
Haití	-	1%	1%	0%	2%		
Chile	0%	0%	0%	0%	0%		
Nicaragua	0%	-	1%	0%	0%		
Otros	1%	0%	0%	1%	1%		
Roja	16 666	41 002	48 963	64 728	57 695		
Colombia	39%	82%	82%	84%	85%		
Chile	42%	11%	12%	6%	8%		
Bolivia	-	0%	3%	3%	3%		
República Dominicana	4%	4%	0%	2%	1%		
Unión Europea	9%	2%	0%	0%	1%		
Otros	6%	1%	3%	5%	2%		
Blanca	8 556	8 907	6 284	23 766	12 261		
Colombia	4%	35%	71%	84%	65%		
Chile	95%	59%	28%	15%	34%		
Unión Europea	-	6%	-	-	0%		
Agua Internacionales	-	-	-	0%	0%		
Brasil	0%	-	-	-	-		
Otros	-	1%	1%	1%	-		
Otros	215	8	40	191	1		

Fuente: SUNAT/Elaboración: MINCETUR-VMCE-DGIECE





Perú: Exportaciones de Cebollas por Regiones
US\$ Miles

Exportación	2019	2020	2021	2022	2023	Var.% 23/22	Part.% 2023
Cebolla	86 935	96 476	100 863	106 318	103 707	-2,5%	100%
Ica	64 987	72 642	76 908	76 937	81 049	5,3%	78%
Lambayeque	6 987	8 913	8 889	10 629	7 511	-29,3%	7%
Arequipa	7 899	7 325	6 967	8 033	5 816	-27,6%	6%
La Libertad	1 688	3 973	4 241	4 836	3 457	-28,5%	3%
Lima Metropolitana	693	808	863	1 550	1 948	25,7%	2%
Áncash	1 301	22	190	1 542	1 852	20,1%	2%
Otros	3 380	2 792	2 806	2 791	2 074	-25,7%	2%

Amarilla	82 703	86 634	90 521	87 434	89 400	
Ica	82%	84%	87%	87%	90%	
Lambayeque	7%	8%	7%	7%	5%	
Lima	5%	3%	2%	3%	3%	
Arequipa	6%	5%	4%	3%	2%	
Tacna	0%	0%	0%	-	0%	
Otros	0%	0%	0%	0%	-	
Roja	3 370	8 515	9 318	14 260	12 239	
La Libertad	45%	46%	43%	30%	28%	
Arequipa	14%	20%	15%	20%	25%	
Lambayeque	2%	22%	30%	24%	19%	
Áncash	-	-	2%	10%	15%	
Ica	29%	9%	1%	7%	6%	
Otros	9%	3%	9%	8%	7%	
Blanca	785	1 302	995	4 564	2 063	
Ica	82%	55%	31%	25%	38%	
Lambayeque	7%	20%	16%	33%	29%	
Arequipa	4%	17%	46%	26%	22%	
La Libertad	2%	4%	4%	11%	6%	
Tumbes	-	-	-	1%	2%	
Otros	5%	4%	3%	4%	4%	
Otros	77	25	28	60	5	

Fuente: SUNAT/Elaboración: MINCETUR-VMCE-DGIECE

VI. No existe relación causal entre el supuesto daño de la rama de producción nacional y las importaciones peruanas

Conforme a lo señalado por el TJCAN⁶ respecto a las características comunes de la salvaguardia, para la aplicación de una medida de salvaguardia le es exigible el requisito de la relación causal. Ello es así debido a la naturaleza correctiva de todas estas medidas. Al ser las salvaguardias medidas correctivas, lo que buscan corregir se encuentra vinculado con aquello que causa daño o la amenaza de daño.

En ese sentido, en tanto no se ha presentado un incremento de las exportaciones peruanas del producto investigado dirigidas hacia el mercado colombiano y como se ha explicado anteriormente, la rama de producción nacional no presenta una perturbación, daño o amenaza de daño pues por el contrario ha seguido creciendo en los últimos años, no existe relación causal y por lo tanto no corresponde la aplicación de una medida de salvaguardia.

Adicionalmente, cabe resaltar que el propio MINCIT ha dado cuenta que la supuesta problemática que enfrentan los productores de Santander tiene una diversidad de aristas que no tienen relación con el comportamiento de las exportaciones peruanas del producto investigado.

⁶ Proceso N° 01-AN-2015 de 23 de agosto de 2018





PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo

Viceministerio de
Comercio Exterior

Dirección General de
Negociaciones Comerciales
Internacionales

Conforme a la nota de prensa del 01 de febrero de 2024⁷, la problemática estaría relacionada a controlar el contrabando, el exceso de oferta, fortalecer el control fronterizo de tipo sanitario, incrementar mayor personal del ICA, infraestructura, energía, uso de semillas, búsqueda de compradores, pérdidas de cosecha y endeudamiento, entre otros.

Consideramos crucial que estos elementos sean tenidos en cuenta en el análisis de imposición de medidas, ya que podría estar contribuyendo a distorsionar el real impacto que tienen las importaciones peruanas en la rama de producción nacional, el cual como hemos indicado no genera ningún tipo de perturbación. Estas circunstancias claramente indican la presencia de factores coyunturales y no atribuibles en un sector particularmente sensible, que, al igual que en Colombia, reviste una importancia significativa para nuestro país que genera empleo directo e indirecto a las familias peruanas.

POR TANTO:

Por las razones expuestas, el Gobierno del Perú solicita respetuosamente a la autoridad que concluya de inmediato el proceso de inicio de la investigación destinada a determinar la imposición de medidas correctivas de salvaguardias a las importaciones de cebolla roja, en el marco del artículo 97 del Acuerdo de Cartagena, al carecer de fundamento y sustento para su inicio.

Atentamente,



Firmado digitalmente por CASTILLO
MEZARINA Jose Luis FAU 20504774288
hard
Motivo: Documento Electrónico
Fecha: 2024/02/20 18:33:19-0500

JOSE LUIS CASTILLO MEZARINA

Director General de la Dirección General de Negociaciones Comerciales Internacionales
Ministerio de Comercio Exterior y Turismo - MINCETUR

FSP

⁷ <https://www.mincit.gov.co/prensa/noticias/industria/apoyo-a-cultivadores-de-cebolla-norte-de-santander> (Consultada el 20 de febrero de 2024).

