



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
SECCIÓN DE POSGRADO

**GESTIÓN FINANCIERA DE LA CADENA PRODUCTIVA
SOSTENIBLE AGROEXPORTADORA EN LA REGIÓN LA
LIBERTAD 2014 - 2018**

**PRESENTADA POR
LUIS RICARDO CALDERÓN ACOSTA**
**ASESOR
VIRGILIO WILFREDO RODAS SERRANO**

TESIS

**PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRO EN CIENCIAS
CONTABLES Y FINANCIERAS CON MENCIÓN EN CONTABILIDAD Y
COMERCIO GLOBAL**

LIMA – PERÚ

2019



CC BY-NC-SA

Reconocimiento – No comercial – Compartir igual

El autor permite transformar (traducir, adaptar o compilar) a partir de esta obra con fines no comerciales, siempre y cuando se reconozca la autoría y las nuevas creaciones estén bajo una licencia con los mismos términos.

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



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
SECCIÓN DE POSGRADO**

**“GESTIÓN FINANCIERA DE LA CADENA PRODUCTIVA
SOSTENIBLE AGROEXPORTADORA EN LA REGIÓN LA
LIBERTAD 2014 - 2018”**

TESIS

**PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRO EN CIENCIAS CONTABLES
Y FINANCIERAS CON MENCIÓN EN CONTABILIDAD Y COMERCIO GLOBAL**

PRESENTADO POR:

LUIS RICARDO CALDERÓN ACOSTA

LIMA, PERÚ

2019

**“GESTIÓN FINANCIERA DE LA CADENA PRODUCTIVA
SOSTENIBLE AGROEXPORTADORA EN LA REGIÓN LA
LIBERTAD 2014 – 2018”**

ASESORES Y MIEMBROS DEL JURADO

ASESORES:

Dr. Virgilio Wilfredo Rodas Serrano

PRESIDENTE DEL JURADO:

Dr. Juan Amadeo Alva Gomez

SECRETARIO:

Dr. Cristian Alberto Yong Castañeda

MIEMBROS DEL JURADO

Dr. Virgilio Wilfredo Rodas Serrano

Dr. Ciro Riquelme Medina Velarde

Dr. Ampelio Ricardo Varrón Araoz

DEDICATORIA

A Dios, por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A mi madre, (QEPD) por su ejemplo, coraje y apoyarme siempre.

A mi padre, por haberme brindado el ejemplo de perseverancia y seguir adelante.

Y a mí señora esposa por todo su apoyo.

AGRADECIMIENTO

A mis asesores de tesis: Dra. Olga Aguilar Barco Celis y Virgilio Wilfredo Rodas Serrano, por sus conocimientos invalorable que me brindaron para llevar a cabo esta investigación, y sobre todo la gran paciencia para esperar a que este trabajo pudiera llegar a su fin.

ÍNDICE

CARATULA	i
TÍTULO	ii
ASESORES Y MIEMBROS DEL JURADO	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
ÍNDICE	vi
ÍNDICE DE TABLAS	ix
ÍNDICE DE FIGURAS	xii
RESUMEN	xiv
ABSTRACT	xvi
INTRODUCCIÓN	xviii
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1 Descripción de la realidad problemática	1
1.1.1 Delimitación de la investigación	6
1.2 Formulación del problema	8
1.2.1 Problema principal	8
1.2.2 Problemas secundarios	8
1.3 Objetivos de la investigación	9

1.3.1	Objetivo general	9
1.3.2.	Objetivos específicos	9
1.4	Justificación de la investigación	10
1.4.1	Importancia.....	10
1.5	Limitaciones	10
1.6	Viabilidad	10
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO		11
2.1	Antecedentes de la investigación.....	11
2.1.1	Antecedentes nacionales	11
2.1.2	Antecedentes internacionales	13
2.2	Bases teóricas	14
2.2.1	Variable independiente. Gestión financiera.....	14
2.2.2	Variable Dependiente. Cadena productiva sostenible agroexportadora.....	39
2.3	Definiciones de términos técnicos.....	73
CAPÍTULO III: HIPÓTESIS Y VARIABLES		76
3.1	Hipótesis principal.....	76
3.2	Hipótesis secundarias.....	76
3.3	Operacionalización de variables	77
CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA		79
4.1	Diseño metodológico	79
4.2	Población y muestra.....	81
4.2.1	Población.....	81
4.2.2	Muestra	82
4.3	Técnicas de recolección de datos.....	84
4.3.1	Descripción de los métodos, técnicas e instrumentos.....	84

4.3.2	Procedimientos de comprobación de la validez y confiabilidad de los instrumentos	85
4.4	Técnicas para el procesamiento de la información	85
4.5	Aspectos éticos.....	85
CAPÍTULO V: RESULTADOS		87
5.1	Resultados de las encuestas	87
5.2	Resultados del contraste de hipótesis	108
5.2.1	Hipótesis principal	108
5.2.2	Primera hipótesis secundarias	111
5.2.3	Segunda hipótesis secundarias.....	114
5.2.4	Tercera hipótesis secundarias.....	117
5.2.5	Cuarta Hipótesis secundarias.....	120
5.2.6	Quinta hipótesis secundarias	123
CAPÍTULO VI: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		126
FUENTES DE INFORMACIÓN		131
ANEXOS		134
Anexo 1.	Matriz de consistencia.....	135
Anexo 2.	Encuesta	136
Anexo 3.	Entrevista	140
Anexo 4.	Relación de empresas por valor FOB	143
Anexo 5.	Asociación de Gremios Productores Agrarios del Perú.....	144
Anexo 6.	Las entrevistas	145
Anexo 7.	Listado de abreviaturas	147

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	Exportaciones de arándano 2017.....	3
Tabla 2.	Región La Libertad: Exportaciones agropecuarias 2017.....	3
Tabla 3.	Región La Libertad: Exportaciones agropecuarias 2017.....	4
Tabla 4.	Cadena productiva sostenible agroexportadora.....	4
Tabla 5.	Proceso para agroexportación.....	5
Tabla 6.	Costos de exportación.....	38
Tabla 7.	Superficie cosechada de arándanos por región periodo 2015 – 2016.....	47
Tabla 8.	Producción de arándanos región La Libertad (Tonelada) Periodo 2016.....	48
Tabla 9.	Exportaciones peruanas totales de arándanos. Periodo 2014 – 2017.....	48
Tabla 10.	Valor promedio de exportación de arándanos a Estados Unidos.....	49
Tabla 11.	Valor promedio de exportación de arándanos a la Unión Europea.....	49
Tabla 12.	Superficie de palta cosechada por región La Libertad. Periodo 2015-2016.....	50
Tabla 13.	Producción de palta región La Libertad. (Tonelada) Periodo 2015-2016.....	50
Tabla 14.	Rendimiento promedio región La Libertad. Periodo 2015-2016.....	51
Tabla 15.	Exportaciones peruanas totales de paltas. Periodo 2014-2017.....	51
Tabla 16.	Valor total exportado de paltas hacia EE.UU. Periodo 2014- 2017.....	51
Tabla 17.	Valor promedio de exportación de palta, por año 2014-2017.....	52
Tabla 18.	Valor promedio de exportación de palta a la Unión Europea periodo 2014-2017.....	52
Tabla 19.	Proveedores de la cadena Agroexportadora región La Libertad.....	54
Tabla 20.	Nivel de proceso productivo, certificación, comercialización 2016 por productos y empresas región La Libertad.....	56
Tabla 21.	Nivel de proceso productivo, certificación, comercialización 2017 por productos y empresas región La Libertad.....	58
Tabla 22.	Nivel de proceso productivo, certificación, comercialización 2018 por productos y empresas región La Libertad.....	61
Tabla 23.	Distribución de la población.....	82
Tabla 24.	Distribución de la muestra.....	84
Tabla 25.	¿Considera usted que los precios de las frutas y hortalizas, influyeron en el nivel de inversión?	87
Tabla 26.	¿Considera usted que los manejos adecuados de la plantación de Frutas y hortalizas, niveles de agua, tratamiento de	

	enfermedades, abonos y mano de obra influyen positivamente al Van?	89
Tabla 27.	¿Considera usted que la compra de maquinarias, semillas, pago de servicios, planillas, disponibilidad de saldos positivos en entidades financieras, influye positivamente en el capital de trabajo?	90
Tabla 28.	¿Considera usted que la gestión del efectivo realizado trimestralmente es el más adecuado?.....	91
Tabla 29.	¿Entre las estrategias de tesorería que utiliza la empresa referido a las formas y medios de pago como el pre y post embarque son importantes?.....	92
Tabla 30.	¿Las gestiones de tesorería como los cobros, saldos y pagos, la financiación, saber los límites disponibles, manejar adecuadamente los excedentes del efectivo, permitieron garantizar los pagos y tomar decisiones correctas con el flujo de caja?.....	93
Tabla 31.	¿Considera usted que el nivel de rentabilidad disminuyó por la presencia del Niño Costero del año 2017?	94
Tabla 32.	¿A mayores resultados de Ebitda, se muestra mayor eficiencia operativa, relacionada con la política de Certificaciones Internacionales?.....	95
Tabla 33.	¿Considera usted que la manera más adecuada de llevar la estructura de costos se debe al registro de cada orden de costos acumulado durante todo el proceso productivo?	96
Tabla 34.	¿Considera usted que la estructura de costos conformado por: Costos de producción, Gastos administrativos, Gastos de venta y Gastos Financieros es el adecuado?	97
Tabla 35.	¿Considera importante que la innovación de tecnología de un buen sistema de riego, máquinas de envasado y de nuevas variedades productivas más eficientes?.....	98
Tabla 36.	¿Considera usted que el uso de software tecnológicos permite optimizar los procesos, reducir costos y ser más eficientes en la cadena productiva?	99
Tabla 37.	¿El Proceso formativo de los trabajadores, la evaluación con estándares internacionales y las prácticas en el proceso productivo derivadas de la investigación influyen en una adecuada competitividad agrícola?	100
Tabla 38.	¿La cantidad de hectáreas cosechadas con nuevas variedades para la oferta exportable significó adecuarse a las necesidades de los nuevos consumidores y a la búsqueda de variedades con mayor resistencia a otras necesidades del mercado?	101
Tabla 39.	¿Buscar la financiación correcta para los procesos de la agroexportación permiten obtener mayor eficiencia en la negociación con proveedores locales e internacionales?	102

Tabla 40.	¿Una negociación eficiente se basa en formar alianzas estratégicas con los proveedores para desarrollar nuevos productos y soporte técnico adecuado?.....	103
Tabla 41.	¿Las certificaciones a nivel de campo (Global GAP), a nivel orgánico (USDA, JAS), a nivel de planta (BRC FOOD) y en el plano de trabajo (OHSAS), ofrecen un mejor manejo en el proceso productivo de la agroexportación?.....	104
Tabla 42.	¿Obtener la máxima cantidad de certificaciones, evidencia una mayor efectividad de los procesos productivos agroexportadores?	105
Tabla 43.	¿La mega tendencia de consumo por productos saludables, la sostenibilidad ambiental de todo el proceso productivo ayuda a la comercialización de los productos de agroexportación a nivel mundial?.....	106
Tabla 44.	¿Los tratados de libre comercio, la nueva marca Superfoods Perú, la Contraestación con el hemisferio norte, el trabajo coordinado de Promperú, Cancillería - los ministerios y el acercamiento a los países del medio oriente influyeron positivamente en conseguir nuevos mercados?.....	107
Tabla 45.	Tabla cruzada entre la gestión financiera * versus* cadena productiva agroexportadora.....	110
Tabla 46.	Estadístico de la prueba chi cuadrado entre la gestión financiera * versus* cadena productiva agroexportadora.	110
Tabla 47.	Tabla cruzada entre el nivel de inversión * versus* la innovación y tecnología.	113
Tabla 48.	Estadístico de la prueba chi cuadrado entre el nivel de inversión * versus* la innovación y tecnología.....	113
Tabla 49.	Tabla cruzada entre el capital de trabajo * versus* el nivel de proceso productivo.	116
Tabla 50.	Estadístico de la prueba chi cuadrado entre el capital de trabajo * versus* el nivel de proceso productivo.....	116
Tabla 51.	Tabla cruzada entre la gestión de tesorería * versus* la negociación con proveedores locales e internacionales.	119
Tabla 52.	Estadístico de la prueba chi cuadrado entre la gestión de tesorería * versus* la negociación con proveedores locales e internacionales.	119
Tabla 53.	Tabla cruzada entre el nivel de rentabilidad * versus* el nivel de certificaciones.....	122
Tabla 54.	Estadístico de la prueba chi cuadrado entre el nivel de rentabilidad * versus* el nivel de certificaciones.....	122
Tabla 55.	Tabla cruzada entre la estructura de costos y precio * versus* el nivel de comercialización.....	125
Tabla 56.	Estadístico de la prueba chi cuadrado entre la estructura de costos y precio * versus* el nivel de comercialización.....	125

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.	Flujo de caja vs pérdidas y ganancias.....	19
Figura 2.	Análisis de rentabilidad.	31
Figura 3.	Esquema general de una cadena productiva.	39
Figura 4.	Flujo de cadenas productivas.....	42
Figura 5.	Venta de materia prima.	42
Figura 6.	Cadena productiva sostenible agroexportadora, con la etapa de empaque.	44
Figura 7.	Proceso productivo de arándanos, espárragos, paltas y uvas.	46
Figura 8.	Valor agregado (Enfriamiento).	47
Figura 9.	Regla de decisiones.	81
Figura 10.	¿Considera usted que los precios de las frutas y hortalizas, influyeron en el nivel de inversión? Fuente: Propia.	87
Figura 11.	Considera usted que los manejos adecuados de la plantación de Frutas y hortalizas, niveles de agua, tratamiento de enfermedades, abonos y mano de obra influyen positivamente al VAN. Fuente: Propia.....	89
Figura 12.	¿Considera usted que la compra de maquinarias, semillas, pago de servicios, planillas, disponibilidad de saldos positivos en entidades financieras, influye positivamente en el capital de trabajo? Fuente: Propia.	90
Figura 13.	¿Considera usted que la gestión del efectivo realizado trimestralmente es el más adecuado? Fuente: Propia.	91
Figura 14.	¿Entre las estrategias de tesorería que utiliza la empresa referido a las formas y medios de pago como el pre y post embarque son importantes? Fuente: Propia.	92
Figura 15.	¿Las gestiones de tesorería como los cobros, saldos y pagos, la financiación, saber los límites disponibles, manejar adecuadamente los excedentes del efectivo, permitieron garantizar los pagos y tomar decisiones correctas con el flujo de caja? Fuente: Propia.	93
Figura 16.	¿Considera usted que el nivel de rentabilidad disminuyó por la presencia del Niño Costero del año 2017? Fuente: Propia.	94
Figura 17.	¿A mayores resultados de Ebitda, se muestra mayor eficiencia operativa, relacionada con la política de Certificaciones Internacionales? Fuente: Propia.....	95
Figura 18.	¿Considera usted que la manera más adecuada de llevar la estructura de costos se debe al registro de cada orden de costos acumulado durante todo el proceso productivo? Fuente: Propia.	96
Figura 19.	¿Considera usted que la estructura de costos conformado por: Costos de producción, Gastos administrativos, Gastos de venta y Gastos Financieros es el adecuado? Fuente: Propia.	97

Figura 20.	¿Considera importante que la innovación de tecnología de un buen sistema de riego, máquinas de envasado y de nuevas variedades productivas más eficientes? Fuente: Propia.	98
Figura 21.	¿Considera usted que el uso de software tecnológicos permite optimizar los procesos, reducir costos y ser más eficientes en la cadena productiva? Fuente: Propia.....	99
Figura 22.	¿El Proceso formativo de los trabajadores, la evaluación con estándares internacionales y las prácticas en el proceso productivo derivadas de la investigación influyen en una adecuada competitividad agrícola? Fuente: Propia.....	100
Figura 23.	¿La cantidad de hectáreas cosechadas con nuevas variedades para la oferta exportable significó adecuarse a las necesidades de los nuevos consumidores y a la búsqueda de variedades con mayor resistencia a otras necesidades del mercado? Fuente: Propia.....	101
Figura 24.	¿Buscar la financiación correcta para los procesos de la agroexportación permiten obtener mayor eficiencia en la negociación con proveedores locales e internacionales? Fuente: Propia.....	102
Figura 25.	¿Una negociación eficiente se basa en formar alianzas estratégicas con los proveedores para desarrollar nuevos productos y soporte técnico adecuado? Fuente: Propia.	103
Figura 26.	¿Las certificaciones a nivel de campo (Global GAP), a nivel orgánico (USDA, JAS), a nivel de planta (BRC FOOD) y en el plano de trabajo (OHSAS), ofrecen un mejor manejo en el proceso productivo de la agroexportación? Fuente: Propia.	104
Figura 27.	¿Obtener la máxima cantidad de certificaciones, evidencia una mayor efectividad de los procesos productivos agroexportadores? Fuente: Propia.....	105
Figura 28.	¿La mega tendencia de consumo por productos saludables, la sostenibilidad ambiental de todo el proceso productivo ayuda a la comercialización de los productos de agroexportación a nivel mundial? Fuente: Propia.	106
Figura 29.	¿Los tratados de libre comercio, la nueva marca Superfoods Perú, la Contraestación con el hemisferio norte, el trabajo coordinado de Promperú, Cancillería - los ministerios y el acercamiento a los países del medio oriente influyeron positivamente en conseguir nuevos mercados? Fuente: Propia.	107
Figura 30.	Regla de decisiones hipótesis principal.....	109
Figura 31.	Regla de decisiones primera hipótesis secundaria.	112
Figura 32.	Regla de decisiones segunda hipótesis secundaria.....	115
Figura 33.	Regla de decisiones tercera hipótesis secundaria.	118
Figura 34.	Regla de decisiones cuarta hipótesis secundaria.....	121
Figura 35.	Regla de decisiones quinta hipótesis secundaria.....	124

RESUMEN

La presente tesis titulada: **GESTIÓN FINANCIERA DE LA CADENA PRODUCTIVA SOSTENIBLE AGROEXPORTADORA EN LA REGIÓN LA LIBERTAD, 2014-2018**, busca demostrar, cómo una adecuada gestión financiera, influye significativamente en la cadena productiva sostenible agroexportadora para lograr eficiencia, calidad, productividad y rentabilidad.

La producción de paltas, espárragos, arándanos y uvas en el norte país, es de gran importancia, no solo por el volumen de inversiones; sino también por la calidad y certificación de los productos, que permite la introducción y venta en los mercados internacionales, mejorando así la economía del país.

La investigación se realizó de acuerdo al modelo de teóricos como Suárez (2014), que citan a los autores Miller y Thompson, quienes analizaron variables financieras tanto en Europa, Asia y en Latinoamérica. Así mismo, se consideró la Ley N° 28846 que promueve el fortalecimiento de las cadenas productivas en el Perú, reportes de Aduanas-SUNAT y PROMPERU.

La Tesis se llevó a cabo en 10 empresas agroexportadoras de la Región La Libertad, con una muestra de 39 personas entre gerentes y trabajadores, quienes respondieron a un cuestionario vinculado a los indicadores de las variables. Así mismo, se observó a los trabajadores en planta. Los aportes fueron significativos para esclarecer y responder a las interrogantes presentadas.

Después de procesar los datos, se llegó a la conclusión de que una adecuada gestión financiera, influye significativamente en la cadena productiva sostenible agroexportadora de la Región La Libertad. Así mismo, los hallazgos encontrados nos permitieron afirmar, que la introducción de un alto nivel de innovación y tecnología, influye en la eficiencia de los procesos productivos, certificación y calidad de los productos; por consiguiente, rentabilidad de las empresas Agroexportadoras.

Por otro lado, una gestión adecuada de tesorería incide en la negociación con proveedores locales e internacionales.

Esperamos que los resultados de esta Tesis sea una contribución para el mejoramiento de las actividades agroexportadoras.

Palabras clave: Gestión Financiera, Cadena productiva sostenible agroexportadora.

ABSTRACT

This thesis entitled: **FINANCIAL MANAGEMENT OF THE SUSTAINABLE AGROEXPORT PRODUCTIVE CHAIN IN LA LIBERTAD REGION, 2014-2018.**

The production of avocados, asparagus, blueberries and grapes in the north of the country is of great importance, not only because of the volume of investments; but also for the quality and certification of the products, which allows the introduction and sale in international markets, thus improving the economy of the country.

The research was carried out according to the model of theorists such as Suárez (2014), which cited authors Miller and Thompson, who analyzed financial variables both in Europe, Asia and Latin America. Likewise, it considered Law No. 28846 that promotes the strengthening of productive chains in Peru, reports Customs-SUNAT and PROMPERU.

The Thesis was carried out in 10 agro-export companies in the La Libertad Region, with a sample of 39 people between managers and workers, who answered a questionnaire charged to the indicators of the variables. Likewise, they were the workers in the plant. The contributions were specific to clarify and answer the questions expressed.

After processing the data, he concluded that adequate financial management significantly influenced the sustainable agricultural export production chain of the La Libertad Region. Likewise, the findings found allowed us to affirm, the introduction of a high level of innovation and technology, to influence the efficiency

of production processes, certification and product quality; for profitability, profitability of Agroexporting companies.

On the other hand, an adequate treasury management affects the negotiation with local and international suppliers.

We hope that the results of this thesis will be a contribution to the improvement of agro-export activities.

Keywords: Financial Management, Sustainable agricultural export production chain.

INTRODUCCIÓN

La presente tesis, trata de la **“GESTIÓN FINANCIERA DE LA CADENA PRODUCTIVA SOSTENIBLE AGROEXPORTADORA EN LA REGIÓN LA LIBERTAD 2014 - 2018”**, cuyo objetivo fue identificar los factores que influyen en una adecuada gestión financiera de las empresas Agroexportadoras para lograr su eficiencia, calidad, sostenibilidad y mayor rentabilidad.

Estos factores son de gran importancia para el país, ya que actualmente las Empresas Agroexportadoras están en un crecimiento rápido por la demanda mundial por los alimentos sanos; pero a su vez genera que los procedimientos se tengan que replantear en innovación y tecnología, procesos productivos, negociación con los proveedores locales e internacionales, nivel de certificaciones, nivel de comercialización, entre otros. En este escenario, las gerencias financieras deben alinearse con un adecuado nivel de inversión, con cantidad necesaria de capital de trabajo, una oportuna gestión de tesorería, un margen de rentabilidad, procedimientos en la estructura de costos y precios, a efecto de lograr el objetivo de ser empresas con jerarquía mundial.

La tesis se desarrolló en seis capítulos:

Capítulo I. Se presenta el Planteamiento del problema, que contiene la descripción de la realidad problemática, delimitación de la investigación, formulación del problema, objetivos de la investigación, justificación de la investigación, limitaciones.

Capítulo II. Se desarrolla el marco teórico, que contiene los antecedentes de la investigación, bases teóricas, definiciones conceptuales, y formulación de la hipótesis.

Capítulo III. Se trata de hipótesis y variables.

Capítulo IV. Presenta la metodología, que contiene el diseño metodológico, población y muestra, operacionalización de variables, técnicas de recolección de datos, técnicas para el procesamiento de la información.

Capítulo V. Se presentan los Resultados, los mismos que son reflejados en los cuadros estadísticos, culminando con el contraste de la hipótesis.

Capítulo VI. Se refiere a la Discusión, Conclusiones y Recomendaciones como consecuencia de la investigación realizada.

Esperamos que las conclusiones arribadas en esta Tesis, sirvan para el mejoramiento de la calidad, la certificación, la eficiencia en la gestión financiera y la rentabilidad de manera sostenida en las empresas Agroexportadoras del país.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la realidad problemática

En la última década, las empresas del sector agroexportador de productos no tradicionales, como paltas, arándanos, espárragos y uvas; han logrado un gran desarrollo en la región La Libertad. La Constitución de 1993, liberalizó el mercado de tierras, y la promulgación del Régimen de Promoción del Sector Agrario (Ley 27360, del año 2000), que declaró “de interés prioritario” la inversión en dicho sector, explican ese crecimiento y actividad en la agroexportación.

El dinamismo de las agroexportaciones no tradicionales peruanas es un caso de éxito, debido a que, desde que la economía peruana adoptó un modelo de apertura comercial e integración con el mundo en el año 1990, viene creciendo de manera sostenida de acuerdo al Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), las exportaciones no tradicionales del sector agropecuario registraron un crecimiento promedio anual de 15.2% en el periodo 1990-2016. Sunat. ComexPerú 2018.

Este desarrollo de las empresas presenta los siguientes problemas:

Falta el apoyo del Estado para la inversión en la innovación y tecnología, ocupamos los últimos puestos en investigación, desarrollo y tecnología (I, D & T) en el ranking mundial. Las empresas carecen de tecnología más desarrollada para la producción agrícola e industrial a nivel de equipos y

maquinaria, insumos, entre otros, para elevar los grados de productividad y mantener la competitividad a largo plazo. No se gestiona la relación de Estado y sector privado al nivel que se necesita para trabajar juntos por la innovación, factor que repercute en las empresas, a medida que estas ingresan a mercados mundiales (la demanda global) y cambios de hábitos por productos más frescos en el consumo, se necesita llevar una oferta exportable con nuevas tecnologías.

En el proceso productivo, es necesario uniformizar estándares de calidad a través de una transferencia de conocimiento al productor, en un esquema en que la gran empresa brinde asistencia técnica a los pequeños para que logren los estándares que permitan la compra de su producción para ser comercializada. La economía de escala es, entonces, fundamental. Sin ella, los pequeños productores tendrán dificultades para cumplir con las normas de calidad, investigación y competitividad.

Las grandes empresas como Camposol, Virú, Damper y otras, tienen ventajas en la negociación con los proveedores; sin embargo, el pequeño agricultor tiene dificultades para negociar.

Las certificaciones, para las buenas prácticas agrícolas, en toda la cadena productiva, son muy exigentes y hay que renovarlas anualmente. Se certifican procesos, lo que es difícil en la cadena productiva; un pequeño productor no cuenta con los recursos (tiempo y dinero) para certificarse porque los costos son muy altos.

El mercado mundial es muy exigente, por los volúmenes que se demanda. Está estructurado de tal manera que obliga a los peruanos a pensar en las facilidades que deben darles a sus productores para que se organicen en unidades grandes y puedan atender esta demanda. Uno de los principales factores, que impulsó el dinamismo, fue la creciente demanda internacional por productos alimenticios; en el hemisferio norte, donde están los países de gran ingreso per cápita, y que han conseguido una buena calidad de vida.

El Perú se desarrolla por el dinamismo, del sector agroexportador, la inversión privada de los empresarios, la ley de promoción agraria, los tratados de libre comercio (Estados Unidos, China, Unión Europea, entre otros), sumando las ventajas comparativas y competitivas que hay en la Región de La Libertad. En el 2017, el 80% del valor de la canasta agroexportadora en nuestro país pertenece a La Libertad.

Tabla 1.
Exportaciones de arándano 2017.

Mes	PERÚ	LA LIBERTAD	Part. %
Enero	10.3	9.4	91.6%
Febrero	3.3	2.9	87.8%
Marzo	1.2	1.2	99.6%
Abril	0.1	-.-	-.-
Mayo	0.0	-.-	-.-
Junio	0.0	0.0	99.8%
Julio	2.7	1.8	68.4%
Agosto	27.1	24.0	88.5%
Setiembre	79.8	64.3	80.5%
Octubre	119.7	93.6	78.2%
Noviembre	73.9	60.4	81.8%
Diciembre	41.9	36.0	86.1%
Total	360.0	293.6	81.6%

Valor FOB en millones de dólares.

Elaboración: CCPLL – Información empresarial.

Fuente: INFOTRADE, Información actualizada al 13/04/2018.

Tabla 2.
Región La Libertad: Exportaciones agropecuarias 2017.

Productos	2017	Part. %
Arándanos	293.7	26%
Paltas frescas o secas	276.5	25%
Espárragos frescos o refrigerados	118.8	11%
Espárragos preparados / conserva	79.9	7%
Alcachofas	55.4	5%
Pimiento Piquillo	33.6	3%
Uvas frescas	17.7	2%
Mango fresco	9.8	1%
Mangos preparados o conservados	1.1	0%
Otros	234.6	21%
Total sector agropecuario	1,121.1	100.0%

Según principales productos agroindustriales.

Elaboración: CCPLL – Información empresarial.

Fuente INFOTRADE, Información actualizada al 13/04/2018

Tabla 3.
Región La Libertad: Exportaciones agropecuarias 2017.

País de destino	2017	Part. %
Estados Unidos	418.4	37%
Países bajos (Holanda)	199.7	18%
Ecuador	130.5	12%
España	116.3	10%
Reino Unido	71.2	6%
Otros	185.0	17%
Total sector agropecuario	1,121.1	100.0%

Según mercado.

Elaboración: CCPLL – Información empresarial. (Valor FOB en millones de dólares)

Fuente INFOTRADE, Información actualizada al 13/04/2018.

Sin embargo, presentamos la evolución de la gestión financiera de la cadena productiva sostenible agroexportadora que nos permitiría elevar la productividad y competitividad en el proceso que va desde el campo, agroexportadores, recibidores, *broker* (intermediario que se encarga de comprar y vender los productos no tradicionales al exterior), cadena de supermercado consumidor final (tabla 4).

Tabla 4.
Cadena productiva sostenible agroexportadora.

Campo	Agroexportadores	recibido <i>broker</i>	cadena de supermercado	consumidor final
Operaciones	máquinas de plantas empacadoras			Los clientes que compran en los anaqueles
	proveedores		Los supermercados en el mundo	
Pre producción	proceso para agroexportación valor agregado			
Proceso asistencia	operadores logísticos	Negocios		
Insecticidas	espacios buques	Precios		
Fertilizantes		Condiciones		
Maquinaria				

Cadena productiva sostenible agroexportadora Región la Libertad por actividades.

Fuente: Propia.

En lo que se refiere a la actividad de la agroexportación.

Tabla 5.
Proceso para agroexportación.

Proveedores	
Planta	Trabajo
Cosecha	Capital de trabajo
Acopio	Conocimiento del trabajo
Herramientas de medición	Personal de campo, personal de planta
Cadena de frio línea de calibración	Personal administrativo

Actividades en el proceso de la agroexportación.
Fuente: Propia.

La agroexportación se desarrolla aprovechando las ventajas comparativas del clima, que es muy bueno a consecuencia de la corriente de Humboldt y la Cordillera de los Andes, que hace un verdadero invernadero la costa peruana para poder sembrar las hortalizas y frutas que son tan solicitadas en el mundo.

La gestión financiera cumple un rol muy importante para tomar decisiones de inversión (Indicando el Valor presente y la tasa interna de rendimiento), en la evaluación financiera, para las campañas de paltas, arándanos, espárragos, uvas; asimismo el capital de trabajo, la tesorería, la rentabilidad y la estructura de costos. Estas funciones direccionadas a la cadena productiva agroexportadora, en la región La Libertad, permite ser más eficiente en el proceso que se inicia en el campo hasta consumidor final.

En cuanto al capital de trabajo, los cultivos como los espárragos y la uva, cuya generación de un flujo de caja es más rápida, pueden ser más apetecibles para algunos bancos (en el corto plazo); pero también existen otros cultivos como la palta que requiere de mínimo 03 años para generar caja, o los arándanos que necesitan una mayor inversión por hectárea, lo cual puede desanimar a otros bancos, pero que tienen mejores precios y mayor demanda mundial. De esta manera, la gestión de tesorería, en las

empresas agroexportadoras, en los medios de pago internacionales, deben de recibir mayores facilidades por las entidades financieras

Asimismo, la rentabilidad, con los indicadores tales como el beneficio antes de intereses e impuestos (EBIT), los beneficios antes de intereses, depreciación y amortización (EBITDA), el rendimiento sobre la inversión (ROA), se basan primero en la elaboración de los Estados Financieros de las empresas, donde la preparación de esta información es muy minuciosa. Así, en su publicación, sobre los niveles de rentabilidad, las empresas agroexportadoras presentan estados financieros con fechas de cierre anual y trimestral al momento de solicitar diversos tipos de financiamiento a los bancos. Cuando estas instituciones analizan la información presentada, consideran como una medida de generación de caja al EBITDA (ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización).

No obstante, hay que considerar que la producción va a mediados de un año y acaba el próximo año, y debemos tener en cuenta para conseguir recursos financieros.

También se suma a estos sucesos, hacer una adecuada estructura de costos de producción y de exportación ya que los factores del entorno son los que generan las mayores dificultades. Por ello, la presente investigación pretende abordar la manera más eficiente de llevar a cabo una gestión financiera, en una empresa agroexportadora; analizando toda la cadena productiva, desde el campo hasta el consumidor final, y proporcionar las recomendaciones adecuadas para su logro.

1.1.1 Delimitación de la investigación

a) Delimitación Espacial

El desarrollo de la investigación se llevó a efecto en la región La Libertad 2014-2018.

b) Delimitación Temporal

El período utilizado para la formulación de la tesis abarcó los años 2014 a 2018.

c) Delimitación Social

La información se aprecia a las unidades de medida, las que en este caso son: Empresarios, ejecutivos, gerentes contadores, trabajadores y general.

d) Delimitación Conceptual

Variable independiente

a) Gestión financiera

Suárez (2014), citan a los autores Miller y Thompson que nos dicen: ¿Cómo debería utilizarse los fondos?, ¿cuál será la utilidad?, ¿qué tipos de riesgos llevan estos procesos? También mencionan que, las decisiones de dotar de los recursos de capital no pueden ser hechas aparte de su fin, porque ambas acciones tienen que relacionarse con los objetivos de la empresa. (p 46)

Variable dependiente

b) Cadena productiva agroexportadora

Según la Ley N° 28846, Ley para el Fortalecimiento de las Cadenas Productivas y Conglomerados, del 25-07-2006, establece que, es un sistema que agrupa a los elementos interrelacionados por el mercado y que intervienen en los procesos de provisión de insumos, producción, conservación y en el consumo final de los mercados internos y externos.

Artículo 2. Cadenas Productivas

Al sistema que agrupa a los actores económicos interrelacionados por el mercado y que participan

articuladamente en actividades que generan valor, alrededor de un bien o servicio, en las fases de provisión de insumos, producción, conservación, transformación, industrialización, comercialización y el consumo final en los mercados internos y externos (Ley N° 28846). p 1.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema principal

¿Cómo una adecuada gestión financiera influye en la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad 2014 - 2018?

1.2.2 Problemas secundarios

- a) ¿Cómo el nivel de inversión incide en la innovación y tecnología de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad?
- b) ¿Cómo una adecuada gestión de capital de trabajo influye en el proceso productivo de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad?
- c) ¿Cómo la gestión de tesorería influye en las negociaciones con los proveedores locales e internacionales de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad?
- d) ¿En qué medida el nivel de rentabilidad incide sobre la política de certificaciones de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad?
- e) ¿Cómo un adecuado control de estructura de costos y precios influye en la comercialización de los volúmenes y competitividad de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

Determinar si una adecuada gestión financiera influye en la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad 2014 - 2018.

1.3.2. Objetivos específicos

- a) Analizar como el nivel de inversión incide en la innovación y tecnología de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad.
- b) Explicar que la gestión de capital de trabajo influye en el proceso productivo de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad.
- c) Detallar que la gestión de tesorería permite una buena negociación con proveedores locales e internacionales de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad.
- d) Mostrar que el nivel de rentabilidad incide sobre la política de certificaciones de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad.
- e) Examinar como un adecuado control de la estructura de costos y precios influyen en la comercialización de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad.

1.4 Justificación de la investigación

1.4.1 Importancia

La presente investigación se justifica porque permite establecer una adecuada gestión financiera en las empresas, que tienen la visión estratégica de desarrollar la agroexportación, pero con un concepto innovador de gestionarlas, con una responsabilidad social empresarial. Adicionalmente, permitirá que se integren con mayor protagonismo, con un elevado dinamismo económico, valorando el amplio potencial de los mercados mundiales.

Este enfoque es relevante para las empresas y la sociedad porque genera mayor conocimiento, empleo y mejora en los saldos de balanza de pagos al brindar a acceso a innovación y tecnología de otros países.

1.5 Limitaciones

En el país pequeñas y grandes empresas Agroexportadoras, para este estudio sólo se tomó una muestra de 10 empresas grandes, que tienen las posibilidades de colocar sus productos en los mercados internacionales.

Algunas dificultades encontradas han sido solucionadas durante la investigación, por lo tanto, se efectuó normalmente.

1.6 Viabilidad

La presente investigación fue viable por tener la documentación e información actualizada. Del mismo modo, por tener el asesoramiento técnico y científico correspondiente.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación

2.1.1 Antecedentes nacionales

En la búsqueda bibliográfica realizada en Perú y el exterior se ha encontrado algunos trabajos que los mencionamos aquí por considerarse de importancia:

Castillo, Rodríguez, Sócola y Vega (2017), realizaron la investigación titulada ***“Planeamiento Estratégico del Sector Agrícola de Exportación de Piura”***. Universidad Pontificia Universidad Católica del Perú con mención en Administración Estratégica de Empresas, (Grado de maestro), nos aporta cómo la utilización de la tecnología y la investigación mejoraran las infraestructuras del puerto y del aeropuerto, la integración de los productores, así como también la inversión en infraestructura hidráulica, no solo para los campos de cultivos, sino también para un adecuado desarrollo de toda la cadena exportadora. Se reconoce que la principal amenaza a este sector agroexportador son los fenómenos climáticos como “El Niño” y “La Niña”, que según sus impactos pueden ocasionar pérdidas muy lamentables. Y nos recomienda desarrollar y fomentar la inversión para la formación y creación de clúster especializado de frutas y hortalizas en la región, con el objetivo de dar el apoyo especializado y financiero enfocado en las necesidades de todos representantes en el sector agroexportador.

La investigación concluyo que las empresas agroexportadoras influyen en el desarrollo de la región e integran a los actores de la cadena agroexportadora y que éstos deberían hacer un plan objetivo con un plan estratégico a largo plazo para mitigar los fenómenos climáticos.

Benites, De Marzo, Soto y Uribe (2017), realizaron la investigación titulada **“Calidad en las empresas del sector agroexportador del Departamento de Ica”**, Universidad Pontificia Universidad Católica del Perú, (Grado de maestro), afirman que los sistemas de calidad, como las buenas prácticas agrícolas, la conservación de fuentes naturales, entre otros, mejoran los medios de vida, permitirán ingresar a más mercados del mundo para ofrecer los productos, así como también a ser los mejores actores de la agroexportación, en relación a otras empresas de diferentes mercados del mundo, y superar los márgenes para obtener mejores indicadores de rentabilidad.

Finalmente concluye que las empresas que trabajan con certificadoras de calidad, son más sobresalientes, porque consiguen nuevos compradores en el mundo.

Becerra (2016), realizó la investigación titulada **“Diseño de un plan estratégico bajo el marco de la Ley N° 29337 para el desarrollo de las cadenas productivas en la Región La Libertad”**, Universidad Nacional de Trujillo, (Grado de maestro), en su tesis publicada, dice el desarrollo de estrategias que buscan revertir la situación de falta de financiamiento a los pequeños agricultores, por los riesgos del negocio. Aprender los procedimientos de las empresas grandes como: La capacitación a sus colaboradores, así como cofinanciamiento de planes de negocio, entre otros. Una de estas decisiones es la Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva (PROCOMPITE), es la forma de buscar negocios rentables y sostenibles, con un fondo concursable, que da facilidad a los gobiernos regionales para mejorar el posicionamiento empresas que van ingresar al mercado.

El estudio recomienda a los agricultores mejoren sus actividades y que disminuyan sus dificultades para que aumenten sus ingresos y así estar preparados para los requerimientos de un mercado cada vez más exigente.

2.1.2 Antecedentes internacionales

Páez (2015), con la investigación ***“Incidencia de la actividad comercial de los agroexportadores con los pequeños productores en la zona Nor Central de la provincia de Pichincha”***, presentada en la Universidad de las Fuerzas Armadas del Ecuador, resume que las variables que inciden en la actividad comercial, entre los agroexportadores y los pequeños productores, en cuanto a calidad, cantida, capacitaciones, innovación, tecnología y desarrolló alianzas estratégicas de encadenamientos y comercio e inversión.

La tesis permitió establecer que los agroexportadores y productores deben trabajar sincronizadamente y que los primeros fomenten la capacitación en el proceso productivo de la cadena productiva para evitar pérdidas por los estrictos controles fitosanitarios de los países a quienes exportan.

Flores (2018), realizó la investigación, **“Desempeño del subsistema de agronegocios de palta Hass peruana”**, Universidad de Buenos Aires, Grado de Maestro), presenta a continuación que: El consumidor mundial aprecia la textura, versatilidad en el consumo, fresco; identifica una estructura de organización entre el sector privado y el público, que tiene un efecto positivo en los agronegocios, como por ejemplo en la promoción comercial, en la gestión de calidad, entre otros; pero también detecta debilidades en el aprovechamiento de las ventajas comparativas como el rendimiento en la producción.

La investigación y la tecnología aplicada a la genética de la palta, traerá mayores rendimientos en los campos de cultivo; adicionalmente, los

controles fitosanitarios son muy exigentes al momento de negociar los tratados de libre comercio, pero todo es un proceso para que la palta Hass siga posicionándose en el mercado mundial.

2.2 Bases teóricas

Habiendo definido el planeamiento del problema y determinado los objetivos que precisan los fines de esta investigación, se presenta el marco teórico considerado conveniente al consultar criterios y opiniones de distintos teóricos e investigadores.

2.2.1 Variable independiente. Gestión financiera

Según Flores (2015), “se entiende por gestión financiera a la aplicación de técnicas, métodos y procedimientos, con la finalidad de medir y mejorar la rentabilidad y proyectos de una empresa”.

En ese sentido, se debe prever los recursos financieros e invertir estos en forma eficiente para el desarrollo óptimo de la empresa y la implementación de un buen adecuado sistema de control interno, que permita lograr los objetivos trazados por la empresa.

Es por ello que “la gestión financiera se centra en el análisis de cuatro tipos de decisiones gerenciales; de financiamiento, inversión, distribución de dividendos, y manejo eficiente del riesgo”. (Flores, 2015, p.9-10)

Comentario

Cuando se menciona a las decisiones de financiamiento nos preguntamos:

¿Cuál es la mejor forma de financiamiento? ¿Cuál es la mejor mezcla de fuentes de financiamiento? ¿Cuál es la mejor política de dividendos?
¿Cómo se obtendrán los fondos?

Los financiamientos pueden ser de los acreedores, de los accionistas, hay productos para financiar bajo modalidades de 36 meses pueden ser de

cuotas ordinarias, tenemos que hacer que sea de acuerdo al negocio como es el de agroexportación, en forma estacional (Volúmenes de ventas se concentran en determinados meses), porque si no afectamos nuestro capital de trabajo el cronograma de pago de los activos tiene que ser de acuerdo al giro del negocio. Para los activos fijos es recomendable trabajar con Leasing.

Con respecto a las decisiones de inversión se pregunta: ¿Cuál es el tamaño óptimo de la Empresa? ¿Qué activos deben ser adquiridos? ¿Qué activos podrían ser reducidos o eliminados? El balance general nos expresa las inversiones, financiamientos, terceros y accionistas y el Estado de Resultados la rentabilidad.

Suárez (2014), menciona que “entre las primeras obras traducidas a nuestra lengua que responden claramente a la moderna concepción de las finanzas tenemos las de James T. S. Portefiel, Alexander A. Robichek y Stewart C. Myers, la compilación hecha por Alexander A. Robicheck de la Conferencia sobre finanzas celebrada en la Universidad de Stanford en junio de 1966, y el libro de lecturas de J. Weston y D. Woods.”

En estos nuevos escenarios la función del gerente financiero ya no es solo el de obtener los recursos para la compañía, sino que se amplía a la asignación de los mismos. La rentabilidad en la industria es más difícil de mantener lo que obliga a los gerentes a ser más proactivos y buscar proyectos más rentables con equipos multidisciplinarios porque ahora las empresas compiten globalmente.

Al tratar de delimitar la concepción moderna de las finanzas, los autores Anderson, Miller y Thompson, consideran que:

El director financiero debe estar en condiciones de responder a las siguientes preguntas: ¿Cómo deben ser usados los fondos? ¿Qué tipo de rendimiento producirán? ¿Qué tipo de riesgo lleva implícito el uso de los fondos? “Éstas son, por supuesto cuestiones relativas al uso de los fondos (...) Pero el uso o utilización de los recursos financieros lleva implícita simultáneamente la consideración de las fuentes; las decisiones sobre el

aprovisionamiento de capital no pueden ser hechas con independencia de sus posibles utilidades y ambos conjuntos de decisiones deben relacionarse con el objetivo u objetivos de la firma". (p. 46)

Comentario:

En el sector agroexportador es un reto la obtención de los recursos financieros que ayudarán a la promoción y el desarrollo. La mayor parte de estos créditos fueron otorgados por las instituciones locales, cajas municipales, financieras locales, cooperativa, caja rural de ahorro y crédito y también bancos internacionales, en el caso de empresas grandes, o emitieron bonos.

Cabe indicar se empieza la siembra por primera vez los productos de espárragos, uvas, paltas arándanos el flujo de dinero que necesitan las empresas es alto, hasta que estos puedan llegar al nivel óptimo de en un período de 3 a 4 años.

Saber los rendimientos que producirán las hectáreas cultivadas de las frutas y verduras es todo un reto y algo que caracteriza al sector agroexportador que viene innovando con mucho esfuerzo para buscar el plantín más adecuado y sobre todo que pueda llegar lo más fresco a los supermercados del mundo. Por ejemplo, actualmente los agroexportadores van diversificando más por los arándanos porque el retorno de la inversión es más alto por el mayor consumo en la China y Estados Unidos y porque el producto tiene la particularidad de llegar en buenas condiciones. También se menciona a las paltas porque es un frutal que, comparados con los arándanos, uvas y espárragos, la inversión es menor y el consumo en el mundo es muy alto. Ahora el riesgo es muy alto, mencionamos al clima en primer orden, segundo las plagas que puede afectar, pero estos factores se mitigan con la diversificación en el portafolio de las empresas y se trabaja con Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA) para los temas fitosanitarios y las certificaciones que ayudan a que los procesos estén bien supervisados.

Según Córdova (2016):

En la gestión financiera de una empresa se adquiere, conserva y manipula dinero en sus diferentes modalidades o a través de sus diversas herramientas, ya que esta requiere de recursos financieros para suplir las necesidades. Para la obtención de la financiación hace uso de las tácticas financieras, involucrando recursos internos y externos para así lograr sus objetivos apropiados, elevando su eficiencia y rentabilidad.

[...]

El gerente financiero debe estar al tanto de la situación económica del país y de las tendencias de la economía mundial, al igual que la orientación del estado materia de aranceles, la disponibilidad de divisas y tasas de cambio y, en general, del cambio de esquema de desarrollo del país. (p. 3-12).

Comentario

En las empresas agroexportadoras, que tienen presencia en toda la cadena productiva, es muy importante la liquidez para cumplir las obligaciones con los proveedores para los costos directos: insumos semillas, plántones, agua, fertilizantes, agroquímicos, la mano de obra tanto para la preparación del terreno siembra labores de limpieza y los costos indirectos: como la asistencia técnica, supervisión y gastos administrativos. A esto también al agregar todo el proceso de agroexportación, pre embarque y post embarque, broker, y llegar al supermercado.

Por su parte, el gerente financiero en su entorno externo debe coordinar con las áreas de marketing para estar atento a las tendencias, las preferencias del consumidor mundial para ir planificando los cambios y disponibilidad de dinero que se va necesitar en una nueva planificación.

Tanaka (2015), en su obra nos dice:

Situación financiera, una empresa se encuentra en buena situación financiera cuando es capaz de afrontar sus obligaciones con terceros (acreedores) de una manera eficiente (minimizando costo). La situación financiera está compuesta por la liquidez y el endeudamiento, una empresa está en una buena situación financiera, no tendrá problemas de sus obligaciones de corto plazo (corriente) y tendrá altas probabilidades de conseguir financiamiento en el momento que lo desee.

[...]

Situación económica, compuesta por el análisis de la utilidad y la rentabilidad de la empresa. Una empresa está en una buena situación

económica cuando ha generado beneficios, utilidades y ha realizado buenas inversiones (rentables). (p. 149-152).

Comentario

El sector agroexportador tiene que saber aprovechar las condiciones climáticas, debido a que en el desierto se genera un verdadero invernadero a consecuencia de la corriente de Humboldt y es allí donde se producen las frutas y hortalizas, pero con mucha investigación e innovación para generar rentabilidad y un buen flujo de caja, también es expuesto a fenómenos climatológicos, estos riesgos lo van reduciendo con la diversificación de los productos. Los cultivos como los espárragos y la uva, tienen un retorno más rápido de la inversión en 03 años. En el caso de los arándanos, en un inicio la inversión es más fuerte pero más adelante los flujos que va generar son más rentables.

Sin embargo, este sector agroexportador sigue creciendo y esto podemos apreciarlo en las utilidades que reflejan las altas inversiones realizadas. Las empresas cumplen sus objetivos cuando los volúmenes han estado dentro de la meta, y va ayudar a obtener buenas utilidades sobre todo saber en qué momento llevar los productos a la exportación ya que llamamos ventanas, o la contraestación, al período donde Perú aprovecha llevar los productos cuando los países del hemisferio norte ya no tienen stock, y de esta manera obtener buenos precios.

Chu (2009), nos señala que “cuando buscamos definir la gestión financiera hay que tomar en cuenta el equilibrio que debe existir entre las variables: El riesgo, la rentabilidad, la liquidez y la creación de valor”. (p. 14)

Comentario

El riesgo en la agroindustria tiene mucha importancia por los fenómenos como “El Niño Costero”, este riesgo algunas empresas lo mitigan contratando seguros que aparentemente parecen caros, pero cuando sucede uno se afirma “que útil es”.

La sostenibilidad y la competitividad son muy importantes y van con un crecimiento diversificado. En el fenómeno del niño 2015 hubo un decremento de la productividad de algunos cultivos. El estrés de las plantas tiene un impacto en el número de kilogramos cosechados

2.2.1.1 Nivel de inversión

De acuerdo al nivel de inversión, Tong (2006) señala que la “inversión” la entendemos como un desembolso, para obtener beneficios por muchos años. Por ende, estos hechos se caracterizan porque los costos y beneficios relacionados con los proyectos se presenten en espacios de tiempo distantes entre sí. Los agroexportadores construyen sus plantas de paking donde están las áreas de frío donde van a producir durante unos 10 años o 20 años en el futuro. Por lo tanto, el principio de valor del dinero en el tiempo, adquiere una importancia notable y no podemos prescindir de él al análisis las decisiones de inversión.

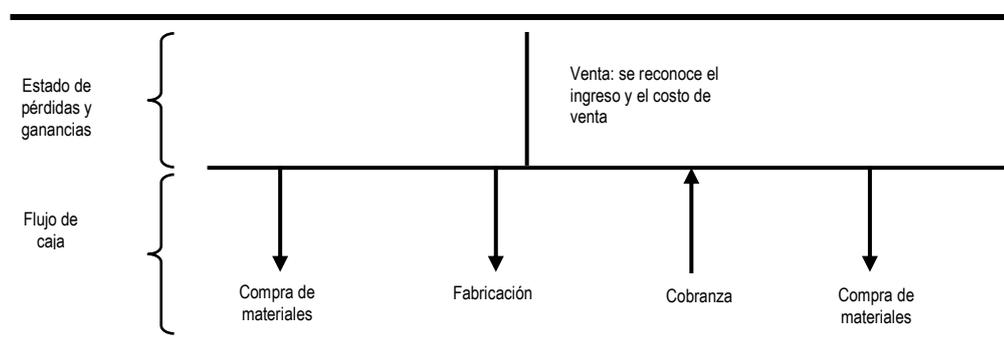


Figura 1. Flujo de caja vs pérdidas y ganancias.

Fuente: Tong, (2013, p.114).

En la parte superior de la Figura 1 se expresa lo que ocurre en el Estado de Pérdidas y Ganancias, en la parte inferior, se destaca el Flujo de Caja que muestra la compra de materiales en primer lugar, lo cual genera salida de efectivo. En el proceso de fabricación, se contrata personal, se pagan materiales indirectos, se alquilan espacios si no son propios, se compran máquinas, etcétera, lo cual significa desembolsos de dinero que afectan al flujo de caja. Estos montos acumulados se reflejan en las cuentas de inventarios, dentro del balance. Sin embargo, en el estado de pérdidas y ganancias “no pasa nada” hasta que la entrega del producto al cliente se produce y es en ese momento cuando se reconoce la venta (ingreso) y el costo de ventas (gasto). Notemos, además, que, si se vende a crédito, no se produce ninguna entrada de efectivo. La entrada de efectivo se va a

producir en el momento de la cobranza. Luego se cierra el ciclo de efectivo y se empieza, de nuevo, con la compra de materiales, etcétera.

[...]

Suele suceder, en este proceso, que las empresas tienen altas utilidades en un periodo y muy poco efectivo disponible, debido a que han utilizado el dinero en inventarios, cuentas por cobrar o activos fijos. Las operaciones de la empresa producen utilidades, pero tienen poca liquidez (efectivo), mencionamos que un elemento clave en el concepto del valor del dinero en el tiempo es la oportunidad de inversión (por ejemplo, ahorrar en un banco). Pero, para invertir, se necesita efectivo. Son los flujos de efectivo los que pueden ser colocados en alternativas de inversión. Por ello, en las decisiones de inversión, los costos y beneficios se expresan por desembolsos (salidas) y entradas de efectivo. Es decir, lo que interesa son los flujos de caja. (Tong, 2013, p.114)

Comentario

Una de las grandes inversiones que se tiene que hacer es en sistemas de transvase de aguas de la cuenta oriental hacia la cuenta occidental, de esta se podrían irrigar vastas zonas no cultivadas en el presente y que podrían dar un gran impulso a las agroexportaciones, y como efecto las empresas del norte podrían hacer sus proyectos de inversión en irrigaciones para mejorar su productividad.

De otra parte, la Empresa Damper ha desembolsado dinero en la automatización de sus procesos, hoy cuenta con controles de Fito sanidad agrícola con tecnología móvil, también para los controles de pozos de agua en los campos. También ha adquirido diversas máquinas para el envasado como son máquinas automáticas peladoras, clasificadoras de espárrago blanco, de igual manera máquinas automáticas de armado, pesado y empacado de espárrago, y una línea de producción de envasado automático de salsas en envases flexibles.

La inversión es muy importante ya que el sector agroexportador tiene que competir en mercados muy exigentes como son Estados Unidos, Europa, Japón, y últimamente la China. Un ejemplo que hay que mencionar es el caso de la variedad de la uva red *globe*, en un inicio los consumidores chinos para año nuevo lo consumían con pepas, pero luego exigían que la uva no tenga pepas entonces los agroexportadores comenzaron a invertir en investigación de la genética para que el producto no tenga pepas

porque es un mercado muy consumidor y con ingresos que quieren calidad.

También la inversión es por una agricultura de precisión con Drones que pueda ayudar en la siembra en la cosecha para determinar plagas, nivel de humedad del suelo entre otros.

El valor actual neto (VAN) un indicador muy importante para la toma de decisiones cuando se hace proyectos de inversión y más cuando los ciclos de las frutas y hortalizas llegan a tener más de 10 años.

Beltrán y Cueva (2018), afirman que:

El valor actual neto (VAN), también conocido como el valor presente neto (VPN), es: el valor actual de los flujos de caja que genera el proyecto, (...) La tasa con la que se descuenta el VAN representa el costo de oportunidad del capital (COK), que es la rentabilidad que estaría ganando el dinero de utilizarlo en la mejor alternativa de inversión. El COK representa, en cierta medida, un costo adicional a cualquier proyecto (que no se encuentra incluido en el flujo de caja) pues castiga (disminuye) los ingresos y los costos futuros de acuerdo con el tiempo que tiene que transcurrir para que se hagan efectivos, (...). En términos matemáticos, el valor actual neto se define como la diferencia entre la sumatoria del valor actual de los ingresos y la sumatoria del valor actual de los costos (hallados utilizando el COK), menos la inversión realizada en el periodo 0. De esta manera, la representación matemática es la siguiente:

$$VAN = \sum_{t=0}^n \frac{Y_t}{(1+i)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{C_t}{(1+i)^t} - I_0 = \sum_{t=0}^n \frac{Y_t - C_t}{(1+i)^t} - I_0$$

$$VAN = \sum_{t=0}^n \frac{FC_t}{(1+i)^t}$$

Donde:

- Y_t : Ingresos del periodo (t)
- C_t : Costos del periodo (t)
- FC_t : Flujo de caja del periodo (t).
- i : Tasa de descuento (tasa de interés o costo de oportunidad del capital)
- I_0 : Inversión en el periodo 0.
- n : Vida útil del proyecto. (p. 294).

Comentario

El costo de oportunidad del capital (COK) es muy importante para las entidades financieras, también es definido como la tasa de libre de riesgo más la correspondiente prima por riesgo del proyecto. Estas entidades ya manejan un COK por sectores económicos.

Igualmente, para la interpretación del VAN y el criterio de decisión donde los inversionistas dirán si es viable o no viable el proyecto Beltrán y Cueva (2018). Afirman:

Una vez obtenido el flujo de caja del proyecto (ingresos y costos), se puede calcular el VAN utilizando dicho flujo. La realización o no de un proyecto dependerá del valor que este obtenga. Así, un proyecto debe ser aceptado cuando su VAN sea mayor que cero y debe ser rechazado cuando esté por debajo de ese valor. Los intervalos relevantes que puede tomar este indicador son los siguientes:

- a) **VAN > 0.** Si el VAN es mayor que cero, es recomendable realizar la inversión en el proyecto analizado. Un valor mayor que cero indica que se obtendrá una ganancia respecto a la inversión en la mejor alternativa que tiene el mencionado proyecto.
- b) **VAN = 0.** Si el valor actual neto es igual a cero, para el inversionista es indiferente realizar el proyecto u optar por la mejor alternativa.
- c) **VAN < 0.** Si el valor actual neto es menor que cero, el proyecto no resultará mejor que su alternativa, por lo que el inversionista deberá decidir no llevarlo a cabo. (p. 294)

Estos criterios de inversión son muy importantes porque además deducimos cuando el Van es mayor a (0) la TIR es mayor que el (i), de igual manera cuando el Van es menor que (0) la TIR es menor que (i) y cuando el Van es igual a cero la TIR es igual a (i).

Tipos de VAN

Existen dos tipos de flujo de caja, el económico y el financiero. A partir de los mismos, podemos calcular dos tipos:

- a) El valor actual neto económico
- b) El valor actual neto financiero

Valor actual neto económico

Este indicador conocido también como, el valor presente neto económico mide la rentabilidad del proyecto al actualizar los valores a valor actual con la tasa de descuento o factor de actualización. Este indicador sirve para saber cuánto más podría ganar el inversionista. (Beltrán y Cueva, 2018, p. 297).

Valor actual neto financiero

De acuerdo a Beltrán y Cueva (2018), afirman que:

La evaluación financiera mide el valor del proyecto para los accionistas, tomando en cuenta las modalidades de obtención y pago de los préstamos otorgados por las entidades bancarias o los proveedores. Considerando la distribución de los dividendos al final de la vida útil del proyecto, solo si el inversionista no pide ningún préstamo, el valor actual económico será igual al financiero. De lo contrario (cuando el inversionista recurre a capital prestado), serán diferentes, porque además de pagar el préstamo existirán gastos financieros que deben ser tomados en cuenta en la elaboración del flujo de caja.

El valor actual neto financiero (valor presente neto financiero) se define como la sumatoria del valor actualizado de los flujos netos financieros del proyecto durante los años de vida útil, dada una tasa de descuento específica. (p.297).

Ventajas y desventajas del VAN

Utilizar el valor actual neto como índice de rentabilidad para analizar un proyecto brinda ciertas ventajas: El Valor actual neto es un indicador que mide el valor del dinero en el tiempo; es decir, considera el costo de oportunidad del capital del inversionista.

Pero este indicador tiene algunas desventajas:

- a) Para su aplicación es preciso contar con la tasa de descuento: el costo de oportunidad del capital del inversionista. El problema radica en que el inversionista no necesariamente cuenta con toda la información necesaria del mercado para realizar un cálculo preciso del costo de oportunidad. Por lo tanto, puede considerar uno que no representa realmente su mejor alternativa.,
- b) Otro problema del Valor actual neto está ligado a su interpretación. El Valor actual neto no es una tasa sino un valor absoluto.

Criterio de decisión de la TIR

Sobre los criterios de decisión de la TIR, Beltrán y Cueva (2018), señalan que:

El criterio de decisión para la TIR consiste en aceptar un proyecto cuando este tenga una TIR mayor que el costo de oportunidad del capital (COK); es decir, cuando la rentabilidad que obtenga el capital en el proyecto sea

mayor que la ofrecida por la mejor alternativa. De manera similar al caso del VAN, tenemos tres resultados relevantes.

$TIR > COK$. Si la tasa interna de retorno es mayor que el costo de oportunidad del capital, el rendimiento sobre el capital que el proyecto genera es superior al mínimo aceptable para su realización. Entonces, el proyecto debería ser aceptado.

$TIR = COK$. Si la TIR es igual al costo de oportunidad del capital, el rendimiento sobre el capital que el proyecto genera es igual al interés que recibiría al invertir dicho capital en la mejor alternativa. Por lo tanto, para el inversionista es indiferente entre invertir en el proyecto o en la mejor alternativa de inversión, pues ambos le generan igual rentabilidad.

$TIR < COK$. Si la TIR es menor que el costo de oportunidad del capital, el proyecto se rechaza pues su rendimiento es menor que el de la mejor alternativa posible. (p. 311)

Comentario

Todos estos conceptos nos ayudan a tomar decisiones; no obstante, estos criterios no siempre coinciden por lo tanto siempre se analizan conjuntamente.

Recordemos las características del VPN que hacen que este funcione:

- Se utilizan flujos de caja para expresar los costos y beneficios del proyecto (no las utilidades contables del Estado de resultados y ganancias), ya que es el efectivo del que se dispone el que puede ser invertido en otras oportunidades de inversión. Recuerde que se puede presentar situaciones en las que se tienen altas cifras de utilidades y muy poco efectivo disponible.
- Se toman en cuenta todos los flujos de efectivo generados durante la vida del proyecto.
- Se considera el valor del dinero en el tiempo, al descontar los flujos de caja con el correspondiente costo de oportunidad de capital.

Estas herramientas financieras como el VAN y la TIR ayudan mucho al inversionista donde tiene que analizar todo el entorno de determinado producto como por ejemplo en el caso de los espárragos, ver los rendimientos y precios de los últimos 10 años, rendimiento por Tm/Ha, Precio Chacra (US /TM), la producción mundial de; posteriormente, saber el porcentaje de destino de los espárragos por tipo de producto (Fresco, Congelado, En Conserva). También averiguar las plantas procesadoras y

su capacidad instalada, la modalidad de comercialización, la exportación peruana por tipo de producto a Valor FOB, y las exportaciones peruanas por tipo de producto en Volumen TM, como también saber el porcentaje de exportación por país destino y algo muy importante la evolución de los precios FOB (US por Kg).

Sabiendo el entorno se hace la evaluación financiera, como el alquiler del terreno (ha/año), la cantidad de hectáreas, precios merma, mantenimiento por hectárea, impuesto a la renta, costo de oportunidad, los costos de producción (como es el de los almácigos) y los costos de la primera y segunda campaña.

Con estas variables podemos calcular el VAN y la TIR porque tenemos ingresos y egresos, que normalmente en la producción de espárragos se hace hasta 10 años y donde aplicando los principios vamos a llevar a actualizar los montos futuros a valor presente, en el cual si el Valor Presente Neto es positivo se implementa la inversión.

2.2.1.2 Capital de trabajo

Sobre este término Court (2012), señala que:

La planificación financiera a corto plazo, es decir, la que se realiza para un periodo máximo de un año, se ocupa directamente de los activos y pasivos operativos a corto plazo, que se espera sean convertibles en efectivo en dicho plazo.

[...]

Las partidas de activos operativos más importantes son: Las cuentas por cobrar o clientes, Existencias o inventarios, Tesorería y títulos negociables. Las partidas de pasivos operativos más importantes son: Cuentas pendientes de pago o proveedores (pasivos no financieros) Préstamos recibidos de entidades financieras a corto plazo, (...).

[...]

Definición de capital de trabajo de acuerdo con Weston y Brigham (1994), el capital de trabajo Neto se define como “la diferencia entre activos corrientes y pasivos corrientes de una empresa. En su versión tradicional, es la inversión de una empresa en activos a corto plazo, de tal forma que está compuesto por: efectivo, valores negociables, clientes e inventarios. (p 183)

Comentario

Lo importante en el capital de trabajo es que va influir en el proceso productivo de las empresas agroexportadoras, se tiene que considerar que manteniendo un activo circulante en mayor proporción que el activo fijo este activo tiene que ser lo más eficiente. Se tiene presente que, al manejar volúmenes altos de inventarios, la necesidad del capital de trabajo tiene que estar bien detallado. Hay que evitar tener excesos de activos corrientes porque esto genera pérdida de la rentabilidad, todo el manejo se tiene que tener una estrategia empresarial.

Stickney, Weil, Schipper, Francis y Avolio (2012), desde su punto de vista nos afirman:

Anteriormente se presentó la distinción entre Activos y Pasivos Corrientes, Activos y Pasivos no Corrientes. La distinción entre corriente no corriente se refiere a si una empresa convertirá un activo en efectivo, si lo utilizará o venderá dentro de un ciclo de operaciones y si una empresa pagará o, de lo contrario, liquidará un pasivo dentro de un ciclo de operaciones. Debido a que el ciclo de operaciones de la mayoría de las empresas es de un año o menos, un año es el corte convencional para distinguir un Activo o Pasivo Corriente de un Activo o Pasivo no Corriente.

[...]

El capital de trabajo y la razón corriente proporcionan información sobre la liquidez, es decir, la capacidad de la empresa para cumplir con las obligaciones a corto plazo a medida que el plazo de estas vence. (p. 365)

Comentario

Contar con liquidez en una empresa agroexportadora ayuda a cumplir las obligaciones, tener capacidad de generar flujos de dinero para ser eficiente en los compromisos de pago. Es fundamental dialogar con los proveedores para que puedan dar financiamiento en el momento que se necesite. Las empresas cuando realizan su exportación normalmente les pagan a más de 90 días, entonces el gerente financiero tiene que estirar al máximo cada dólar y hacer coincidir los ciclos de pago con los de cobro. Se puede trabajar con el *warrant*, las cartas de crédito y el *factoring*.

La planificación de los ciclos y a la diversificación de productos y clientes nos dice el ejecutivo de Camposol Jorge Ramírez que exporta a más de 50 países sin duda el capital de trabajo es pilar para la gestión financiera.

Tenemos que detallar que el capital de trabajo en la empresa Camposol es saber distribuir 100 contenedores por semana para enviar a la China a comparación con el 2017 que fue solo de 35 contenedores.

Sobre el capital de trabajo

Dumrauf (2013), señala que, el capital de trabajo es un capital que es dinámico, se desarrolla constantemente; de acuerdo a la gestión de la empresa como la adquisición de activos a medida que la firma compra activos y los aplica en el proceso productivo, a la vez que toma nuevas obligaciones y cancela las pendientes.

La dirección del capital de trabajo es una cabina de mando del gerente financiero. Como el capital de trabajo es muy dinámico, por su propia naturaleza, los responsables deben tener reflejos oportunos y tomar las decisiones muy rápidas como preguntarse “¿cuánta materia prima e insumos necesitamos para cumplir con ese pedido?” o “¿cómo vamos a financiar la compra de los insumos: con crédito de los proveedores? ¿o conviene pedir un préstamo de corto plazo y pagar al contado al proveedor?” “¿o mantenemos stocks de inventarios altos, ya que se avecina una buena coyuntura económica?”.

Políticas para el financiamiento de los activos corrientes

Cuando se decide financiar el capital de trabajo tenemos opciones de utilizar objetivos de corto plazo y largo plazo. Las empresas utilizan financiamiento bancario a corto plazo. Pero esta situación se decide porque a pesar de tener el financiamiento de los proveedores, las empresas tienen que también dar créditos a sus clientes. Lo que hay que considerar es que las deudas bancarias pueden tener un interés muy elevado y la capacidad de pago de la empresa puede deteriorarse y no podrá cumplir sus obligaciones. (Dumrauf, 2013, p. 548-550)

Comentario

Las empresas agroexportadoras tienen que tener el presupuesto para comprar plantines, un proveedor muy importante en el norte es Viveros Génesis. Los insumos para las siguientes etapas del arándano (desarrollo vegetativo, hinchamiento del botón floral, floración, cuajado, desarrollo del fruto, inicio de maduración, madurez cosecha, post cosecha).

También si faltara la liquidez un préstamo bancario a corto plazo siempre negociando las tasas de interés.

Según Burneo y Lizarzuburu (2017), el capital de trabajo denominado capital de giro o fondo de maniobra, existen diversas maneras de definirlo.

Según Gómez (2004, p.173), citado por Burneo y Lizarzuburu (2017), "el capital de trabajo puede definirse como la diferencia que se presenta entre los activos y los pasivos corrientes de la empresa". Esto quiere decir que representa el capital necesario para iniciar las operaciones, antes de recibir ingresos".

Comentario

El capital de trabajo es de gran importancia para el gerente financiero y para la empresa, permite dirigir actividades operativas sin restricciones financieras. Además, se pueden hacer los pagos de deudas y obligaciones asegurando el efectivo de la organización.

A continuación, se desarrollarán las políticas del capital de trabajo, las cuales son necesarias para el manejo adecuado de las cuentas corrientes de cualquier empresa y así obtener resultados positivos con respecto a la liquidez.

Políticas de inventarios

Las empresas deben determinar un nivel de inventarios adecuados a las circunstancias y posibilidades de la empresa, y para esto se debe considerar los siguientes hechos:

Cantidades óptimas para cubrir los pedidos de ventas, la naturaleza perecedera de los artículos, La duración del periodo del proceso

productivo, la capacidad de la planta, el indicador de capital de trabajo para financiar los inventarios, tomar las medidas necesarias ante alguna eventualidad de escases de materia prima y mano de obra, la protección contra el aumento de los precios. (Burneo y Lizarzuburu, 2017, p. 184)

Comentario

En el sector agroexportador una de las características en su competitividad, para aprovechar la contraestación que se produce cuando el hemisferio norte ya no tiene los productos para su consumo, es allí donde los exportadores peruanos aprovechan mandar los productos y la política de inventarios es muy importante porque la distribución y las cosechas tienen que coincidir con los meses respectivos para la gestión de venta.

Políticas de pago

Con relación al pago de dividendos, Bel Durán (2017) afirma que “Los beneficios, se tendrá en forma de reservas y posteriormente se distribuirá en formas de dividendos”. (Burneo y Lizarzuburu, 2017, p. 190)

Comentario

Las reservas que las empresas deciden ayuda mucho para el financiamiento y esto influye en la estructura de financiamiento de una empresa.

Política de cobranza

Es la etapa final donde se va a recuperar el capital de trabajo, y la empresa va contar con efectivo para seguir con el ciclo, es necesario hacer un seguimiento y control a las cuentas por cobrar.

Westerfield (2014), sostiene que es importante saber que “la campaña lleva el control de su periodo promedio de cobranza (PPC) en el tiempo. Si esta se dedica a una línea de negocios estacional, el PPC fluctúa durante el año, pero los aumentos inesperados en el PPC son motivos de preocupación” (p. 559). Un PPC que aumenta significa que los cobros no se están realizando a tiempo, lo cual es perjudicial para pagar obligaciones a corto plazo. (Burneo y Lizarzuburu, 2017, pp. 194-195).

Comentario

Los agroexportadores enfrentan una dificultad por la razón que cuando mandan los contenedores el pago tiene una demora de hasta 90 días todo un reto para poder seguir cubriendo los gastos que hay en la empresa, entonces se puede trabajar con los *factoring*, o las cartas de crédito.

2.2.1.3 Gestión de tesorería

Pérez (2015), afirma que:

El objetivo clave del tesorero es gestionar el movimiento de fondos de la empresa y asegurar que dispone, en cualquier circunstancia, de los fondos suficientes para hacer frente a los pagos, a un coste adecuado y limitando el riesgo de incumplir con las obligaciones contraídas. La gestión de tesorería se centra en la captación y uso eficaz y eficiente del efectivo. Para hacer frente a su exigible la empresa dispone normalmente de: Dinero disponible, las cobranzas, nueva financiación de accionistas o de terceros. (p.357)

Comentario:

Las previsiones operativas se pueden subdividir a su vez en previsiones de cobros, a partir de las previsiones de ventas, y previsiones de pagos, a partir de las previsiones de compras.

Las previsiones de ventas y cobros se determinan en función de los planes estratégicos de la compañía. La previsión de ventas es una pieza fundamental de todo el proceso.

Las previsiones de ventas se determinan en función de la mayoría de variables que afectan a la empresa; entre otras, la capacidad instalada, el precio y la fuerza de ventas, la calidad del producto, la competencia, la demanda potencial y su nivel de renta, la situación macroeconómica, tipo de producto (cíclico o no cíclico), entre otros.

Debemos desglosar las ventas según sus plazos de cobro, sin olvidar corregir la cifra por impagados y morosos, repercutiendo en el IGV.

Las previsiones de compras dependerán de las previsiones de ventas en periodos futuros y del periodo de explotación (materias primas, producción y existencias). Tanto las ventas previstas como la política de stocks determinan los planes de producción y las necesidades de abastecimiento.

Estado de flujo de efectivo

Ross, Westerfield y Jaffe (2009), afirman que “la idea básica es agrupar todos los cambios en dos categorías: actividades de financiamiento y actividades de inversión. La forma exacta difiere en sus detalles según quien prepare tal estado”. (p.45)

Como podemos apreciar, este estado de flujo de efectivo muestra el efectivo generado y utilizado en diferentes actividades por una empresa. Asimismo, este estado nos puede ayudar a determinar la capacidad de la empresa para generar el efectivo que le permita cumplir con sus obligaciones inmediatas y directas para sus proyectos de inversión y expansión. En este estado podemos utilizar diferentes políticas internas que nos ayuden a emplear de forma más eficiente los recursos de una empresa. (Ross, *et. al.*, 2009, p.203)

Comentario

El flujo de caja es solicitado por las instituciones financieras para otorgar préstamos lo que piden las instituciones es que el flujo caja este en positivo que el negocio sea viable que se tenga una buena oferta exportable que se paguen los impuestos, los gastos portuarios, las aranceles y la proyección también este la recuperación de los impuestos.

2.2.1.4 Nivel de rentabilidad

Índices de rentabilidad

Weil, Shipper, y Francis (2012), describen que:

Las ratios de rentabilidad evalúan los resultados de la gestión empresarial. Constituyen los índices más importantes porque reflejan el poder de generación de utilidades de la empresa y la capacidad de obtener un rendimiento sobre los recursos invertidos. La rentabilidad es el retorno sobre la inversión, es decir, es una relación de dos variables: cuanto se obtiene y cuanto se invierte. La variable cuanto se obtiene puede ser medida de diferentes formas: utilidad bruta, utilidad operativa, utilidad operativa después de impuestos, utilidad neta, utilidad por acción. (p.281).

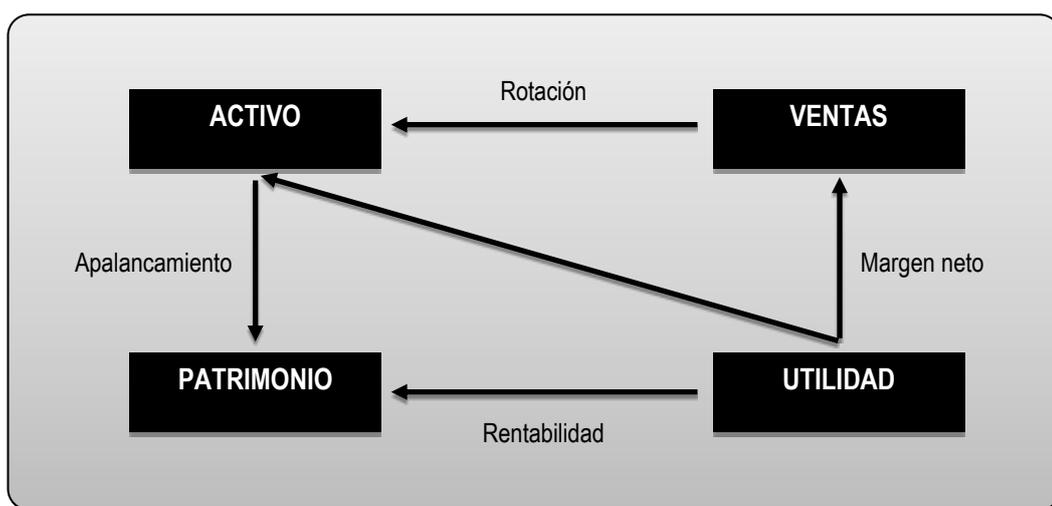


Figura 2. Análisis de rentabilidad.

Fuente: Stickney et al. (2012)

La figura 2, refleja los componentes de la rentabilidad en una empresa. Una empresa invierte en activos para generar ingresos (ventas). La relación entre las ventas y activos es denominada como la rotación de activos, mientras más grande sea esta, más se contribuye a la rentabilidad de la empresa. Sin embargo, ventas no significa utilidades, por lo que la empresa debe descontar todos sus gastos para llegar a la utilidad del negocio. La relación entre utilidad neta y ventas se denomina como margen neto. Mientras más alto sea el margen neto, mayor rentabilidad. Finalmente, las empresas para invertir en activos tienen que buscar financiamiento, ya sea de terceros como financiamiento propio. En este sentido, el monto del patrimonio estará definido por la proporción de activos financiados con recursos de los propios accionistas. La relación entre la utilidad y el activo representa la rentabilidad del activo, es decir, la rentabilidad de la empresa sin distinguir la forma en la que ha sido financiada. Asimismo, la relación entre la utilidad obtenida y el patrimonio, refleja la rentabilidad del patrimonio, la cual toma en consideración el nivel de endeudamiento con terceros asumido por la empresa.

Comentario

La mayoría de inversiones, que realizan las empresas agroexportadoras, es en grandes hectáreas como es el caso de Camposol que compró tierras en Colombia. También la empresa Virú tiene la inversión en Palmitos, de igual manera la empresa Dampier las inversiones en la diversificación de los productos que realiza. La Otra variable es cuánto obtiene, todas las empresas tienen utilidades.

Definitivamente las empresas tienen el financiamiento de los accionistas y del sistema financiero.

Principales índices de rentabilidad

a) Rentabilidad del activo

Stickney, *et. al.* (2012, p.283), señalan que:

La rentabilidad del activo permite mostrar la eficiencia en el uso de los activos de una empresa, relacionando las utilidades operativas con el monto de los activos. Al igual que la rentabilidad del patrimonio, los índices varían según el tipo de negocio y la industria en la que se encuentran. Se le llama ROA (*Return on Assets*) o ROI (*Return on Investment*) en inglés, en el caso de industrias pesadas, donde se requiere una alta inversión en capital fijo, la rentabilidad del activo resulta menor que en el caso de sectores como servicios o agroindustria, donde se requieren menores niveles de inversión en activos para generar una mayor proporción de utilidades.

$$\text{Rentabilidad del Activo (ROA)} = \frac{\text{Utilidad operativa, después de impuestos}}{\text{Activo total promedio}}$$

Comentario

En cierta forma es una medida de lo eficiente que es la empresa y nos da la idea de cuánto beneficio puede generar a partir del dinero o los recursos requeridos.

También para mejorar el indicador se puede hacer lo siguiente:

- Subir el margen vía reducción de los costos o vía incremento de precios.
- Incrementar las ventas en nuevos mercados para tener mayores ingresos

Esto es lo primero que va pedir un banco antes de decidir si presta o no dinero a una empresa, si el ROA > tipo de interés del préstamo, la empresa lo podría soportar. Pero si la empresa tiene un ROA históricamente inferior al tipo de interés del préstamo a priori sería inviable.

Stickney, *et. al.*, (2012), comentan que:

El EBITDA (utilidad antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización) es un indicador financiero que mide el desempeño operativo de la empresa, descontando gastos no operacionales como gastos financieros devengados y otros gastos que no corresponden al giro del negocio y descuento por cuentas que no significan desembolso de efectivo como amortización de intangibles y depreciación. Mediante el EBITDA se puede analizar la capacidad de generar caja por parte de la empresa considerando las cuentas del Estado de Ganancias y Pérdidas que pertenecen al negocio fundamental (*core business*) de la empresa.

El EBITDA es un indicador útil cuando se trata de comparar empresas, pues elimina distorsiones producidas por cuentas que no dependen de la marcha de estas. Cuanto mayor es el valor de este indicador, en una muestra de distintas empresas, mayor es la eficacia operativa.

Además del EBITDA se suele utilizar el EBIT (Earning Before Interests and Taxes) que es la utilidad antes de impuestos e intereses (UAI - utilidad antes de intereses e impuestos). El EBIT sirve como base para calcular el EBITDA cuando se descuenta la amortización y la depreciación del periodo. (p.276)

Para el cálculo del EBITDA se debe considerar:

$$\text{EBIT} + \text{Depreciación} + \text{Amortización} = \text{EBITDA.}$$

Comentario

La evolución del EBITDA en la empresa Camposol fue:

Año	2013	2014	2015	2016
Ebitda	23.5	19.7	34.7	76.5

El 2016 EBITDA fue mayor en 121% que el 2015.

El resultado del 2016 significa por el volumen más alto de los arándanos. Los resultados del 2015 reflejan el incremento de los volúmenes de ventas y los precios más altos de los arándanos y también la reducción significativa de los gastos de administración en (13.2%) y de la expansión de ventas (19.1%).

Los resultados del 2014 reflejan grandes volúmenes de palta y de uvas y precios altos de los mangos.

Los resultados del 2013 seguimos con grandes volúmenes de palta y arándanos.

2.2.1.5 Estructura de costos y precios

Estructura de costos de producción

Chambergo (2016, pp. 25-26), describe que entre los componentes del costo agrícola se encuentran:

Costos directos

- Mano de obra, semillas cuidadas del cultivo, fertilizantes cosecha, recolección transporte.

Costos indirectos

- Supervisión asesoría técnica depreciación de maquinaria plagas.

Costos de infraestructura productiva

- Recursos tierra, personal técnico especializado mantenimiento de edificios, alambrados, herramientas, animales de trabajo, energía, vehículos, seguros, conservación oficina de campo, telefonía de campo.

Bases de distribución del costo

- Hectáreas de terreno tiempo de trabajo

Utilidad de costeo

- Lote agrícola línea de producto centro de costos productos agrícola.

Unidad de medida

- Horas hombre horas máquina hectárea cantidad.

Comentario

Para la aplicación de una estructura de costos agrícolas es necesario que la información sea detallada para la planificación, organización, dirección y control de los costos, también oportuna y de mucha confiabilidad y consistente para la gerencia. Cabe indicar que el recurso del agua es muy importante para la actividad agrícola. Otro aspecto es la parte financiera, en que la empresa pequeña si tiene dificultades en relación a las grandes empresas que tienen mayor capacidad de negociación. La mano de obra es escasa y se necesita para el cultivo siembra y cosecha circunstancias que hay que saber prever para las campañas Agrícolas.

Costos de industrialización y comercialización internacional

Hernández (2013), señala que estos representan todos aquellos gastos en los que incurre una compañía para llevar a cabo los trámites de una exportación. Los costos varían en función a los términos negociados (*Incoterms*) y los pasos que éstos involucren.

Es indispensable determinar el costo del producto y para ello, los *Incoterms* juegan un rol fundamental. Además, se deben considerar otros costos, como los de envases y embalajes de la mercadería, vistos buenos, el medio de transporte pactado, si se tomará seguro para la carga, si al ingresar la mercadería tendrá algún beneficio de tipo arancelario, entre otros detalles más.

El precio de la exportación

Es el valor monetario requerido al comprador a cambio de la entrega en venta de un bien o servicio exportado. Es indispensable que al fijar un precio de exportación se incluyan todos los factores que permitirán no solo producir el bien o servicio, sino también el entregarlo al cliente hasta donde se haya acordado.

Es importante fijar el precio de exportación de un bien o servicio, ya que este es la base para determinar la rentabilidad del negocio y la sostenibilidad de la empresa a largo plazo. Es muy importante tener un

gran poder de negociación para cerrar precios que proporcionen interesantes márgenes de ganancia a las empresas exportadoras; adicionalmente hay que ser competitivos y obtener menores costos sin mermar la calidad de los productos o servicios comercializados. (Hernández, 2013, p 57)

Cálculo del precio de venta de exportación

Para establecer el precio real de un producto de exportación, básicamente se deben considerar los costos de producción, costos administrativos, de comercialización y financieros, así como los costos de exportación. Dependiendo del país de exportación, los derechos de esta actividad (en el Perú no se cobran), los beneficios que otorga el Estado (si el país exportador cuenta con ello) y la utilidad. Por lo tanto, es importante tener siempre presente:

1. Separar los costos de acuerdo a su grado de incidencia en el producto final. La forma más fácil de clasificarlos es mediante costos fijos y variables; los costos fijos son los que no sufren variación dentro de un rango de producción; los costos variables son aquellos que, como su nombre lo indica, varían o fluctúan en relación directa a las unidades producidas. Al seleccionar los costos de esta forma podremos, a su vez, manejar de mejor manera los costos involucrados, que son:
 - a. Materia prima directa (MP): Conformado por todos los costos de los materiales básicos y de valor más importante en la fabricación de un bien, puede identificarse y relacionarse directamente con el producto.
 - b. Mano de obra directa (MOD): Es el costo del personal directamente involucrado en la manufactura del bien.
 - c. Costos indirectos de fabricación (CIF): Pertenecen a ellos todos los costos que no son materia prima ni mano de obra directa, pero que guardan relación con la producción del bien. Además, es difícil darles un valor unitario o asociarlos a los productos unitarios, haciéndose más sencillo vincularlos a los lotes de

productos o a secuencias de producción específica.
(Hernández, 2013, p.57)

Costos de industrialización y comercialización internacional, se debe identificar también los costos de exportación, que son, dependiendo el caso:

- a. Directos: Son todos los vinculados directamente a la exportación del producto, entre los principales se considera a los envíos de muestras, envases, embalajes, etiquetas, rótulos, marcas, folletos, almacenajes, seguro, transporte interno hasta el puerto de salida y gastos de aduana de salida.
 - b. Indirectos: Entre ellos se puede considerar a los gastos de servicios del agente de aduanas, gastos bancarios, gastos de despacho y puerto de carga y descarga, entre otros.
2. Además, se deben establecer los costos de gestión:
 - a. Administrativos: Personal no perteneciente al área de producción, gastos de mantenimiento de oficina, depreciación de activos y otros más.
 - b. Comercialización: Costo del personal de ventas, costos en publicidad, promoción, distribución, entre otros.
 3. Debemos identificar los costos financieros, pues ellos involucran los intereses por prefinanciación y financiación de las exportaciones.
 4. Se tienen que ubicar los beneficios otorgados a la exportación y los aranceles de importación del país de destino, así como cualquier tipo de beneficio arancelario a la llegada de la mercadería a destino, como, por ejemplo, el otorgamiento de preferencias arancelarias.
 5. Establecer el margen de utilidad que se fijará en base a los objetivos planteados por la empresa. Esta puede ser un monto específico o un porcentaje del costo unitario o del lote a ser exportado. (Hernández, 2013, pp. 60-61)

Comentario

La cotización internacional es un factor fundamental en la oferta, el precio de la final dependerá de la negociación global. Los exportadores explicaran la calidad de los productos saludables con sus certificaciones respectivas y la eficiencia al atender sus productos con sus órdenes de compra respectivas, la experiencia en el negocio su profesionalismo y el soporte financiero que cuenta la empresa.

Es muy importante saber los volúmenes que se van a vender durante el proceso de la negociación.

Tabla 6.
Costos de exportación.

PRECIO AL CONTADO	COSTOS DE PRODUCCIÓN MÁS MARGEN DE UTILIDAD
Comisión del agente	
Transporte en el interior del país	
Gastos de despacho de aduana	
Gastos de carga de estiba	
Precio FOB, FCA	Puerto de embarque o punto convenido de salida
Transporte principal	
Precio CFR, CPT	Lugar convenido de destino de la mercadería en el extranjero
Seguro de transporte internacional	
Precio CIF	Puerto o lugar de destino en el país extranjero
Costos de desembarque	
Aranceles en el país de destino	
Costos de almacenaje en el periodo de nacionalización	
Costos de transporte de aduana al punto de destino	
Precio DD	Mercancía entregada libre de derechos en un punto destino en el país cliente.

Precios de acuerdo a la modalidad de transporte

Fuente: MINCETUR (Año, p. 81)

Se detallan en forma ordenada toda la estructura de los costos de exportación en que puede incurrir una empresa agroexportadora.

2.2.2 Variable Dependiente. Cadena productiva sostenible agroexportadora

Franco, Macedo, Sánchez, y Villanueva (2007), nos dicen:

El principal antecedente de este enfoque lo constituye el modelo de Cadena de valor (Porter, 1985, Cit. En Franco *et. al*, 2007), que se consolidó como una herramienta de análisis estratégico del conjunto de actividades secuenciales de creación de valor dentro de una empresa.

Las cadenas productivas sirven para describir a todos los participantes en una actividad económica, donde diferentes empresas se relacionan para convertir insumos en un producto terminado y entregárselo a los consumidores finales (Lundy y otros, 2003, Cit. En Franco *et. al*, 2007).

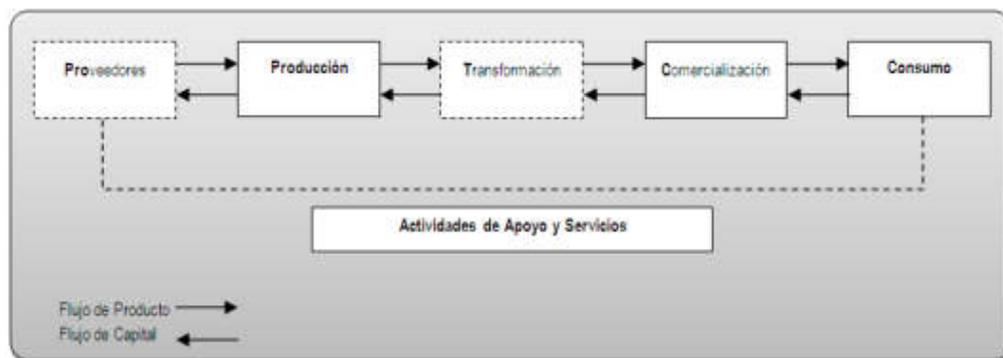


Figura 3. Esquema general de una cadena productiva.

Fuente: Franco, Macedo, Sánchez, y Villanueva (2007)

En la Figura 3, se muestra la representación de una cadena productiva, donde los eslabones con línea punteada reflejan la posibilidad de presentarse o no en la cadena, de un producto en particular. (p.30)

Franco, *et. al.*, (2007), nos describen que:

De acuerdo con Lazzarini y otros (2001), las principales contribuciones, o fuentes de valor, del enfoque de cadenas de aprovisionamiento para el estudio de la colaboración interempresarial son las siguientes:

- Optimización de la producción y operaciones. Los modelos de gestión de la cadena de aprovisionamiento están relacionados con la coordinación y alineamiento de todas las actividades asociadas con el flujo y transporte de productos, desde los insumos hasta el consumidor final, más los flujos simultáneos de información y flujos financieros. Los modelos de optimización de la cadena de aprovisionamiento especifican cómo el administrador de la cadena puede maximizar el desempeño de esta mediante la elección óptima de un conjunto de variables relacionadas con la producción, tales como el número de etapas en la

cadena, los niveles de inventario, la diferenciación del producto, entre otras.

- Reducción de los costos de transacción. Los costos de transacción en un sistema económico de mercado incluyen los costos anteriores al contrato (costos de búsqueda, costos de negociación y costos de contratación), así como los costos posteriores al contrato (costos de monitoreo y costos de ejecución). (pp.30-31)

Comentario

Las cadenas productivas nos brindan una visión integral de todos los actores que intervienen en el proceso de un producto, en este caso es el de frutas y hortalizas en la Región La Libertad. En la situación que estamos ahora, donde los comercios son globales, debemos analizar la cadena integral para saber dónde hay puntos críticos y darle solución. Este análisis permite como el Estado, el sector privado, la universidad como están. Aplicar un análisis de cadena es muy importante también por los volúmenes que se manejan en el sector agroexportador donde tiene que haber mucha relación para optimizar los procedimientos.

De acuerdo a Vergaray (2013), al referirse a cadenas de producción de frutas y hortalizas define:

Las cadenas productivas son un conjunto de agentes económicos interrelacionados por el mercado desde la provisión de insumos, producción, transformación y comercialización hasta el consumidor final.

Cuando estos agentes económicos están articulados en términos de tecnología, financiamiento y capital bajo condiciones de cooperación y equidad, entonces nos encontramos frente a una cadena productiva competitiva capaz de responder rápidamente a los cambios que ocurran en el mercado internacional, transfiriendo información desde el consumidor último eslabón de la cadena hasta el mismo predio del productor agropecuario. (p.7)

Proceso de formación de las cadenas productivas

Según Vergaray (2013, p.8), para la formación de una cadena se tiene en consideración las siguientes etapas:

1. **Análisis de la cadena.** Para la integración de los agentes y hacer frente a los problemas de interés común, se tiene que realizar las siguientes actividades: Definición de la estructura de la cadena productiva (Por ejemplo: productor, acopiador rural, mayorista, hasta el consumidor). Definición del funcionamiento, roles de los actores.

- 2. Establecer diálogos para la acción.** Los agentes económicos deberán desarrollar un diálogo franco y abierto para establecer la competitividad con equidad a través de los siguientes pasos:
- Consultas Institucionales, entre los entes privados y estatales.
 - Mesas de diálogo, entre los representantes de las instituciones involucradas.
 - Mesas de concertación, en las cuales se van a definir la suscripción de Acuerdos, Convenios, Contratos, etcétera. entre las instituciones involucradas.

Principales ventajas de la integración en una cadena productiva

Vergaray (2013, p.10), añade que:

El fortalecimiento de las instituciones participantes en los acuerdos, obtendrán mayor rentabilidad en la producción obteniendo mejores precios y reduciendo los costos (Economía en escalas).

- Disminución del riesgo, riesgo compartido
- Facilidad en el acceso a los insumos. Mejorar calidad y mayor productividad. Acceso a fuentes de financiamiento y créditos. Acceso a información de mercados.
- Mayor acceso a tecnologías de punta.
- Mejor aprovechamiento de la mano de obra familiar.
- Capacitación y asistencia técnica.
- Inclusión directa de poblaciones débiles
- Incrementa los conocimientos técnicos y administrativos de los involucrados (mejora la capacidad de gestión).
- Mejora las condiciones de vida y el nivel cultural de los integrantes,
- Facilidad al procesador de conseguir volúmenes significativos de materia prima.

Principales dificultades

Entre las principales dificultades a encontrar Vergaray (2013, p.11), indica que:

- Poca credibilidad y confianza de los agricultores.
- Falta de titularidad de los predios.
- Áreas dispersas y pequeñas.
- Ninguna capacidad crediticia.
- Bajo nivel cultural (escasos conocimientos).
- Infraestructura vial muy limitada.
- Escasos conocimientos técnicos.

Modelo 1

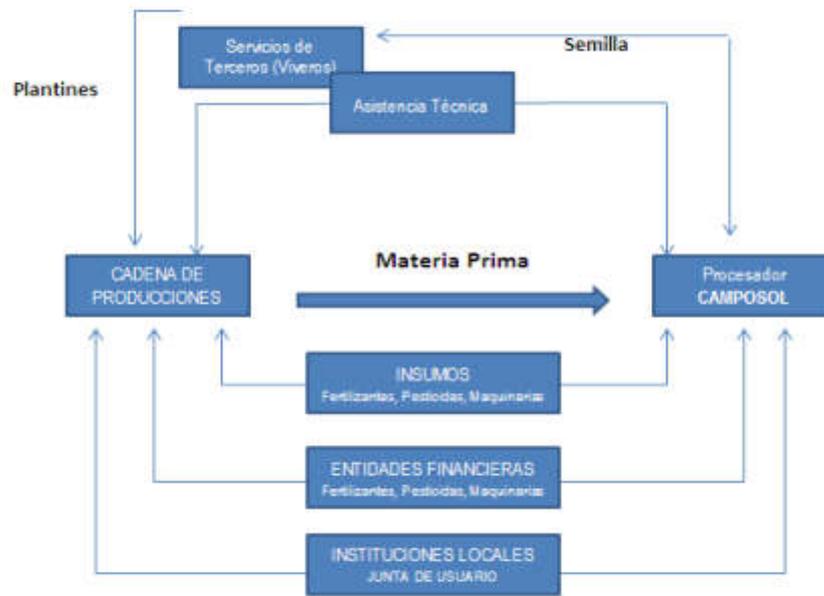


Figura 4. Flujo de cadenas productivas.

Fuente: Vergaray (2013, p.12)

Modelo 2

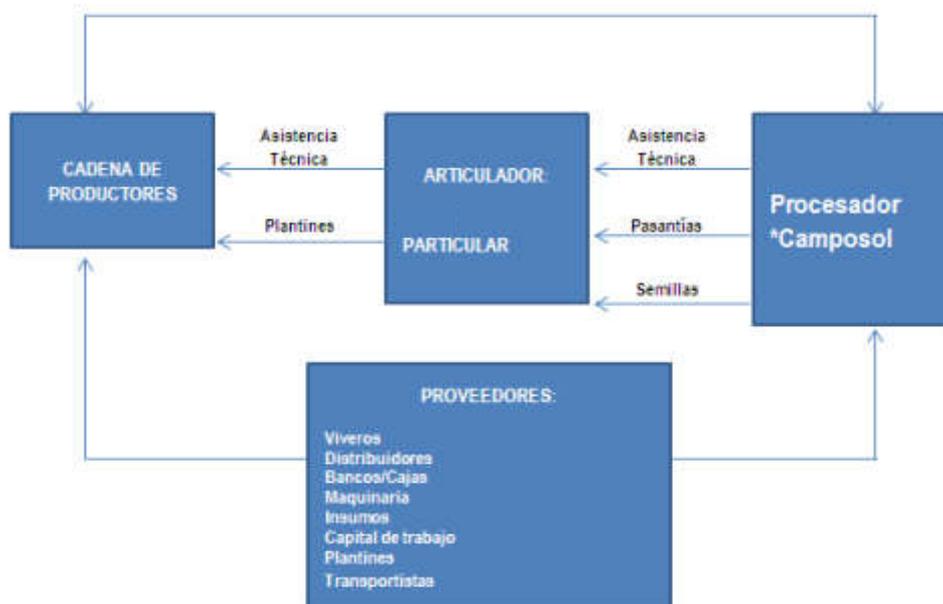


Figura 5. Venta de materia prima.

Fuente: Vergaray (2013, p. 12)

Incentivos

Otorgados por el gobierno (2002), que favorecen al sector agroexportador Ley N° 27360 dentro de los cuales se encuentran:

- (a) El drawback que a 2015 estuvo al 5% del valor FOB,
- (b) El pago de un 15% (no 30%) por impuesto a la renta,
- (c) Las pérdidas pueden ser amortizadas en 4 años y los dividendos exonerados de impuestos y adicionalmente
- (d) Se puede solicitar la devolución del impuesto general a las ventas (IGV) debido a que las exportaciones no cargan impuestos y también se goza de un arancel cero para la importación de equipos.

Controles Fitosanitarios en los productos de exportación

- Este permite mejor gestión para lograr acceso en países potenciales.

Normativos Ley de promoción agraria N° 27360

- Mayor estabilidad jurídica para el desarrollo de la producción e inversiones, y

De mercado

- Énfasis en calidad del producto exportado y rapidez de respuesta ante incidentes en la exportación.

Innovación

Para que el sector agroexportador sea competitivo globalmente, éste debe mantener un proceso permanente de mejora continua y a su vez generar ventajas competitivas diferentes y difíciles de copiar, enfocándose en mejoras de calidad, desarrollo de nuevos productos con un mayor valor agregado, incremento de la productividad y la reducción paulatina de costos con el objetivo de alcanzar mejores rentabilidades.

Dalessio (2017) describe con respecto a la cadena productiva:

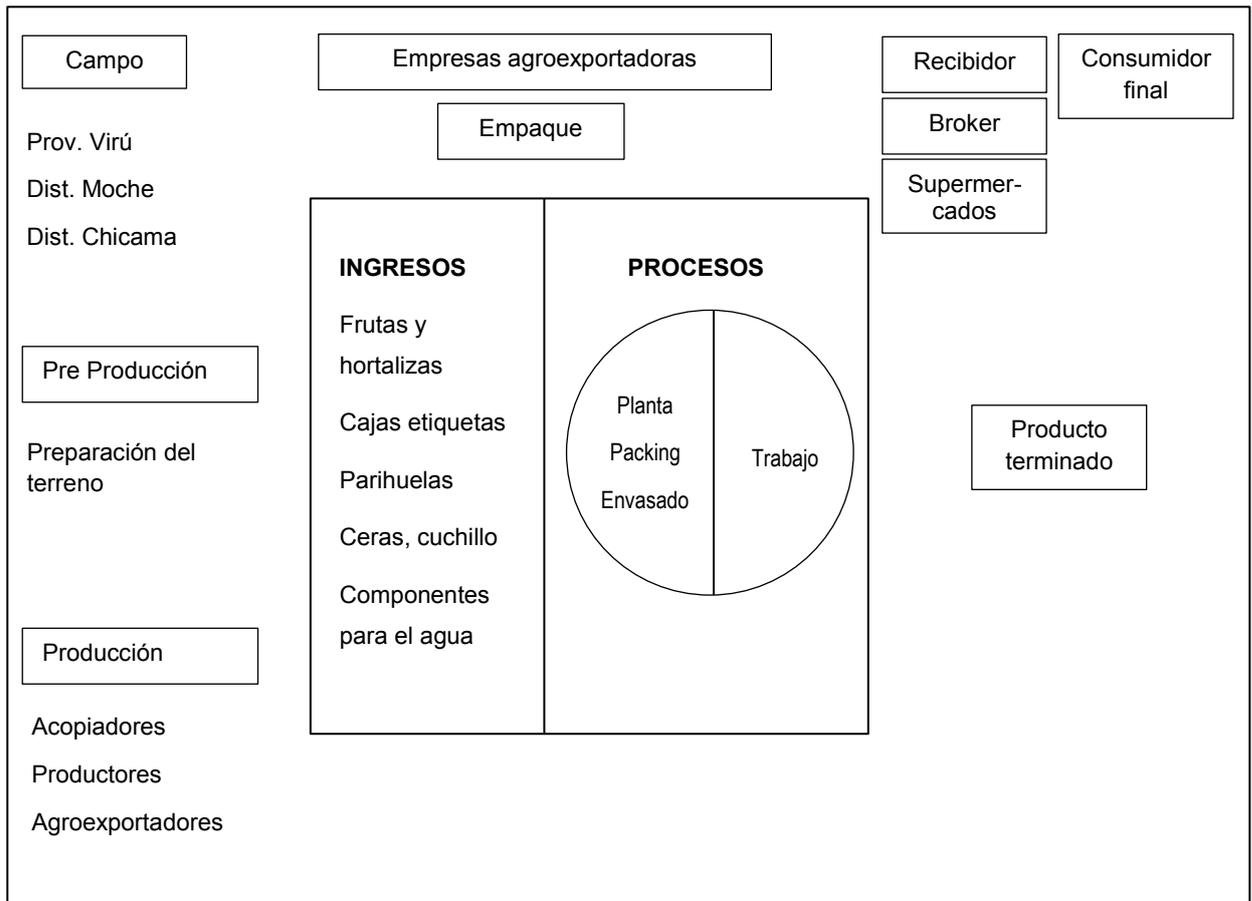


Figura 6. Cadena productiva sostenible agroexportadora, con la etapa de empaque.

Fuente: Propia.

Comentario

Los procesos de empaque muy importante porque tienen que cumplir con las normas para que el producto siga conservándose fresco y con las dimensiones requeridas por el mercado.

También las fechas de entrega hay que cumplirlas porque los transportes marítimos no esperan, y tienen que cumplir con todos los requisitos fitosanitarios para poder embarcarlos para la colocación en el mercado internacional.

Finanzas y contabilidad (F)

En el área de contabilidad y finanzas la función es de conseguir los recursos económicos y financieros para que la empresa opere sostenidamente en el tiempo. El sistema financiero otorgó préstamos a los

agricultores y agroexportadores según el censo del 2012 uno de cada 10 productores solicitó un crédito

En la información expuesta por AGROBANCO, en su Memoria Anual 2014, se indica que los créditos directos para las actividades comerciales del sector agrario, han crecido en los últimos años (2002 a 2014) a una tasa promedio de 15.4% (AGROBANCO, 2015, p.161)

Comentario

De acuerdo al análisis la primera etapa de la cadena productiva agroexportadora, se necesita financiamiento para que produzca una verdadera canasta agroexportadora, hay que darle facilidades como también a todas las demás integrantes de la cadena agroexportadora ya que estamos posicionados a nivel mundial y la tendencia sigue aumentando, por nuestros productos frescos y saludables. Hay dos estrategias que se pueden implementar una es la de productividad que consiste en productos de calidad con estándares mundiales y con un alto rendimiento y una estrategia de crecimiento para aprovechar los TLC.

2.2.2.1 Innovación y tecnología

Pezo (2013), destaca que:

Innovación. Es la aplicación de nuevas ideas, conceptos, servicios y procesos en la intención de ser útiles para el incremento de la productividad y competitividad en las empresas.

Para ello es necesario desarrollar actividades innovadoras, las cuales se corresponden con todas las operaciones científicas, tecnológicas, organizativas, financieras y comerciales que conducen efectivamente a la introducción de innovaciones. Las actividades de innovación incluyen también a las de Investigación y Desarrollo (I+D) que no están directamente vinculadas a la introducción de una innovación particular, (...).

Principales tipos de innovación. La innovación de producto se corresponde con la introducción de un bien o de un servicio nuevo, o significativamente mejorado, en cuanto a sus características o con respecto al uso al que se destina. Existen tres opciones en la innovación del producto: producto nuevo, producto mejorado (por ejemplo, nueva utilización) o mejoras significativas de un producto (por ejemplo, cambio en los materiales).

Una innovación de proceso es la introducción de un nuevo o significativamente mejorado proceso de producción o de distribución. Ello implica cambios significativos en las técnicas, en las operaciones unitarias, en los materiales y/o en los programas informáticos como por ejemplo el uso de drones en la supervisión de los campos agrícolas. (p.7, 8)

Comentario

En la agenda estratégica de los gerentes de las empresas la innovación ya ocupa un lugar privilegiado. La competitividad, sostenibilidad y rentabilidad están íntimamente ligadas a la capacidad de innovar. Aquellos que no hacen pagan un alto precio. El reto en nuestro país no es solo salir del incómodo lugar 119 en el ranking de innovación del Foro Económico Mundial (World Economic Forum, WEF), muy por debajo de nuestros vecinos de la Alianza del Pacífico. Hay organismos como Centro de Innovación Productiva y Transferencia Tecnológica Agroindustrial Chavimochic (CITE), hacen grandes esfuerzos por innovar nuevos productos con alianzas con las empresas agroexportadoras de la región norte, así como la Universidad Privada del Norte con sus centros de innovación en agricultura de Precisión.

2.2.2.2 Nivel de proceso productivo

Los procesos productivos en el sector agroexportador tienen varias actividades para las frutas y hortalizas desde que se inician en el campo hasta el consumidor final.

D'Alessio (2014), reseña que el proceso es un conjunto de actividades que transforman una entrada en una salida, insumos en productos o recursos en resultados, agregando valor a la entrada para conseguir una utilidad vendible a la salida, y buscar en todo esto una productividad adecuada.

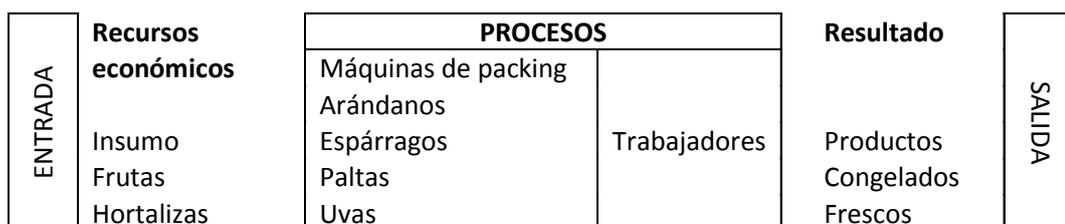


Figura 7. Proceso productivo de arándanos, espárragos, paltas y uvas.

Fuente: Elaboración propia.

Implicancias del concepto de valor agregado

La primera implicancia es que el valor agregado se obtiene en el proceso productivo.

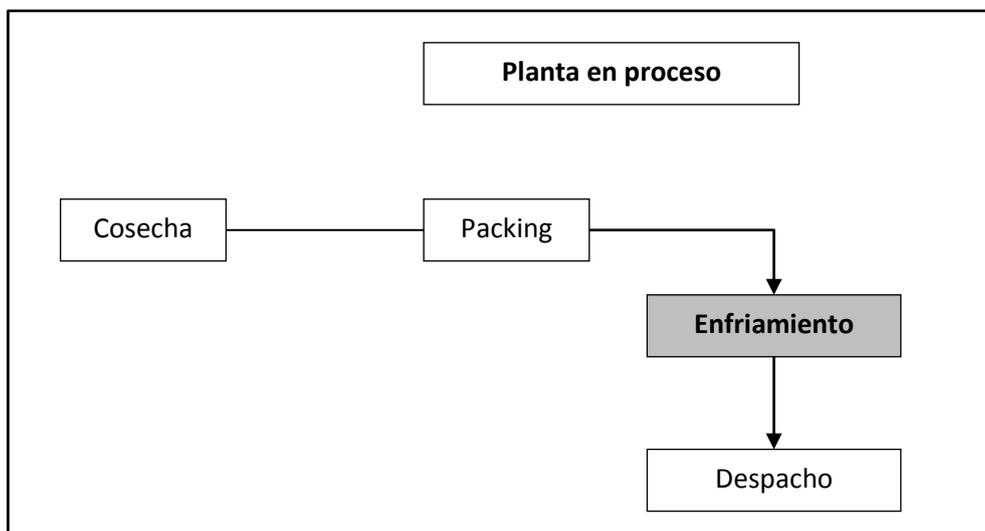


Figura 8. Valor agregado (Enfriamiento).

Fuente: Elaboración propia.

Los productos que requieran una transformación con un proceso productivo y agregarle valor, para llevarlo a mercados internacionales sus procesos ayudan en la planificación, organización, dirección, control, esto es para detectar errores de una manera más inmediata y dar la solución inmediata para seguir siendo eficientes y competitivos, con las certificaciones inmediatas.

Cantidad de Superficies cosechadas y cantidad de variedades producidas en la Región La Libertad de los productos Arándanos y Paltas 2015 2016.

Arándanos

Tabla 7.

Superficie cosechada de arándanos por región periodo 2015 – 2016.

Región	Superficie (ha)	
	2015	2016
Nacional	1,158	2,299
La Libertad	1,094	1,640

Se detalla la superficie nacional, y la superficie de la región La libertad

Fuente: MINAGRI, Elaboración: IDEXCAM.

Tabla 8.*Producción de arándanos región La Libertad (Tonelada) Periodo 2016.*

MESES	2015	2016
Enero	566	1,533
Febrero	495	989
Marzo	1,060	271
Abril	139	88
Mayo	80	16
Junio	215	25
Julio	723	184
Agosto	1,463	1,799
Setiembre	928	3,310
Octubre	1,454	4,860
Noviembre	1,339	5,463
Diciembre	1,884	3,282
TOTAL	10,345	21,999

Fuente: MINAGRI

Elaboración: IDEXCAM

Exportaciones totales (2014 - 2017)**Tabla 9.***Exportaciones peruanas totales de arándanos. Periodo 2014 – 2017.*

PAÍS	2014		2015		2016		2017 (Ene.-Agt.)	
	FOB (MM)	Peso(TN)	FOB (MM)	Peso(TN)	FOB (MM)	Peso(TN)	FOB (MM)	Peso(TN)
ESTADOS UNIDOS	12.94	1,324.77	53.9	5,623.64	129.96	15,261.66	12.94	1,983.6
UE+EFTA	11.01	1,057.26	40.69	4,449	97.99	11,223.63	15.01	2,055.73
HONG Kong	5.92	485.17	1.42	153.2	4.48	461	4.84	506.8
China	0	0	0	0	0.01	2.53	10.46	1,002.43
Canadá	0	0	0.29	21.82	5.19	581.05	0.19	26.44
Demás países	0.37	34.92	0.89	105.54	5.04	624.46	1.32	172.48
	30.23	2,902.12	97.19	10,353.2	242.65	28,154.43	44.75	5,747.49

Valor FOB en millones de US\$. Peso en toneladas

Fuente: Elaboración propia

Exportaciones a los principales países (2014 – 2017)**Estados Unidos**

Valor promedio de exportación. Periodo 2014-2017 por año

El valor exportable promedio de arándanos por kilogramo no ha sido muy estable a lo largo de los últimos 4 años. Un dato curioso de lo analizado

es que los meses (setiembre, octubre y noviembre) los cuales son los meses donde más volumen se exporta en todo el año, son los que presentan un mayor valor unitario; esto quiere decir que los precios de los arándanos son más elevados en los meses en donde más se vende este producto al extranjero.

Tabla 10.

Valor promedio de exportación de arándanos a Estados Unidos.

AÑO	FOB	PESO	VALOR UNIT. POR KG.	VALOR PROMEDIO ANUAL
2014	12,936.902,00	1,324.773,00		9.89
2015	53,902.456,00	5,623.643,00		9.14
2016	129,959.973,00	15,261.664,00		8.07
2017	12,936.080,00	1,983.603,00		7.54

Periodo 2014-2017 Valor FOB en US\$ peso en kg

Fuente: SUNAT (2018)

Elaboración: IDEXCAM

Unión Europea –Asociación Europea de libre Comercio

Valor promedio de exportación, por mes y por año (2014 – 2017)

El valor exportable promedio de arándanos por kilogramo hacia la Unión Europea ha sido estado algo estable a lo largo de los últimos 4 años. Un dato curioso de lo analizado es que los meses (octubre, noviembre y diciembre) los cuales son los meses donde más volumen se exporta en todo el año, son los que generalmente presentan un mayor valor unitario en el año.

Tabla 11.

Valor promedio de exportación de arándanos a la Unión Europea.

AÑO	FOB	PESO	VALOR UNIT. POR KG.	VALOR PROMEDIO ANUAL
2014	11,009.807,00	1,057.258,00		10.16
2015	40,809.088,00	4,454.841,00		7.99
2016	102,950.735,00	1,773.892,00		8.64
2017	31,781.628,00	3.646,17		7.2

Periodo 2014-2017. Valor FOB en US\$ peso en kg.

Fuente: SUNAT (2018)

Elaboración: IDEXCAM.

Comentario

La oportunidad que enfrenta la nueva oferta exportable peruana de arándanos es convertirse en importante proveedor de Estados Unidos y Europa, en períodos de contraestación (agosto-setiembre y abril-mayo) en los que desciende el abastecimiento local. Este cultivo es muy delicado y requiere de una elevada inversión, se recomienda a los que quieran iniciar este tipo de empresa contar con el asesoramiento de personas indicadas en el manejo de campo y postcosecha. También asistir a los congresos nacionales e internacionales para compartir las experiencias en otros países

Palta

Tabla 12.

Superficie de palta cosechada por región La Libertad. Periodo 2015-2016.

Región	Superficie (ha)	
	2015	2016
Nacional	33,963	37,871
La Libertad	10,184	13,575

Fuente: MINAGRI

Elaboración: IDEXCAM

Tabla 13.

Producción de palta región La Libertad. (Tonelada) Periodo 2015-2016.

MESES	2015	2016
Enero	856	1,015
Febrero	1,008	1,217
Marzo	7970	12,159
Abril	15,346	19,117
Mayo	22,793	40,875
Junio	31,927	56,280
Julio	10,708	15,705
Agosto	8,174	12,804
Setiembre	5,785	8,110
Octubre	3,244	4,199
Noviembre	2,875	3,695
Diciembre	2,091	3,096
TOTAL	112,775	178,272

Fuente: MINAGRI

Elaboración: IDEXCAM

Tabla 14.*Rendimiento promedio región La Libertad. Periodo 2015-2016.*

	2015	2016
Producción (Kg)	112,775	178,272
Superficie(Ha)	10,184	13,575
Rendimiento (Kg/Ha)	11	13

Fuente: MINAGRI

Elaboración: IDEXCAM

Exportaciones totales (2014 - 2017)**Tabla 15.***Exportaciones peruanas totales de paltas. Periodo 2014-2017.*

PAIS	2014		2015		2016		2017	
	FOB (MM)	Peso(TN)						
ESTADOS UNIDOS	120.7	65.17	83.13	47.18	74.86	32.27	162.14	65.96
UE+EFTA	164.9	104.67	201.19	114.79	287.92	143.87	353.88	158.65
HONG Kong	3.34	2,733.35	13.42	8,348.09	12.48	7,992.35	10.05	6,161.87
China	7.45	4.16	2.52	1.46	0.62	0.37	3.62	1.51
Canadá	0	0.02	0.1	59.35	4.58	1,868.68	13.1	4,591.55
Demás países	3.89	2587,52	6,06	3969,31	17.05	8,146-07	22.53	8,548.47
	300.28	5494.9	306.42	12540.17	397.51	18183.61	565,33	19,528.01

Valor FOB en millones de US \$. Peso en toneladas

Fuente: MINAGRI

Elaboración: IDEXCAM

Exportaciones a los principales países (2014 - 2017)**Estados Unidos****Valor total exportado, por año (2014-2017)****Tabla 16.***Valor total exportado de paltas hacia EE.UU. Periodo 2014-2017.*

AÑO	FOB	PESO kg
2014	120,701,337.22	65,166,668.10
2015	83,133,872.70	47,176,546.58
2016	74,862,959.75	32,271,605.11
2017	161,512,742.20	65,713,539.66

Valor FOB en US\$. Peso en KG Fuente: MINAGRI

Elaboración: IDEXCAM

Valor promedio de exportación, por año (2014 – 2017)

El valor exportable promedio de paltas por kilogramo no ha sido muy estable a lo largo de los últimos 4 años. Un dato adicional de lo analizado es que en junio y julio se envían más cantidades de este producto y los precios de exportación son más bajos durante ese tiempo.

Tabla 17.

Valor promedio de exportación de palta, por año 2014-2017.

AÑO	FOB	PESO	VALOR UNIT. POR KG.	VALOR PROMEDIO ANUAL
2014	120,701,337.22	65,166,668.10		1,96
2015	83,133,872.70	47,176,546.58		1,75
2016	74,862,959.75	32,271,605.11		2,23
2017	161,512,742.20	65,713,539.66		2,67

Valor en FOB en US\$ Peso en kg.

Fuente: MINAGRI

Elaboración: IDEXCAM

Unión Europea Asociación Europea

Valor promedio de exportación, por año (2014 – 2017)

El valor exportable promedio de paltas por kilogramo hacia la Unión Europea ha oscilado entre US\$ 1.72 y US\$ 2.17. Un dato adicional, es que en los meses de abril a agosto se exporta más volumen que en otros meses y son los que generalmente presentan un mayor valor unitario.

Tabla 18.

Valor promedio de exportación de palta a la Unión Europea periodo 2014-2017.

AÑO	FOB	PESO	VALOR UNIT. POR KG.	VALOR PROMEDIO ANUAL
2014	164,904,027.00	104,671,246.00		1.72
2015	201,190,511.00	114,786,015.00		1.76
2016	287,921,085.00	143,874,052.00		2.02
2017	350,642,779.00	157,232,543.00		2.17

Valor FOB en US\$. Peso en kg.

Fuente: MINAGRI

Elaboración: IDEXCAM

Comentario

Por último, es de resaltar el comportamiento de las exportaciones peruanas de palta “Hass”, que han tenido un gran crecimiento anual, donde cada año se registra un récord histórico debido a la gran demanda en el mercado.

El quiebre histórico de las exportaciones peruanas se da en el momento que entra en vigencia el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (28 países miembros) a partir del 2013, que nos abre las puertas de ese gran mercado, al que ya accedíamos cumpliendo los requisitos fitosanitarios, pero se mejora el tratamiento arancelario.

Se recomienda asistir a ferias internacionales, para la promoción y difusión de las bondades, en calidad y precio de la palta peruana en el mundo, a fin de consolidar nuestra presencia en los potenciales mercados, como son China, Malasia, Indonesia, Medio Oriente.

2.2.2.3 Negociación con proveedores locales e internacionales

Departamento de proveedores: gestión de pagos

La gestión de proveedores

La gestión de proveedores debe establecer las condiciones de compra y plazos de pago convenientes para la empresa. Muchas empresas no hubieran podido nunca iniciar su actividad de no haber sido por la financiación de sus proveedores. Estas cuentas de proveedores representan una parte fundamental de la financiación a corto plazo en las empresas.

Sin embargo, hay que tener en cuenta una serie de actuaciones que afectan a las compras y, en último término, a los pagos:

1. Elaboración de un presupuesto de ventas.
2. Elaboración de un presupuesto de fabricación (en su caso).
3. Determinación de qué y cuánto comprar.
4. Selección de proveedores.
5. Recepción e inspección de calidad.

En cuanto al sector frutas y hortalizas frescas en el Perú, la estrategia de productividad se soportará en lograr un producto de calidad internacional, resultado de la adopción de estándares internacionales y la optimización del rendimiento de los cultivos; en tanto la estrategia de crecimiento estará enfocada en incrementar las ventas a través de la apertura de nuevos mercados y el desarrollo de nuevos productos.

Tabla 19.

Proveedores de la cadena Agroexportadora región La Libertad.

Proveedores	Objeto de negocio
Massey Ferguson.	Pequeños en tamaño, grandes en potencia y rendimiento.
Ferreyros S.A.	El cuidado que sus frutas merecen.
LITEC Soluciones para la agricultura	De la mano con la más alta Calidad y Tecnología.
Fulltec Perú	Herramientas agrícolas.
Inveracero	Línea de Nutrición Vegetal.
División Agrícola Piaggio	Manejo Nutricional y Fitosanitario de Espárrago
Solumat–Soluciones y Materiales para Construcción, Agricultura y Minería	Soluciones innovadoras para Arándanos.
TUPEMESA	Paneles Aislantes. Soluciones de bajo peso con excelentes propiedades térmicas.
Grupo Andina	Portafolio de Fertilizantes formulados para suelos peruanos. EcoSwing – Fungicida Biológico. Capsialil – Repelente Biológico CYTHOR (Citoquininas) – Mayor amarre de frutos, Mayor calibre exportable, Mayor producción. Trueno – Aceite Agrícola Mineral, potencializa a defoliantes y pesticidas

Fuente: Propia

2.2.2.4 Nivel de certificaciones

Certificaciones

Las exportaciones peruanas han fijado estándares muy altos en sus procesos de producción, como, por ejemplo:

- Con alcance en campo (Global GAP, Field to Fork).
- En planta industrial (BRC Food, IFS Food, Kosher, Global Gap, etc.).
- Auditorías sociales, como SMETA o el Business Social Compliance Initiative.
- Orgánicas, Kosher y de Comercio Justo.

Certificaciones con alcance en el campo

Global GAP. Son normas donde se certifica que hay seguridad y calidad, que han sido producidos sustentablemente, respetando la salud, bienestar, de los trabajadores, y el medio ambiente.

Certificaciones en la planta industrial

BRC FOOD. Es la norma que permite cumplir con los requisitos, de seguridad en las condiciones ambientales de las instalaciones de la planta, procesos y del personal. Es una norma muy exigida para entrar al Reino Unido.

BSCI. Certificación vinculada a la Responsabilidad Social de la Empresa, que permite que la empresa analice, controle los impactos sociales en sus actividades.

FAIRTRADE. Son normas que establecen corregir el desequilibrio de poder en las relaciones comerciales, la inestabilidad en los mercados, injusticias en el mercado internacional, pago de un precio justo, por el ambiente.

Tabla 20.

Nivel de proceso productivo, certificación, comercialización 2016 por productos y empresas región La Libertad.

Fruto	Empresa	Ubicación	Nivel de proceso productivo		Nivel de certificación	Nivel de comercialización			
			Áreas de cultivo	Variedades	Certificación	Exportaciones	Mercado		
							Top 2 Markets	Valor FOB exportado	Precio promedio
PALTA	CAMPOSOL S.A.	La Libertad	2,650 Has.	HASS / ETTINGER / LAMB HAS: AGO – ABR	- Global G.A.P. - BSCI - M&S - BAC - BRC FOOD - KOSHER	Valor FOB: \$ 53,413,000 Volumen: 22,947,000 kg. Precio: \$ 2.33 / kg.	Estados Unidos	\$ 18,161,671	\$ 1.84
							Países Bajos	\$ 7,469,498	\$ 2.03
							Alemania, Argentina, Bélgica, Canadá, Chile, China, España, Francia, Hong Kong, Japón, Panamá, Reino Unido, Rusia, Suecia.		
	AGRÍCOLA CERRO PRIETO S.A.	Lambayeque, La Libertad	4,500 Has.	HASS / ETTINGER / ZUTANO: ABR – JUL.	- Global G.A.P. - Ministerio de Agricultura y Riego	Valor FOB: \$ 32,212,000 Volumen: 15,551,834 kg. Precio: \$ 2.07 / kg.	Países Bajos	\$ 11,663,621	\$ 2.04
							Estados Unidos	\$ 8,462,312	\$ 2.43
							Chile, China, Costa Rica, España, Hong Kong, Italia, Macao, Panamá, Puerto Rico, Reino Unido, Rusia.		
	CAMET TRADING S.A.C.	La Libertad		HASS: ENE – SET / FUERTE: ENE – JUL / ZUTANO: ABR – JUL	- Global G.A.P.	Valor FOB: \$ 25,763,288 Volumen: 11,620,046 kg. Precio: \$ 1.81 / kg.	Reino Unido	\$ 3,038,256	\$ 1.87
							Francia	\$ 2,384,520	\$ 1.80
							Chile, China, Costa Rica, España, Estados Unidos, Hong Kong, Japón, Panamá		
	SOCIEDAD AGRÍCOLA VIRÚ S.A.	Lambayeque, La Libertad, Lima, Ica.		HASS, ETTINGER: ABRIL – JUL	- BRC FOOD	Valor FOB: \$ 16,203,000 Volumen: 6,471,000 kg. Precio: \$ 1.98 / kg.	Países Bajos	\$ 5,336,569	\$ 1.99
España							\$ 1,586,487	\$ 1.93	
China, Costa Rica, Estados Unidos, Hong Kong, Suecia									
INCAVO S.A.C.	Lambayeque, La Libertad, Ica, Ayacucho, Arequipa.	468 Has.	HASS, ZUTANO, FUERTE: MAR – JUL.	- GLOBAL G.A.P.	Valor FOB: \$ 7,161,968 Volumen: 3,337,010 kg. Precio: \$ 2.15 / kg.	Países Bajos	\$ 3,532,757	\$ 2.20	
						Reino Unido	\$ 2,514,576	\$ 2.24	
						China, España, Estados Unidos, Panamá			
ESPÁRRAGOS	DANPER TRUJILLO S.A.C.	La Libertad	3,800 Has.	ESPÁRRAGO BLANCO Y VERDE: ENE – DIC.	- GLOBAL G.A.P.	Valor FOB: \$ 58,431,532 Volumen: 16,149,224 kg. Precio: \$ 3.62 / kg.	Estados Unidos	\$ 22,609,987	\$ 3.11
							Francia	\$ 10,673,386	\$ 4.48
							Alemania, Australia, Bélgica, Brasil, Canadá, Chile, China, Colombia, Corea, Costa Rica, Dinamarca, España, Filipinas, Hong Kong, Japón, Líbano, México, Países Bajos, Reino Unido, Rusia, Singapur, Sudáfrica, Suiza, Uruguay		
	SOCIEDAD AGRÍCOLA		7,000 Has.	ESPÁRRAGO VERDE Y BLANCO: ENE –	- BRC FOOD	Valor FOB: \$ 48,972,000 Volumen: 7,729,000 kg.	Francia	\$ 18,674,647	\$ 4.56
España							\$ 10,862,792	\$ 3.38	

Fruto	Empresa	Ubicación	Nivel de proceso productivo		Nivel de certificación	Nivel de comercialización					
			Áreas de cultivo	Variedades	Certificación	Exportaciones	Mercado				
							Top 2 Markets	Valor FOB exportado	Precio promedio		
	VIRÚ S.A.			DIC.		Precio: \$ 3.97 / kg.	Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Brasil, Chile, Colombia, Dinamarca, Estados Unidos, Finlandia, Islandia, Italia, Japón, Nueva Zelanda, Países Bajos, Portugal, Puerto Rico, Reino Unido, Sudáfrica, Turquía, Uruguay.				
	GREEN PERÚ S.A.	La Libertad	1,300 Has.	ESPÁRRAGO VERDE Y BLANCO: ENE / ABR - DIC.	- BRC FOOD	Valor FOB: \$ 27,635,558 Volumen: 8,031,940 kg. Precio: \$ 3.44 / kg	España	\$ 21,258,762	\$ 3.39		
	EMPRESA AGRO EXPORT ICA S.A.C.	La Libertad, Ica	7,000 Has.	ESPÁRRAGO VERDE Y BLANCO: ENE - DIC.	- BRC FOOD	Valor FOB: \$ 21,323,042 Volumen: 6,456,011 kg. Precio: \$ 3.30 / kg	Alemania	\$ 4,328,679	\$ 3.68		
ARÁNDANOS	CAMPOSOL S.A.	Piura, La Libertad, Lima, Arequipa	1,460 Has.	BILOXI: JUL - ABR.	- GLOBAL G.A.P.	Valor FOB: \$ 100,202,000 Volumen: 10,941,000 kg. Precio: \$ 9.16 / kg.	Francia, Estados Unidos, Italia, Japón, Sudáfrica	Estados Unidos	\$ 18,447,120	\$ 3.28	
	TAL S.A.	La Libertad, Lima	750 Has.	BILOXI / EMERALD / VENTURA / ROCÍO: JUL - ABR.	- GLOBAL G.A.P.	Valor FOB: \$ 65,714,763 Volumen: 6,502,908 kg. Precio: \$ 10.11 / kg.	Países Bajos	\$ 1,327,223	\$ 3.91		
	HORTIFRUT – TAL S.A.C.	Piura, La Libertad	750 Has.	AURORA / BLYSS / CALIPSO: JUL – MAR	- GLOBAL G.A.P.	Valor FOB: \$ 38,765,138 Volumen: 3,954,678 kg. Precio: \$ 9.80 / kg.	Argentina, Bélgica, Canadá, Corea, España, Reino Unido, Suecia	Estados Unidos	\$ 51,285,993	\$ 11.05	
	HASS PERU S.A.	La Libertad	130 Has.	AGO – DIC	- GLOBAL G.A.P.	Valor FOB: \$ 7,457,666 Volumen: 891,868 kg. Precio: \$ 8.36 / kg.	Países Bajos	\$ 21,473,737	\$ 10.48		
	UVA	EL PEDREGAL S.A.	Piura, La Libertad, Ica		RED GLOBE Y SUGRAONE: OCT-DIC MAGENTA Y TIMPSON: ENE – DIC	- GLOBAL G.A.P.	Valor FOB: \$ 64,963,311 Volumen: 24,426,848 kg. Precio: \$ 2.66 / kg.	Bélgica, Canadá, Chile, China, Costa Rica, El Salvador, Emiratos Árabes, España, Francia, Hong Kong, Italia, Malasia, Singapur, Tailandia	Estados Unidos	\$ 36,411,127	\$ 10.13
								Alemania, Bélgica, Canadá, China, Corea, Costa Rica, El Salvador, Emiratos Árabes, España, Francia, Hong Kong, Kenia, Malasia, Panamá, Reino Unido, Rusia, Singapur, Tailandia, Turquía	Países Bajos	\$ 13,836,661	\$ 9.49
								Estados Unidos	\$ 23,529,915	\$ 9.87	
								Países Bajos	\$ 10,033,954	\$ 10.35	
								Canadá, Chile, China, España, Hong Kong, Kenia, Reino Unido, Rusia, Singapur	Países Bajos	\$ 4,632,045	\$ 8.62
								Bélgica, Hong Kong, Reino Unido	Estados Unidos	\$ 1,712,379	\$ 7.90
								Estados Unidos	\$ 38,953,975	\$ 3.20	
								Hong Kong	\$ 10,235,601	\$ 2.02	
							Canadá, Corea, España, India, Indonesia, México, Noruega, Países Bajos, Suecia, Vietnam				

Fuente: Revista Fresh Fruit Report Commercial intelligence for Peruvian agro-exporters (2017)
Interpretación propia

Leyenda.

2.2.2.2 Nivel de proceso productivo

2.2.2.4 Nivel de Certificaciones

2.2.2.5 Nivel de comercialización 2016-2017



Tabla 21.

Nivel de proceso productivo, certificación, comercialización 2017 por productos y empresas región La Libertad.

Fruto	Empresa	Ubicación	Nivel de proceso productivo		Nivel de certificación	Nivel de comercialización		
			Áreas de cultivo	Variedades	Certificación	Exportaciones	Mercado	
							Top 2 Markets	Valor FOB exportado
PALTA	CAMPOSOL S.A.	La Libertad	26,000 Has.	HASS: ABR –AGO	- USDA ORGANIC - BAC - BRC FOOD - OHSA 18001 - M&S	Valor FOB: \$ 590,986,357 Volumen: 46,109,835 Kg	Estados Unidos	\$ 47,478,759
							Países Bajos	\$ 14,873,584
							Reino Unido	\$ 8,778,904
							Bélgica, Canadá, Chile, China, España, Hong Kong, Japón, Panamá, Suecia, Francia, Corea, del Sur, Dinamarca, Panamá, Tailandia, Polonia, Austria .	
	AGRÍCOLA CERRO PRIETO S.A.	Lambayeque, La Libertad	1,200 Has.	HASS / ETTINGER / ZUTANO: MAR – AGOS.	- ETHICAL TRADING INITIATIVA	Valor FOB: \$ 27,657,134 Volumen: 12,605,499 kg.	Estados Unidos	\$ 9,483,553
							Reino Unido	\$ 7,085,195
							Países Bajos	\$ 5,846,077
							Chile, China, Costa Rica, España, Japón, Rusia.	
	CAMET TRADING S.A.C.	La Libertad	1,800 Has	HASS: ENE – SET FUERTE: ENE–JUL ZUTANO: ABR–JUL	- HACCP - BAC - BRC FOOD	Valor FOB: \$ 21,749,927 Volumen: 12, 858,876 kg.	Países Bajos	\$ 10,028,903
							Estados Unidos	\$ 2,880,695
							China	\$ 2,285,355
							Chile, China, Costa Rica, España, Japón, Reino Unido, Canadá, India.	
	SOCIEDAD AGRÍCOLA VIRÚ S.A.	La Libertad, Ica.	1,500 Has	HASS / ETTINGER / ZUTANO: ABRIL – DIC	- HACCP - BAC - BRC FOOD - FAIT TRADE	Valor FOB: \$ 38,384,885 Volumen: 14,692,865 kg.	Países Bajos	\$ 17,567,002
							Estados Unidos	\$ 7,241,849
España							\$ 5,545,430	
Reino Unido, Japón, Suecia, China, Costa Rica, Estados Unidos, Hong Kong, Bélgica, corea del Sur, Francia, Australia, Guatemala , México, Chile, Italia, Alemania, Irlanda, Canadá, Polonia.								
AVO PERU SAC	La Libertad		HASS / ETTINGER / ZUTANO: ABRIL – DIC		Valor FOB: \$ 10,363,266 Volumen: 4, 490,555 kg.	Países Bajos	\$ 6,060,406	
						Estados Unidos	\$ 2,309,891	
						España	\$ 1,317,930	
						Hong Kong, China, Chile, Reino Unido, Emiratos Árabes Unidos, Rusia.		
AVOCADO PACKING COMPANY SAC	La Libertad,		HASS, ZUTANO, FUERTE: MAR – JUL.	- GLOBAL G.A.P.	Valor FOB: \$ 81,638,611 Volumen: 33, 053,131 kg.	Estados Unidos	\$ 39,901.423	
						Países Bajos	\$ 20,973.363	
						Reino Unido	\$ 5,562,341	
						China, España, Japón, Chile, Hong Kong, Portugal, Emiratos Árabes Unidos, Canadá, México, Alemania.		
SOCIEDAD AGRICOLA	La Libertad, Lambayeque	1,950 Has	HASS, ZUTANO, FUERTE: ABR – SET	- BRC - HACCP	Valor FOB: \$ 58,613,398 Volumen: 25, 155,744 kg.	Países Bajos	\$ 22,227,934	
						Estados Unidos	\$ 13,922,343	

Fruto	Empresa	Ubicación	Nivel de proceso productivo		Nivel de certificación	Nivel de comercialización			
			Áreas de cultivo	Variedades	Certificación	Exportaciones	Mercado		
							Top 2 Markets	Valor FOB exportado	
	DROCASA SA				- BAC		Reino Unido	\$ 10,384,202	
							España, Japón, Chile, Hong Kong, Costa Rica, Panamá.		
ESPÁRRAGOS	DANPER TRUJILLO S.A.C.	La Libertad	2,521 Has.	ESPÁRRAGO BLANCO Y VERDE: ENE – DIC.	- BAC - USDA ORGANIC - NSF - BRC FOOD - JAS	Valor FOB: \$ 62,401,938 Volumen: 21, 128,860 kg.	Estados Unidos	\$ 25,552,430	
							Reino Unido	\$ 9,050,134	
							Países Bajos	\$ 8,868,847	
							Francia, España, Brasil, Australia, Chile, Bélgica, Dinamarca, Colombia, Japón, Canadá, Sudáfrica, Alemania, Suiza, Singapur, México, Uruguay, Líbano, Panamá, Corea de Sur, Filipinas, China, Costa Rica, Hong Kong.		
		SOCIEDAD AGRÍCOLA VIRÚ S.A.	La Libertad, Ica	1,200 Has.	ESPÁRRAGO VERDE Y BLANCO: ENE – DIC.	- HACCP - BAC - BRC FOOD - FARTRAIDE - ABE	Valor FOB: \$ 39,214,536 Volumen: 15, 616,391 kg.	Francia	\$ 18,313,367
							Estados Unidos	\$ 5,909,520	
							España	\$ 4,830,350	
							Países Bajos, Japón, Italia, Alemania, Nueva Zelanda, Colombia, Dinamarca, Brasil, Chile, Portugal, Puerto Rico, Taiwán, Austria, Australia, Sudáfrica, Bélgica, Corea del Sur, Argentina, Islandia, México, Venezuela, Panamá, Israel, Singapur Reino Unido.		
		GREEN PERÚ S.A.	La Libertad	1,300 Has.	ESPÁRRAGO VERDE ENE - DIC.	- INTERNACIONAL FOOD STANDAR - BRC FOOD	Valor FOB: \$ 28,302,687 Volumen: 14, 700,412 kg.	España	\$ 22,194,654
							Alemania	\$ 4,790,866	
							Italia	\$ 660,799	
		EMPRESA AGRO EXPORT ICA S.A.C.	La Libertad, Ica		ESPÁRRAGO VERDE: ENE - DIC.	- BRC FOOD	Valor FOB: \$ 19,480,431 Volumen: 5, 530,738 kg.	Francia, Sudáfrica, Estados Unidos, Japón,	
						Estados Unidos	\$ 15,594,740		
						Países Bajos	\$ 1,420,574		
						Argentina, Bélgica, Canadá, Corea, España, Reino Unido, Suecia.			
ARÁNDANOS	CAMPOSOL S.A.	Piura, La Libertad, Lima, Arequipa	1,600 Has.	BILOXI: JUL - ABR.	- M & S - BRC FOOD - USDA ORGANIC - BAC	Valor FOB: \$ 115,518,070 Volumen: 17,163,858	Estados Unidos	\$ 50,175,990	
							Países Bajos	\$ 40,222,201	
							Reino Unido	\$ 8,570,007	
							Canadá, China, Costa Rica, El Salvador, España, Hong Kong, Tailandia, Polonia, Colombia, Argentina ; Rusia, Singapur, Alemania.		
		TAL S.A.	La Libertad, Lima	750 Has.	BILOXI: JUL - ABR.		Valor FOB: \$ 82,092,031 Volumen: 13, 407,184 kg.	Estados Unidos	\$ 33,748,839
							Países Bajos	\$ 15,399,984	
						Reino Unido	\$ 14,781,925		
						Alemania, Canadá, China, Costa Rica, Emiratos Árabes, España, Francia, Hong Kong, Tailandia, Turquía, Chile, Singapur, Malasia, Turquía, Argentina, Bosnia, Rusia.			

Fruto	Empresa	Ubicación	Nivel de proceso productivo		Nivel de certificación	Nivel de comercialización		
			Áreas de cultivo	Variedades	Certificación	Exportaciones	Mercado	
							Top 2 Markets	Valor FOB exportado
	HORTIFRUT – TAL S.A.C.	La Libertad	750 Has.	BILOXI: JUL – ABR	- BRC FOOD	Valor FOB: \$ 47,000,302 Volumen: 17, 163,858 kg.	Estados Unidos	\$ 23,545,420
	HASS PERU S.A.	La Libertad	225 Has.	AGO – DIC			Países Bajos	\$ 9,123,204
							Reino Unido	\$ 5,930,358
							China, Hong Kong, Canadá, Singapur, Francia, Tailandia, España, Colombia, Rusia, Malasia, Emiratos Árabes Unidos.	
HFE BERRIES PERÚ SAC	La Libertad	300 Has.	BILOXI: JUL – ABR			Países Bajos	\$ 12,063,872	
						China	\$ 4,414,645	
						Estados Unidos	\$ 3,864,394	
						Hong Kong, Reino Unido, España, Italia, Emiratos Árabes Unidos, Singapur, Arabia Saudita, Argentina.		
AGRICOLA CERRO PRIETO SA	La Libertad			BILOXI: SET - DIC		Estados Unidos	\$ 3,855,753	
						Países Bajos	\$ 2,342,259	
						Reino Unido	\$ 2,335,713	
						España, Hong Kong, Tailandia.		
UVA	EL PEDREGAL S.A.	Piura, La Libertad, Ica		RED GLOBE: NOV-MAR SUGRAONE: OCT – DIC MAGENTA: DIC-FER TIMPSON: ENE – DIC	- HACCP - BAC - SGS-GMP	Valor FOB: \$ 47,962,621 Volumen: 19,036,889 Kg	Estados Unidos	\$ 7,588,365
							Estados Unidos	\$ 33,967,421
							Hong Kong	\$ 4,837,669
							Países Bajos	\$ 3,735,688
Estados Unidos, Hong Kong, Países Bajos, España, Canadá, Indonesia, México, Taiwán, Corea de Sur, India y Noruega.								

Fuente: Revista Fresh Fruit Report Commercial intelligence for Peruvian agro-exporters (2018)

Interpretación propia.

Leyenda.

2.2.2.2 Nivel de proceso productivo

2.2.2.4 Nivel de Certificaciones

2.2.2.5 Nivel de comercialización 2017



Tabla 22.

Nivel de proceso productivo, certificación, comercialización 2018 por productos y empresas región La Libertad.

Fruto	Empresa	Ubicación	Nivel de proceso productivo		Nivel de certificación	Nivel de comercialización		
			Áreas de cultivo	Variedades	Certificación	Exportaciones	Mercado	
							Top 2 Markets	Valor FOB exportado
PALTA	CAMPOSOL S.A.	La Libertad	26,653 Has.	HASS: ABR –SET	- USDA ORGANIC - BAC - BRC FOOD - GLOBAL GAP	Valor FOB: \$ 110,738,834 Volumen: 47,529,454 Kg	Estados Unidos	\$ 50,193,898
							Países Bajos	\$ 24,574,175
							Reino Unido	\$ 10,284,357
							China, España, Japón, Chile, Corea, del Sur, Francia, Hong Kong, Bélgica, Canadá, Alemania, Argentina Tailandia, Polonia, Costa rica; Emiratos Árabes Unidos, Suecia.	
	AGRÍCOLA CERRO PRIETO S.A.	Lambayeque, La Libertad	1,500 Has.	HASS / ETTINGER / ZUTANO: MAR – AGOS.	- GLOBAL GAP - BRC FOOD - USDA - BAC	Valor FOB: \$ 46,159,941 Volumen: 24,362,727 kg.	Estados Unidos	\$ 16,733,088
							Países Bajos	\$ 13,714,344
							España	\$ 5,723,447
							Reino Unido, China, Japón, Hong Kong, Costa Rica, Rusia.	
	CAMET TRADING S.A.C.	La Libertad	1,800 Has	HASS: ENE – SET FUERTE: ENE–JUL ZUTANO: ABR–JUL	- GLOBAL GAP - HACCP - BAC - BRC FOOD	Valor FOB: \$ 35,853,381 Volumen: 16, 786,487 kg.	Países Bajos	\$ 11,571,645
							Estados Unidos	\$ 5,564,241
							Chile	\$ 4,57,724
							China, España, Reino Unido, Costa Rica, Japón, India Hong Kong, Singapur.	
SOCIEDAD AGRÍCOLA VIRÚ S.A.	La Libertad	1,500 Has	HASS / FUERTE: ABRIL – DIC	- GLOBAL GAP - BRC FOOD - SGS - BAC - FAIRTRADE	Valor FOB: \$ 46,137,560 Volumen: 20, 300,201, kg.	Estados Unidos	\$ 19,296,117	
						Países Bajos	\$ 12,289,946	
						España	\$ 3,392,924	
						Reino Unido, Japón, Chile, Francia, Suecia, Corea del Sur, Bélgica, Australia, China, Singapur, Alemania, Hong Kong, Costa Rica.		
AVOCADO PACKING COMPANY SAC	La Libertad		HASS / ETTINGER / ZUTANO: MAR – AGOS.HASS: ABR - DIC		Valor FOB: \$ 57,435,339 Volumen: 29, 326,023 kg.	Estados Unidos	\$ 25,178,074	
						Países Bajos	\$ 12,764,720	
						Japón	\$ 4,118,591	
						China, Chile, España, Hong Kong, Portugal, Alemania, Emiratos Árabes Unidos.		
AGROINDUSTRIAS VERDEFLORES SAC	La Libertad, Lima	430 Has	HASS: DIC – AGOS FUERTE: NOV. -JULI	- GLOBAL GAP	Valor FOB: \$ 17,496,629 Volumen: 6, 855,602 kg.	Países Bajos	\$ 14,132,310	
						España	\$ 2,370,389	
						Hong Kong	\$ 815,037	
						Reino Unido, Alemania, China.		
ESPÁRRAGOS	DANPER TRUJILLO S.A.C.	La Libertad	1,300 Has.	ESPÁRRAGO BLANCO Y VERDE: ENE – DIC.	- BAC - USDA ORGANIC - NSF	Valor FOB: \$ 63,283,202 Volumen: 20, 158,530 kg.	Estados Unidos	\$ 28,740,195
							Países Bajos	\$ 9,518,181
							Reino Unido	\$ 8,172,815

Fruto	Empresa	Ubicación	Nivel de proceso productivo		Nivel de certificación	Nivel de comercialización		
			Áreas de cultivo	Variedades	Certificación	Exportaciones	Mercado	
							Top 2 Markets	Valor FOB exportado
					- BRC FOOD - JAS		Francia, España, Brasil, Australia, Chile, Colombia, Japón, Alemania, Canadá, Corea de Sur, Sudáfrica, Uruguay, México, Panamá, Singapur, Costa Rica, Taiwán, Hong Kong; Bélgica, China, Filipinas, Argentina, Italia.	
	SOCIEDAD AGRÍCOLA VIRÚ S.A.	La Libertad, Ica	1,200 Has.	ESPÁRRAGO VERDE Y BLANCO: ENE – DIC.	- HACCP - BAC - BRC FOOD - FARTRAIDE - ABE	Valor FOB: \$ 34,910,933 Volumen: 9, 808,173 kg.	Francia	\$ 13,530,655
							España	\$ 6,394,331
							Estados Unidos	\$ 4,799,616
	GREEN PERÚ S.A.	La Libertad	1,300 Has.	ESPÁRRAGO VERDE ENE - DIC.	- INTERNATI- ONAL FOOD STANDAR - BAC - GLOBAL GAP	Valor FOB: \$ 35,646,484 Volumen: 10, 824,158 kg.	Alemania, Japón, Italia, Bélgica, Chile, Nueva Zelanda, Puerto Rico, Sudáfrica, Brasil, Reino Unido. Taiwán, México, Canadá, Uruguay, Corea del Sur, Hong Kong, Corea del Sur, Turquía, Singapur, Austria, Panamá, Argentina, India.	
							España	\$ 26,278,372
							Alemania	\$ 6,948,182
							Francia	\$ 1,299,662
							Italia, Estados Unidos, Japón, Países Bajos.	
	EMPRESA AGRO EXPORT ICA S.A.C.	La Libertad, Ica		ESPÁRRAGO VERDE: JUN - DIC.	- BRC FOOD - PRIMUS LABS	Valor FOB: \$ 15,658,943 Volumen: 5, 814,769 kg.	Estados Unidos	\$ 12,003,610
							España	\$ 1,606,658
							Países Bajos	\$ 1,392,410
							Canadá, Australia, Canadá, Argentina, Corea del Sur, Singapur, Taiwán, Hong Kong.	
ARÁNDANOS	CAMPOSOL S.A.	Piura, La Libertad, Lima, Arequipa	2,000 Has.	BILOXI: JUL - ABR.	- BRC FOOD - OHSAS 18001 - USDA ORGANIC - BAC - GLOBALGAP	Valor FOB: \$ 173,984,432 Volumen: 25,614,588 Kg	Estados Unidos	\$ 89,260,808
							Países Bajos	\$ 33,724,182
							China	\$ 15,482,340
							Canadá, España, Hong Kong, Singapur, Polonia, Tailandia, Costa Rica, Alemania, Bélgica, El Salvador, Malasia, Brasil, Japón, República de Corea.	
	TAL S.A.	La Libertad, Lima	750 Has.	BILOXI: JUL - ABR.	- BRC FOOD	Valor FOB: \$ 18,767,757 Volumen: 3, 018,148 kg.	Estados Unidos	\$ 12,274,321
							Países Bajos	\$ 2,799,470
							China	\$ 1,324,148
							Hong Kong, España, China, Costa Rica.	
	HORTIFRUT – TAL S.A.C.	La Libertad	2,200 Has.	BILOXI: JUL – ABR	- BRC FOOD	Valor FOB: \$ 58,999,822 Volumen: 8, 738,615 kg.	Estados Unidos	\$ 36,022,610
							Reino Unido	\$ 10,285,880
						Países Bajos	\$ 9,784,738	
						China, España, Hong Kong, Canadá, Canadá, Brasil, Argentina, Tailandia, Singapur.		
	HASS PERU S.A.	La Libertad	225 Has.	BILOXI: AGO – DIC		Valor FOB: \$ 24,467,639 Volumen: 2, 795,269 kg.	Países Bajos	\$ 13,262,432
							China	\$ 5,335,032
							Estados Unidos	\$ 4,383,205

Fruto	Empresa	Ubicación	Nivel de proceso productivo		Nivel de certificación	Nivel de comercialización		
			Áreas de cultivo	Variedades	Certificación	Exportaciones	Mercado	
							Top 2 Markets	Valor FOB exportado
							Hong Kong, Reino Unido, Canadá, España, Italia, Alemania, Reino Unido.	
	HFE BERRIES PERÚ SAC	La Libertad	500 Has.	BILOXI: JUL – ABR		Valor FOB: \$ 31,120,968 Volumen: 3,497,217 kg.	Estados Unidos	\$ 12,558,635
							Reino Unido	\$ 11,824,195
							Países Bajos	\$ 4,969,596
							España, China	
	AGRÍCOLA CERRO PRIETO S.A.	La Libertad	530 Has.	BILOXI: JUL-FEB	- BRC FOOD - USDA ORGANIC - BAC - GLOBAL GAP	Valor FOB: \$ 20,297,174 Volumen: 1,573,322 kg.	Estados Unidos	\$ 20,045,285
							China	\$ 161,377
							Tailandia	\$ 73,605
							Hong Kong, Brasil, Singapur	
	AGROBERRIS PERU SAC	La Libertad,	222 Has.	BILOXI: AGO-NOV	- GLOBAL GAP - NSF	Valor FOB: \$ 19,920,651 Volumen: 2,441,060 kg	Estados Unidos	\$ 11,863,783
							Países Bajos	\$ 4,642,766
							Reino Unido	\$ 2,979,548
							Canadá.	
UVA	EL PEDREGAL S.A.	Piura, La Libertad, Ica		RED GLOBE: NOV-MAR SUGRAONE: OCT – DIC MAGENTA: DIC-FER TIMPSON: ENE – DIC	- GLOBAL GAP - BAC - HACCP	Valor FOB: \$ 83,346,196 Volumen: 29,824,057 kg	Estados Unidos	\$ 47,858,517
							Países Bajos	\$ 14,651,898
							Hong Kong	\$ 9,174,810
							España, Canadá, México, Reino Unido, Vietnam, Portugal, India Indonesia, Italia.	

Fuente: Revista Fresh Fruit Report Commercial intelligence for Peruvian agro-exporters (2019)

Interpretación propia.

Leyenda.

2.2.2.3 Nivel del proceso productivo

2.2.2.4 Nivel de Certificaciones

2.2.2.5 Nivel de comercialización 2018



2.2.2.5 Nivel de comercialización

Plan estratégico nacional exportador (2025)

El **PENX 2003 – 2013**, simbolizó un esfuerzo de gran impacto en la organización concertada entre el sector público y privado en el Perú y tuvo como propósito principal “Desarrollar agresivamente el comercio exterior en base al esfuerzo conjunto del Estado y al sector privado para incrementar y diversificar nuestra oferta exportable y lograr una inserción competitiva en los mercados internacionales”.

Hoy, como parte del proceso de actualización con vista al 2025, la Planificación de Exportación se ha transformado en una necesidad primordial para la comercialización externa. Derivado de un esfuerzo a largo plazo y debido a la ejecución de una política a gran escala para abrir el comercio, se consideró apropiado actualizar el PENX con un horizonte temporal de 10 años y adaptarse al nuevo entorno y los nuevos desafíos de este sector, basado en los excelentes resultados anteriores y el importante evidenciado de la comercialización internacional y las mejoras en la competitividad del Perú.

La proposición para actualizar el **PENX al 2025** está formulada en base a un contexto competitivo para crear herramientas que apoyen al sector corporativo y fortalezcan la capacidad empresarial para lograr la autosuficiencia a largo plazo del sector y para brindar un apoyo crucial a la internacionalización de la empresa peruana bajo cuatro cimientos fundamentales:

- Internacionalizar las empresas y diversificar el mercado.
- Diversificar la oferta exportable, de manera competitiva y sostenible.
- Fácil acceso a la comercialización exterior y eficacia de los procesos logísticos internacionales.
- Desarrollo de capacidades para internacionalizar y consolidar una cultura de exportación.

Comentario

El plan es desarrollar estrategias a corto, mediano y largo plazo que promoverán al Perú convertirse en una nación de nivel de exportación diversificada y competitiva en cuanto a bienes y servicios se refiere. El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) y otros organismos públicos y privadas relacionadas al sector, se han unido en el pasado para realizar la primera versión del PENX para 2003, con un plazo de diez años, donde se han estipulado cuatro directrices estratégicas.

Estos pilares fueron los siguientes: (i) diversificación del suministro exportable (lograr un suministro diversificado con valor agregado que impulse una participación competitiva en la comercialización internacionales); (ii) mercados internacionales (diversificación y fortalecimiento de la presencia de empresas, productos y servicios peruanos a nivel global); (iii) facilitación del comercio (disponer de legislaciones que permita mecanismos efectivos para facilitar el comercio exterior y promueva la innovación de infraestructuras); y (iv) cultura de exportación (desarrollo de una cultura de exportación con mira mundial y estratégica, que promueva el espíritu empresarial y una adecuada gestión comercial).

Las directrices PENX 2003-2013, con mejores resultados, se referían a la comercialización internacional y la variación de la oferta a exportar, ya que fue posible consolidar la presencia de productos peruanos a nivel internacional, a través de 19 tratados comerciales con los principales países económicamente importantes en el mundo, y más allá, en el sector no tradicional, se logró el desarrollo de nuevos productos, de los cuales los acuerdos comerciales beneficiaron más.

Se obtuvieron resultados importantes en términos de exportaciones agropecuarias, ya que tuvieron un crecimiento anual en promedio del 17%; Pesca y acuicultura con 16% y químicos con 14%. También con respecto a la facilitación del comercio, la logística portuaria se mejoró gracias a las concesiones de los muelles Norte y Sur de la terminal

portuaria del Callao. Finalmente, en términos de cultura de exportación en los últimos años, varias universidades han incorporado en su staff de ofertas académicas la carrera de Negocios Internacionales.

El PENX 2015-2025 En términos de pilares, tenemos: i) el progreso de una oferta exportable variada, competitiva y sostenible; (ii) la apertura de los mercados y el auge de las empresas a nivel internacional; (iii) facilitar el comercio exterior y mejoras efectivas en el proceso de la cadena suministro internacional; y (iv) desarrollo de oportunidades para la industrialización y fijación de una cultura de exportación. Estas columnas se muestran como refuerzo para las ya incluidas en el PENX anterior, porque la desviación que se evidencia no es muy notable.

Marketing internacional

Michael R. Czinkota, Ilkka A. Ronkainen. (2013). El marketing internacional consiste en la actividad, de las instituciones y los procesos más allá de las fronteras nacionales que crean, comunican, entregan e intercambian ofertas que tienen un valor para los grupos de interés y la sociedad. El marketing internacional tiene formas que van desde importación-exportación hasta licenciamiento, *joint ventures* (empresas conjuntas), subsidiarias de propiedad total, operaciones llave en mano y contratos de administración.

El marketing internacional conserva en gran parte los principios básicos del marketing, valor e intercambio. También destaca el enfoque en los grupos de interés y la sociedad, cuyas posiciones actuales se deben mejorar. El hecho de que una transacción tenga lugar a través de las fronteras nacionales pone de relieve la diferencia entre el marketing nacional y el internacional. La empresa internacional está sujeta a una nueva serie de factores macroambientales, a múltiples restricciones y a muchos conflictos que son el resultado de diferentes leyes, culturas y sociedades. Los principios básicos del marketing siguen siendo útiles, pero sus aplicaciones, complejidad e intensidad pueden variar considerablemente.

En el terreno del marketing internacional es donde podemos observar más de cerca el rol del marketing como un agente clave del cambio social y como un instrumento crucial para el desarrollo de una estrategia de negocios sensible a las particularidades sociales. Cuando analizamos, por ejemplo, las economías de mercado emergentes de China y Rusia, podemos ver los nuevos retos que enfrenta el marketing internacional. ¿Cómo tiene cabida el concepto de marketing en esas sociedades? ¿Cómo puede contribuir el marketing al desarrollo económico y al mejoramiento de la sociedad? ¿Cómo se deberían organizar los sistemas de distribución? ¿Cómo debería funcionar el mecanismo de los precios? De manera similar, en las áreas de la responsabilidad social y la ética, la empresa internacional enfrenta un entorno multicultural de expectativas diferentes y a sistemas legales a menudo inconsistentes cuando se trata de monitorear la contaminación ambiental, de mantener condiciones de trabajo seguras, de copiar tecnología o marcas protegidas, o de pagar sobornos.

Además, las repercusiones a largo plazo de las acciones de marketing se deben comprender y evaluar en términos de su impacto en la sociedad, utilizando no solo los criterios actuales sino también considerando la perspectiva a largo plazo de las futuras partes afectadas. Estos son solo algunos de los aspectos que una empresa internacional necesita abordar. La capacidad de dominar estos retos con éxito le ofrece a una empresa el potencial de nuevas oportunidades y altas recompensas.

El énfasis en los grupos de interés y la sociedad en general indica la necesidad de que la empresa vaya más allá de sus propios intereses y comprenda que hay muchas partes afectadas por el marketing. Lo quieran o no, todas participan en el resultado del esfuerzo de marketing y se deben considerar sus intereses.

El marketing internacional también se enfoca en la necesidad de crear, comunicar y entregar un valor a través de las fronteras. Estas dimensiones indican que es una actividad que a menudo es necesario

abordar en forma agresiva. Incluso aquellos que no participan en las transacciones están expuestos al marketing internacional y a sus influencias cambiantes. El mercadólogo internacional es parte del intercambio y reconoce la naturaleza constantemente cambiante de las transacciones. Esta necesidad de un ajuste, de comprender el cambio y, a pesar de todo, entregar con éxito un valor pone de relieve el hecho de que el marketing internacional es tanto un arte como una ciencia.

Para alcanzar el éxito en el arte del marketing internacional es necesario conocer ampliamente sus aspectos científicos. Solo entonces consumidores, diseñadores de políticas y ejecutivos de negocios pueden incorporar las consideraciones del marketing internacional en su pensamiento y su planeación. Así podrán considerar los aspectos y las repercusiones internacionales y tomar decisiones basadas en preguntas como:

- ¿En dónde están mis clientes actuales y potenciales?
- ¿Tiene fronteras el mercado que estoy buscando?
- ¿La actividad internacional incrementa el riesgo?
- ¿Qué ajustes de marketing son o serán necesarios?
- ¿Qué amenazas de la competencia global debo esperar?
- ¿En qué forma la innovación y el espíritu emprendedor transforman el mercado global?
- ¿Cuáles son mis alternativas estratégicas globales?

Si todos estos aspectos se integran en cada decisión que tomen las personas y las empresas, los mercados internacionales se pueden convertir en una fuente de crecimiento, utilidades, satisfacción de las necesidades y una calidad de vida que no existiría si se hubieran limitado a las actividades nacionales.

Comercialización en el 2018:

Palta

Las exportaciones de paltas totalizaron \$ 720 millones para el año 2018, superando las ganancias de \$ 588 millones reportadas en el año 2017.

Según Minagri, las principales áreas de cultivo de palta en el Perú se ubican en las regiones de La Libertad, Lima; Ica, Ancash, Junín y Ayacucho. Siendo la palta de variedad Hass la más exportada.

Si bien en el Perú se puede producir paltas durante todo el año, el grueso de la producción estacional se concentra entre los meses de abril a julio de cada año.

Según el Boletín Estadístico de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) año 2017, Perú se posicionó como el segundo país en el mundo con mayor productor y exportador de paltas (247,000 toneladas), lo que representa la participación del total exportado en el mundo.

En la actualidad, la palta proveniente de Perú alcanza en su totalidad 35 mercados, de los principales compradores, se destacan los Países Bajos (275.9 millones de dólares), Estados Unidos (191.1 millones) y España (111.8 millones).

Durante esta década, las entregas en el extranjero registraron un crecimiento acumulado del 832,2%, considerando que las entregas en 2008 ascendieron a poco menos de 84,8 millones.

En el periodo comprendido del 2008 al 2018 las exportaciones se propagaron a más de 10 nuevos mercados, como China (30.6 millones de dólares), Costa Rica (5.2 millones), Corea del Sur (4,3 millones), Bélgica (4,3 millones), Rusia (3,2 millones), Australia (2,6 millones), Portugal (556

mil dólares), Nueva Zelanda (503 mil dólares), Emiratos Árabes Unidos (298 mil dólares) e India (277 mil dólares).

Es de señalar que el rubro de palta fresca a fines de 2018, este producto representaba el 90% del total de las exportaciones de este producto y sus derivados. Las mismas totalizaron \$ 724.3 millones, un cambio variable positivo del 23.2% respecto al año anterior. Evidenciando un crecimiento del 906.8% acumulado en los últimos 10 años.

Del mismo modo, el promedio del precio mundial de la palta fresca proveniente del Perú ha aumentado en los últimos 10 años, pasando de \$ 1.43 por kg en 2008 a \$ 2.24 por kg en 2018. Considerando los cinco principales países del mundo a los que se exporta palta fresca, como los Países Bajos, los Estados Unidos, España, el Reino Unido y Chile, e incluso en el mercado al que no se exportaba anteriormente, el precio promedio aumenta un 61.3% de 1.21 a 1.95 \$ por kg.

De acuerdo a la variedad de palta congelada igualmente se evidencia un aumento significativo. (Agroexportación y medio ambiente, 2019, p.4)

Uva

Esta fruta ocupó el segundo lugar en 2018 como la cosecha de exportación más fuerte, alcanzando \$ 658 millones, superando los \$ 649 millones en 2017.

Desde la autoridad ministerial del agro se reportó un aumento de producción de uva en las aéreas de Piura, Lima, la Libertad e Ica donde se admite un porcentaje mayor un noventa por ciento, es destacable mencionar otros campos de producción entre ellos San Martín, Tumbes, Moquegua, Arequipa, entre otras.

En razón del año 2018, comprendidos entre enero hasta abril y octubre a diciembre son los de mayor productividad, esto implica consideraciones de carácter especial en pro de lograr un ascenso mayor a un noventa por

ciento, esto sin negar la producción del primer tercio de año y la finalización del mismo.

Es hacia Estados Unidos donde se envía aproximadamente las exportaciones de un tercio de la producción, de hecho, existen países receptores de este producto como China, Tailandia en Asia y en Europa los Países Bajos y Gran Bretaña.

Asimismo; las exportaciones peruanas de uva fresca han experimentado un importante crecimiento en el 2018, logrando así que el Perú se convierta en el tercer exportador mundial de esta fruta, conforme a información revelada por el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur).

La república de Perú entre 2017 y 2018 da un crecimiento de colocación de uva en estado fresco, pasando a ser un productor exportador de primera línea, llegando a estar entre los primeros cinco, esto sin negar las producciones de Estados Unidos y Chile.

El pasado 27 de marzo, el Mincetur destacó el significativo crecimiento que tuvieron las exportaciones de uva a la Unión Europea (84%), impulsadas por envíos a Alemania (461%) e Italia (188%). (Agroexportación y medio ambiente, 2019, p.9)

Arándano

Cultivo de reciente negociación en los mercados internacionales, este ha tenido un crecimiento significativo de ventas en relación al año del 2017, este aumento en dólares ha pasado los quinientos millones.

Al tomar al 2017 como referencia en el 2018 los valores de exportación sumaron entre 70 y 80 mil toneladas métricas de este producto, en ese año referencial se colocaron menos de la mitad del 2018.

De acuerdo a la Dirección General de Seguimiento y Evaluación de Políticas del Minagri, en el 2018 la producción nacional de este fruto

alcanzó las 89 mil 700 toneladas, siendo las regiones más productoras del país y las que experimentaron mayor incremento fueron La Libertad (78.4 %) y Lambayeque (18.2 %). (Agroexportación y medio ambiente, 2019, p.8)

La entidad rectora del sector agrícola destaca un aumento de un 200 por ciento en este cultivo, siendo los países como Estados Unidos, Europa y Asia los mayores receptores del producto mencionado.

Con respecto a su valor FOB de exportación el año pasado aumentó en 63 % en comparación al año 2017 (cuando alcanzó 36 millones de dólares).

Desde 2017 a 2018 el aporte en dólares de este producto pasa de escasos 30 millones a 230 millones.

En los índices de rendimiento por regiones registrados al 2018, sobresalen La Libertad con 16.8 toneladas/hectárea, superior al promedio nacional (15.3 toneladas/hectárea), siguiéndole en orden de importancia, Lambayeque (15 toneladas/hectárea), Ica (8,2 toneladas/hectárea), Lima (4,5 toneladas/hectárea) y Ancash (41 toneladas/hectárea).

La superficie instalada de arándano en la campaña agrícola 2017-2018 fue de 7 mil 884 hectáreas, siendo la mayor superficie alcanzada en La Libertad y Lambayeque.

La producción por metro cuadrado se hace presente en la localidad de la libertad con 17 toneladas métricas, mayor a la media del país que está en 15, seguido por las aéreas de Lambayeque, Lima y Ancash.

Espárrago

Este cultivo es de suma importancia en la exportación para mercados internacionales, con un promedio de 400 millones en periodo finales del 2017 a finales 2018.

Fresh Fruit Perú, agencia especializada en inteligencia comercial incidió en el 2017 de manera clara cuando se redujo la producción en valores cercanos a un 10 por ciento, es a finales del 2018 que se incrementa la producción y se logra alcanzar un tonelaje de aproximadamente de 140 mil.

En 1985 se inició el cultivo de espárragos y para el 2003 el Perú se convirtió en líder mundial, superando a México que hasta entonces dominaba el mercado productor. Para la década de 1980 a 1990 en Perú se los primeros de estudios para producir este cultivo, a partir del 2004 la republica peruana da cifras de un aumento de la producción de espárragos y logra desplazar a la nación mejicana como primer productor.

Las principales zonas productoras de espárragos en el Perú son La Libertad, que concentra alrededor del 45% de la producción nacional. Le siguen Ica (40%), Ancash (8,5%) y Lima (6,5%). Los países a los que se exportan espárragos son Estados Unidos (más del 60%), Holanda, Reino Unido, España, Japón, Francia, Alemania, Australia, entre otros. (Agroexportación y medio ambiente, 2019, p.8)

Sectorialmente un 45 por ciento corresponde a la libertad de lo producido en todo el país, Ica alcanza entre 37 y 41 por ciento, Ancash y Lima con promedio de 7,5 por ciento. Esta producción va en su mayoría a Norte América, Europa y Asia.

2.3 Definiciones de términos técnicos

Agroexportación. Son emporios agrícolas que tienen y hacen inversiones en los espacios de tierras aptas para un determinado cultivo, en la dirección de obtener ganancias y beneficios, a través de la colocación de lo cultivado en los mercados de ultramar, donde previamente se fija un precio de compra por parte de quien hace la importación.

Cadena Productiva de Agroexportación

Es la conjunción de los grupos empresariales que se concadenan para satisfacer las exigencias del consumo de productos agrícolas, en este ciclo productivo, juegan toda una gama elementos que desde productores a consumidores.

Carta de crédito. Una carta de crédito es la obligación que el banco contrae a pedido y de acuerdo con las instrucciones de un cliente. Por lo tanto, está obligado a pagar a un tercero una cierta cantidad si proporciona ciertos documentos requeridos que prueban que este es el caso.

Aforo. El poder de la autoridad aduanera para verificar el origen, la naturaleza, la cantidad, la calidad, el peso y la clasificación arancelaria de los productos a fin de determinar correctamente los derechos aplicables y otros impuestos a través del reconocimiento físico y / o la revisión documental.

Derechos arancelarios o de aduana. Derechos arancelarios sobre bienes que ingresan al territorio peruano.

Incoterms. Son un conjunto estándar de términos comerciales y de definiciones que establecen normas y prácticas neutrales, con el fin de contribuir a superar los problemas originados por las distintas interpretaciones

Factoring. Es un contrato atípico en el cual la compañía transfiere o vende los créditos comerciales de su negocio a la compañía de factoraje (compañía financiera), como es el caso de las facturas comerciales de exportación.

Certificado Sanitario. Generalmente aplicable a bienes para consumo humano o para consumo que han sido solicitados por el Comprador y emitidos por una autoridad competente (Senasa, Digesa, Digemid), confirman que los bienes enviados no se ven afectados por ninguna enfermedad.

Certificado de origen. El propósito de este documento es establecer y garantizar el origen de los productos para que los exportadores puedan

beneficiarse de las ventajas derivadas de las preferencias arancelarias otorgadas por el país importador en virtud de contratos bilaterales.

Embalaje (packing). Una vez cosechados los productos se tiene que llevar a lugares donde exista control de temperatura y humedad, proceso de enfriamiento clave para que llegue la fruta en buenas condiciones al consumidor final.

Partida arancelaria. Código numérico que clasifica a las mercancías, en todo el Mundo.

Ventana comercial. Se llama así al periodo en que el país productor y sus principales proveedores, por razones climatológicas, no pueden abastecer el producto en condiciones normales.

Contrastación geográfica. Se llama así a las estaciones climatológicas que se dan de manera inversa en el hemisferio norte y sur.

CAPÍTULO III: HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1 Hipótesis principal

Una adecuada gestión financiera influye positivamente en la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad 2014-2018.

3.2 Hipótesis secundarias

- a) El nivel de inversión incide en la innovación y tecnología, logrando una eficiente cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad
- b) La gestión de capital de trabajo influye en la competitividad de los procesos productivos de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región, La Libertad con la finalidad de no incurrir en más costos fijos.
- c) La gestión de tesorería permite la negociación con proveedores locales e internacionales de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad, para negociar mejores plazos de pago.

- d) Cuando el nivel de rentabilidad es óptimo incide sobre la política de certificaciones de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad, para aumentar la eficiencia.
- e) Una adecuada estructura de costos y precios influye en la comercialización de los volúmenes y la competitividad de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad, para no incurrir en inversiones muy onerosas.

3.3 Operacionalización de variables

Variable Independiente

X: Gestión Financiera

Definición Conceptual	Según Córdova (2016), en la gestión financiera de una empresa se adquiere, conserva y manipula dinero en sus diferentes modalidades o a través de sus diversas herramientas, ya que esta requiere de recursos financieros para suplir las necesidades. Para la obtención de la financiación hace uso de las tácticas financieras, involucrando recursos internos y externos para así lograr sus objetivos apropiados, elevando su eficiencia y rentabilidad. (p 3.)	
Definición Operacional	INDICADORES	INDICES
	x ₁ . Nivel de inversión	<ul style="list-style-type: none"> • VAN • TIR
	x ₂ . capital de trabajo	<ul style="list-style-type: none"> • Gestión del efectivo • Inventarios • Financiamiento a corto plazo
	x ₃ . Gestión de tesorería	<ul style="list-style-type: none"> • Formas y medios de pago (internacionales pre y pos embarque) • Flujo de caja
	x ₄ . Nivel de rentabilidad	<ul style="list-style-type: none"> • EBIT • EBITDA • ROA
	X ₅ . Estructura de costos y precios	<ul style="list-style-type: none"> • Estructura de costos de producción • Costos de industrialización y comercialización internacional
	Escala Valorativa	Nominal

Variable Dependiente

Y: Cadena productiva sostenible agroexportadora

Definición Conceptual	Lundy, <i>et. al.</i> (2005), "Una cadena productiva es un sistema constituido por actores-as interrelacionados y por una sucesión de operaciones, de producción, transformación, comercialización de un producto, en un entorno determinado".pg 5	
Definición Operacional	INDICADORES	ÍNDICES
	y ₁ . Innovación y tecnología	<ul style="list-style-type: none"> • Adquisición de tecnología sistema • Adquisición de licencia y patentes
	y ₂ . Nivel de proceso productivo	<ul style="list-style-type: none"> • Cantidad de hectáreas cosechadas • Cantidad de variedades producidas
	y ₃ . Negociación con proveedores locales e internacionales	<ul style="list-style-type: none"> • Relación de proveedores • Cantidad de broker
	Y ₄ . Nivel de certificaciones	<ul style="list-style-type: none"> • Número de certificaciones • Costo de certificaciones
	Y ₅ . Nivel de comercialización	<ul style="list-style-type: none"> • Volumen exportados • Mercado de destino
Escala Valorativa	Nominal	

CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA

4.1 Diseño metodológico

La presente investigación corresponde al enfoque cuantitativo de acuerdo con Vara (2015, p.215), “el enfoque utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar las preguntas de investigación, confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente en el uso de estadísticas para establecer con exactitud, patrones de comportamiento en una población”. En vista de ello, el enfoque permite analizar las variables en forma cuantitativa, asimismo caracteriza todos los procedimientos de análisis descriptivo e inferencial a través de la cuantificación estadística de las variables en estudio.

El diseño es descriptivo correlacional según Vara (2015) define como “un diseño la investigación evalúa la relación entre dos o más variables, explica el comportamiento de una variable en función a otra” (p.237), en un tiempo determinado es decir de corte transversal, en función de las variables en estudio.

Asimismo, para el análisis de los datos recopilados en el presente estudio se realizó una estadística descriptiva compuesta por tablas de frecuencia y porcentajes y distribución de los datos y para el análisis inferencial se

hizo uso de la contrastación de hipótesis mediante el análisis no paramétrico de la prueba de Chi cuadrado.

Por otro lado, el tipo de investigación es básica que, según Vara (2015) “la investigación básica relaciona constructos, diagnostica la realidad, prueba y adapta teorías” (p.236). Conforme a lo señalado, la investigación adapta y desarrolla teoría para entender los fenómenos educativos, donde se construye o adaptan los instrumentos de medición.

Para las estrategias o procedimientos de contratación de hipótesis planteadas se usó la distribución ji cuadrada, pues los datos para el análisis deben estar en forma de frecuencias. La estadística ji cuadrada es la más adecuada porque las pruebas son las evidencias muestrales, y si las mismas aportan resultados significativamente diferentes de los planteados en las hipótesis nulas, ésta es rechazada, y en caso contrario es aceptable, teniendo en cuenta el siguiente procedimiento:

- a) Formulación de la hipótesis nula.
- b) Formulación de la hipótesis alterna

Calcular la prueba estadística con la formula siguiente:

$$x = \frac{\sum(o_i - e_i)^2}{e_i}$$

Dónde:

O_i = Valor observado.

e_i = Valor esperado.

X = Valor del estadístico con datos de la muestra que se trabajan y se comparó con los valores paramétricos ubicados en la tabla Ji cuadrada según el planeamiento de la hipótesis alternante e indicados en el paso c.

X = Valor del estadístico obtenido en la tabla chi cuadrada. K = filas, r = columnas, gl = grados de libertad.

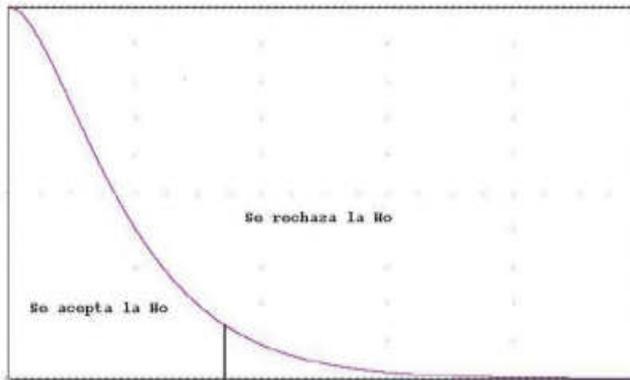


Figura 9. Regla de decisiones.

4.2 Población y muestra

4.2.1 Población

De acuerdo con Vara (2015) señaló que “la población es de población especializada conjunto de todos los individuos, objetos, empresa, etc.; a investigar sobre algunas propiedades o características en común en un espacio o territorio y varían en el transcurso del tiempo”. (p.261)

La población estuvo conformada por los Gerentes o responsables del Área de Finanzas de las empresas agroexportadores de la Región La Libertad, conformado por 43 personas.

Está conformada por la distribución del tamaño de la población de los gerentes financieros en el estudio de Gestión Financiera de la Cadena Productiva Sostenible Agroexportadora en la región La Libertad 2014-2018

Tabla 23.
Distribución de la población.

N°	Ruc	Empresas agroexportadoras	Población Total	Población Área de Finanzas (N)
1	20340584237	CAMPOSOL S.A.	27,118	10
2	201315655659	TAL S.A.	11,388	5
3	20170040938	DANPER TRUJILLO S.A.C.	12,697	5
4	20555757469	AVOCADO PACHING COMPANY S.A.C	529	2
5	20559912353	HORTIFRUT –TAL S.A.C.	5,027	3
6	20464642706	AGRICOLA CERRO PRIETO S.A	7,454	3
7	20373860736	VIRU S.A.	14,590	5
8	20481121966	HASS PERU S.A.	2,837	3
9	20602822533	HORTIFRUT - PERÚ S.A.C.	6,965	5
10	20480943687	AVO PERU S.A.C.	1,259	2
Total		TOTAL	89,864	43

Fuente: Sunat, 2019.

4.2.2 Muestra

Para la determinación óptima del tamaño de la muestra se utilizó la siguiente fórmula del muestreo aleatorio simple que se usa en variables cualitativas, para técnicas de encuestas y entrevistas la que se detalla a continuación.

Datos:

$$n = \frac{Z^2 P.Q.N}{\varepsilon^2 (N - 1) + Z^2 .P.Q}$$

Donde:

N: conformada por los gerentes o responsables del área de finanzas de las empresas agroexportadores de la Región La Libertad, conformado por 43 personas entre hombres y mujeres.

z: Valor en el gráfico normal estándar para un nivel de confianza del 90%, para lo cual le corresponde un valor de z = 1.64

- p: Proporción de hombres gerentes o responsables del área de finanzas de las empresas agroexportadores de la Región La Libertad, para el caso del presente estudio se considera un valor $p = 0.5$ (obtenido por observación directa).
- q: Proporción de mujeres Gerentes o responsables del área de finanzas de las empresas agroexportadores de la Región La Libertad para el caso del presente estudio, $q = 0.5$, (obtenido por observación directa)
- ε : Margen de error que existe en todo trabajo de investigación, su rango de variación es, $1\% \leq \varepsilon \leq 10\%$, para el caso del problema se ha considerado un valor del 5%.

Reemplazando tenemos:

$$n = \frac{(1.96)^2 \times (43) \times (0.5 \times 0.5)}{(0.05)^2 \times (43 - 1) + (1.96)^2 \times (0.5 \times 0.5)} = 39$$

$$n = \frac{41.2972}{1.0654}$$

$$n = 39$$

Por lo tanto, la muestra calculada es de 39 personas. El factor muestral se calculó de la siguiente manera:

$$\frac{n}{N} = \frac{35}{43} = 0.9069$$

De acuerdo con el resultado obtenido, la muestra seleccionada fue proporcional, y para ello se dividió la muestra sobre la población, obteniendo el factor y multiplicándose con cada sección de trabajadores de las empresas agroexportadoras.

Tabla 24.
Distribución de la muestra.

N°	Ruc	Empresas agroexportadoras	Muestra (n) Total
1	20340584237	CAMPOSOL S.A.	9
2	201315655659	TAL S.A.	5
3	20170040938	DANPER TRUJILLO S.A.C.	4
4	20555757469	AVOCADO PACHING COMPANY S.A.C	2
5	20559912353	HORTIFRUT –TAL S.A.C.	3
6	20464642706	AGRICOLA CERRO PRIETO S.A	3
7	20373860736	VIRU S.A.	4
8	20481121966	HASS PERU S.A.	3
9	20602822533	HORTIFRUT - PERÚ S.A.C.	4
10	20480943687	AVO PERU S.A.C.	2
Total		TOTAL	39

Fuente: Sunat, 2019.

Muestreo

Para hallar el marco muestral, se utilizó el muestreo probabilístico estratificado el cual se basa en el principio de equiprobabilidad. Por tanto, todos los individuos tienen la misma probabilidad de ser elegidos para formar parte de la muestra, y consiguientemente, todas las posibles muestras de tamaño “n” tienen la misma probabilidad de ser seleccionados. En resumen, el muestreo fue probabilístico, aleatorio simple, donde todos los individuos tienen la misma probabilidad de ser seleccionados.

4.3 Técnicas de recolección de datos

4.3.1 Descripción de los métodos, técnicas e instrumentos

La técnica de investigación que se aplicó es la encuesta, caracterizada por su amplia utilidad en la investigación social por excelencia, debido a su utilidad, versatilidad, sencillez y objetividad de los datos que se obtiene mediante el cuestionario como instrumento de investigación.

4.3.2 Procedimientos de comprobación de la validez y confiabilidad de los instrumentos

Los procedimientos de validez para garantizar su eficacia y efectividad de los instrumentos de investigación, fundamentalmente si estos miden con objetividad, precisión, veracidad y autenticidad aquello que se desea medir de las variables, procedió con la aplicación de una prueba piloto a diez (10) responsables del área financiera, de conformidad con la determinación de la muestra en forma aleatoria.

4.4 Técnicas para el procesamiento de la información

La información se tabuló a partir de los datos obtenidos haciendo uso del programa computacional SPSS (Statistical Package for Social Sciences), del modelo de correlación de Pearson y nivel de confianza del 95% y su margen de error el 5%.

4.5 Aspectos éticos

La investigación se basa en la credibilidad, autenticidad y honestidad científica y en el respeto a los derechos intelectuales, en vista de ello se ha citado correctamente a los autores de acuerdo a las normas de redacción vigentes (Manual APA). Asimismo, cabe mencionar, que los resultados son veraces y confiables, puesto que cumplen con las normas de buena práctica profesional. En tal sentido, se consideró el código de ética del contador público como una guía y orientación del presente trabajo de investigación:

El Contador Público Colegiado, debe cumplir obligatoriamente los principios fundamentales siguientes:

- a) **Integridad.** obliga a que el Contador Público Colegiado, sea probo e intachable en todos sus actos.
- b) **Objetividad.** El Contador Público Colegiado, no debe permitir que los favoritismos, conflictos de interés o la influencia indebida de

otros, elimine sus juicios profesionales o de negocios.

- c) **Competencia profesional y debido cuidado.** El Contador Público Colegiado, tiene el deber de mantener sus habilidades y conocimientos profesionales en el más alto nivel, para asegurar que el cliente o empleador reciba un servicio profesional competente basado en la práctica, técnicas y legislación vigente.
- d) **Confidencialidad.** El Contador Público Colegiado, debe tomar todas las medidas necesarias para asegurar que el equipo bajo su control y las personas de las cuales obtiene asesoría o apoyo, respeten el deber de Confidencialidad.
- e) **Comportamiento profesional.** El Contador Público Colegiado, debe ser honesto y sincero y no debe realizar afirmaciones exageradas sobre los servicios que pueden ofrecer, las calificaciones que posee, o la experiencia obtenida. El Contador Público Colegiado, debe tratar a su colega con consideración, deferencia y manifestaciones de cortesía. El Contador Público, debe colaborar con sus Colegas u otras personas en la difusión de los conocimientos, para la consecución de un mismo fin.

Dando consideración al Resolución Rectoral Nro. 615-2008-CUR-USMP de 3 de Julio de 2008-USMP, quien cumple el compromiso con el desarrollo social del país, con los valores la misma que se concreta fomentando la ejecución de estudios vinculados a la problemática nacional y plantear las soluciones pertinentes.

CAPÍTULO V: RESULTADOS

5.1 Resultados de las encuestas

Tabla 25.

¿Considera usted que los precios de las frutas y hortalizas, influyeron en el nivel de inversión?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	26	66,7
De acuerdo	13	33,3
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00,0
En desacuerdo	00	00,0
Muy en desacuerdo	00	00,0
Total	39	100,0

Fuente: Propia.

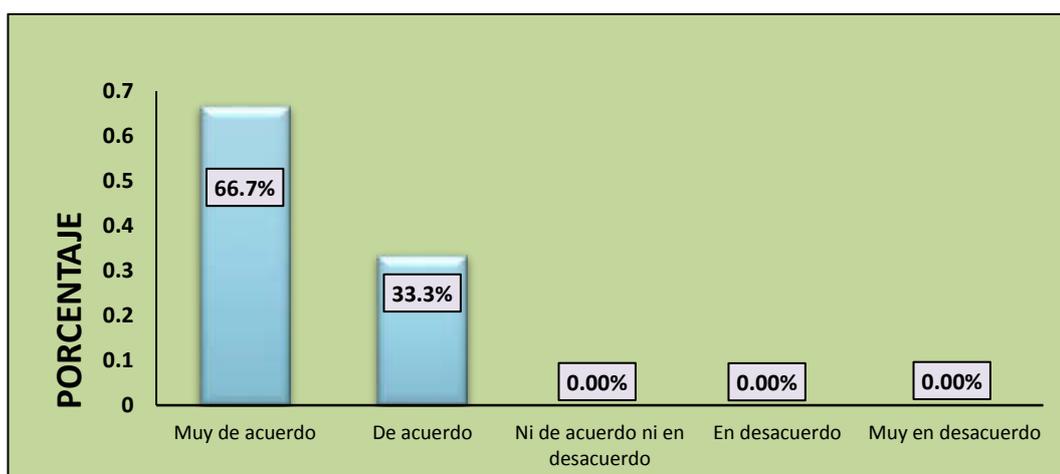


Figura 10. ¿Considera usted que los precios de las frutas y hortalizas, influyeron en el nivel de inversión? Fuente: Propia.

Interpretación

A la pregunta si considera usted que los precios de las frutas y hortalizas, influyeron en el nivel de inversión, se obtuvieron como resultado que el 66.7% de los encuestados señalan estar muy de acuerdo, mientras que el 33.3% están en desacuerdo.

Análisis de la respuesta

Al analizar la información expuesta se puede apreciar que los encuestados están muy de acuerdo con los precios, porque la demanda mundial de las frutas y hortalizas es muy grande y todavía hay muchos países para seguir ingresando con nuestra canasta.

Tabla 26.

¿Considera usted que los manejos adecuados de la plantación de Frutas y hortalizas, niveles de agua, tratamiento de enfermedades, abonos y mano de obra influyen positivamente al Van?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	18	46,2
De acuerdo	21	53,8
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00,0
En desacuerdo	00	00,0
Muy en desacuerdo	00	00,0
Total	39	100,0

Fuente: Propia.

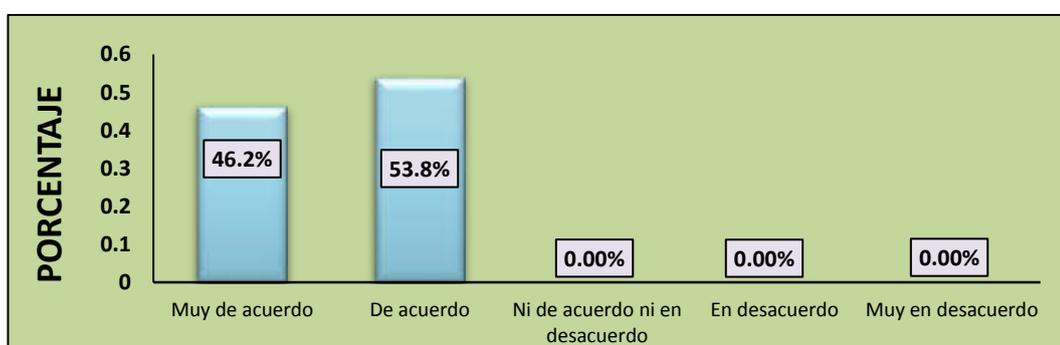


Figura 11. Considera usted que los manejos adecuados de la plantación de Frutas y hortalizas, niveles de agua, tratamiento de enfermedades, abonos y mano de obra influyen positivamente al VAN. Fuente: Propia.

Interpretación

A la pregunta considera usted que los manejos adecuados de la plantación de Frutas y hortalizas, niveles de agua, tratamiento de enfermedades, abonos y mano de obra influyen positivamente al VAN, se obtuvieron como resultado que el 53.8% de los encuestados señalan estar de acuerdo, mientras que el 46.2% están muy de desacuerdo.

Análisis de la respuesta

Al analizar la información expuesta se puede apreciar que los encuestados afirman de acuerdo porque mientras desarrollen esas actividades los proyectos al actualizar los flujos futuros y comparados con la inversión inicial será muy positivo y se aceptarán. Esto es muy importante porque la mayoría de las empresas siguen adquiriendo hectáreas para atender la demanda mundial.

Tabla 27.

¿Considera usted que la compra de maquinarias, semillas, pago de servicios, planillas, disponibilidad de saldos positivos en entidades financieras, influye positivamente en el capital de trabajo?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	18	46,2
De acuerdo	21	53,8
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00,0
En desacuerdo	00	00,0
Muy en desacuerdo	00	00,0
Total	39	100,0

Fuente: Propia.

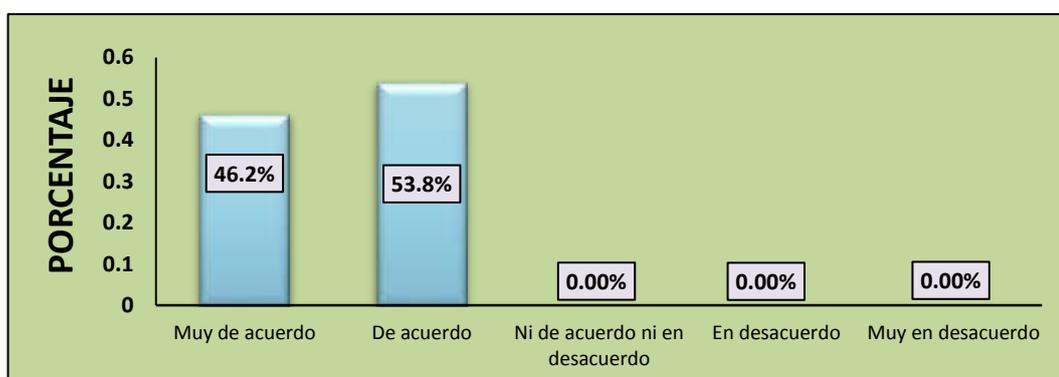


Figura 12. ¿Considera usted que la compra de maquinarias, semillas, pago de servicios, planillas, disponibilidad de saldos positivos en entidades financieras, influye positivamente en el capital de trabajo? Fuente: Propia.

Interpretación

De acuerdo a la interrogante considera usted que la compra de maquinarias, semillas, pago de servicios, planillas, disponibilidad de saldos positivos en entidades financieras, influye positivamente en el capital de trabajo, se obtuvieron como resultado que el 53.8% de los encuestados señalan estar de acuerdo, mientras que el 46.2% opinan estar muy de acuerdo.

Análisis de la respuesta

Definitivamente mantener los saldos positivos en las entidades financieras genera confianza ya que los pagos que hay que realizar van estar en función de los cobros que demoran hasta 120 días, y un rubro muy importante es la planilla que esta bancarizado y son montos quincenales.

Tabla 28.

¿Considera usted que la gestión del efectivo realizado trimestralmente es el más adecuado?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	00	00,0
De acuerdo	3	7,7
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00,0
En desacuerdo	36	92,3
Muy en desacuerdo	00	00,0
Total	39	100,0

Fuente: Propia.

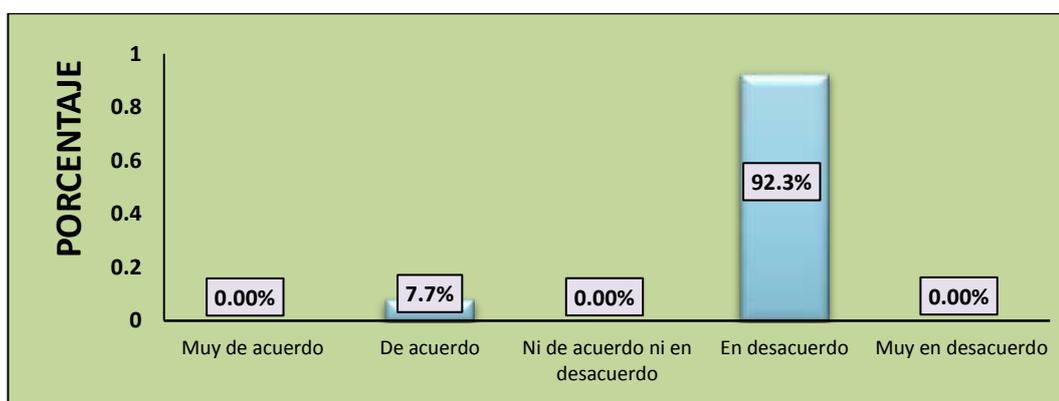


Figura 13. *¿Considera usted que la gestión del efectivo realizado trimestralmente es el más adecuado?* Fuente: Propia.

Interpretación

Sobre la interrogante considera usted que la gestión del efectivo realizado trimestralmente es el más adecuado, se obtuvieron como resultado que el 92.3% de los encuestados señalan estar en desacuerdo, y tan solo el 7.7% opinan estar de acuerdo.

Análisis de la respuesta

En relación a los hallazgos expuestos los encuestados están En desacuerdo, por los volúmenes que se manejan deben ser mensual y sobre todo en línea.

Tabla 29.

¿Entre las estrategias de tesorería que utiliza la empresa referido a las formas y medios de pago como el pre y post embarque son importantes?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	13	33,3
De acuerdo	21	53,8
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00,0
En desacuerdo	5	12,8
Muy en desacuerdo	00	00,0
Total	39	100,0

Fuente: Propia.

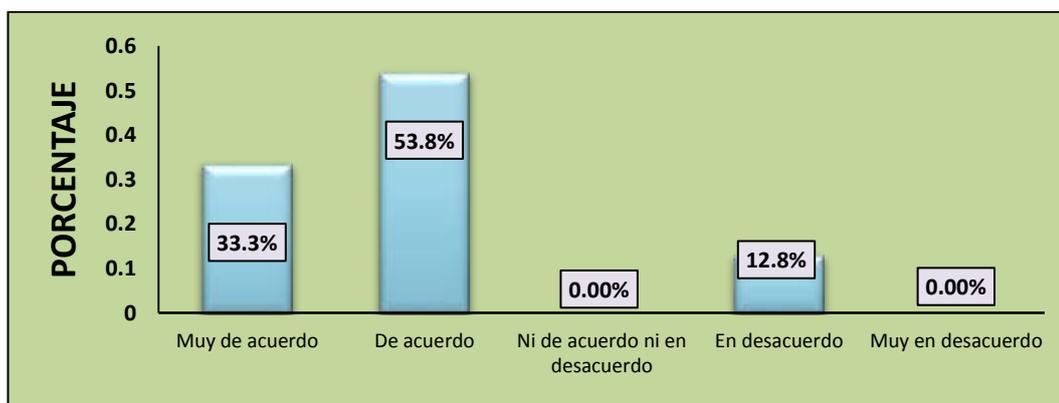


Figura 14. ¿Entre las estrategias de tesorería que utiliza la empresa referido a las formas y medios de pago como el pre y post embarque son importantes? Fuente: Propia.

Interpretación

A la pregunta, entre las estrategias de tesorería que utiliza la empresa referido a las formas y medios de pago como el pre y post embarque son importantes, se obtuvieron como resultado que el 53.8% de los encuestados señalan estar de acuerdo, mientras que el 33.3% están muy de acuerdo y tan solo el 12.8% indican estar en desacuerdo.

Análisis de la respuesta

Las personas que están en desacuerdo es porque el broker compra los productos a determinados precios y al final de las campañas le cancela al agroexportador por lo tanto no gestionan el pre y posts embarque.

Tabla 30.

¿Las gestiones de tesorería como los cobros, saldos y pagos, la financiación, saber los límites disponibles, manejar adecuadamente los excedentes del efectivo, permitieron garantizar los pagos y tomar decisiones correctas con el flujo de caja?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	26	66,7
De acuerdo	13	33,3
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00,0
En desacuerdo	00	00,0
Muy en desacuerdo	00	00,0
Total	39	100,0

Fuente: Propia.

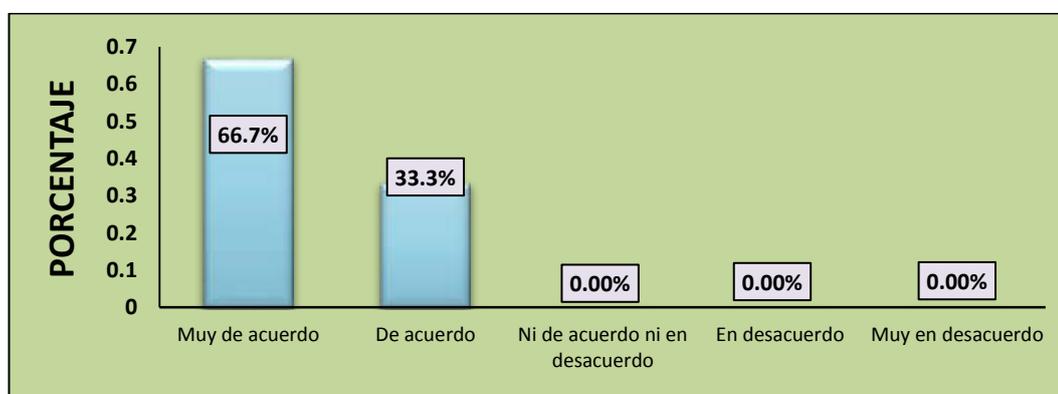


Figura 15. *¿Las gestiones de tesorería como los cobros, saldos y pagos, la financiación, saber los límites disponibles, manejar adecuadamente los excedentes del efectivo, permitieron garantizar los pagos y tomar decisiones correctas con el flujo de caja?*
Fuente: Propia.

Interpretación

A la interrogante las gestiones de tesorería como los cobros, saldos y pagos, la financiación, saber los límites disponibles, manejar adecuadamente los excedentes del efectivo, permitieron garantizar los pagos y tomar decisiones correctas con el flujo de caja, se obtuvieron como resultado que el 66.7% de los encuestados señalan estar muy de acuerdo, mientras que el 33.3% opinan estar de acuerdo.

Análisis de la respuesta

La gestión de tesorería es muy importante sobre tener general confianza a las entidades financiera y proveedores.

Tabla 31.

¿Considera usted que el nivel de rentabilidad disminuyó por la presencia del Niño Costero del año 2017?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	36	92,3
De acuerdo	3	7,7
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00,0
En desacuerdo	00	00,0
Muy en desacuerdo	00	00,0
Total	39	100,0

Fuente: Propia.

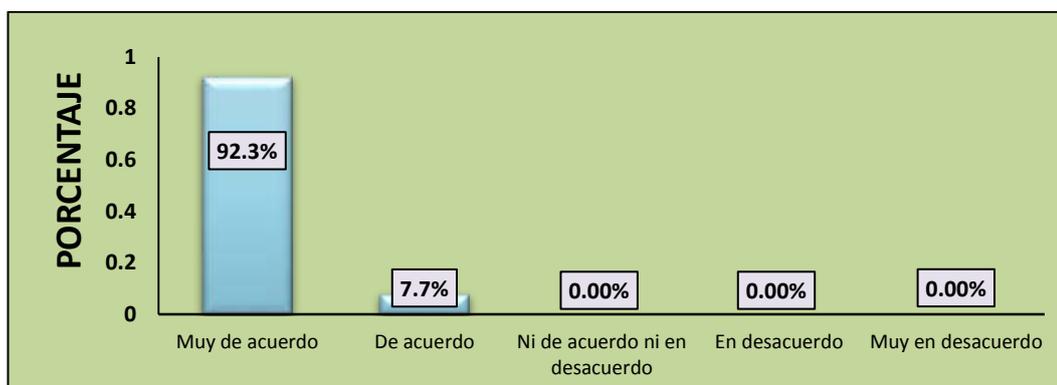


Figura 16. *¿Considera usted que el nivel de rentabilidad disminuyó por la presencia del Niño Costero del año 2017?* Fuente: Propia.

Interpretación

A la pregunta considera usted que el nivel de rentabilidad disminuyó por la presencia del Niño Costero del año 2017, se obtuvieron como resultado que el 92.3% de los encuestados señalan estar muy de acuerdo, mientras que el 7.7% opinan estar de acuerdo.

Análisis de la respuesta

Al analizar la información expuesta, coinciden que la presencia del fenómeno disminuye la rentabilidad, los encuestados dicen que tienen que diversificar y seguir investigando las genéticas de las plantas para mitigar el riesgo, así como también contratar seguros.

Tabla 32.

¿A mayores resultados de Ebitda, se muestra mayor eficiencia operativa, relacionada con la política de Certificaciones Internacionales?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	4	10,3
De acuerdo	29	74,4
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00,0
En desacuerdo	6	15,4
Muy en desacuerdo	00	00,0
Total	39	100,0

Fuente: Propia.



Figura 17. ¿A mayores resultados de Ebitda, se muestra mayor eficiencia operativa, relacionada con la política de Certificaciones Internacionales? Fuente: Propia.

Interpretación

A la pregunta a mayores resultados de Ebitda, se muestra mayor eficiencia operativa, relacionada con la política de Certificaciones Internacionales, se obtuvieron como resultado que el 74.4% de los encuestados indican estar en desacuerdo, mientras que el 15.4% señalan estar en desacuerdo y el 10.3% opinan estar muy de acuerdo.

Análisis de la respuesta

El Ebitda mide el desempeño operativo de las empresas, adicionalmente la capacidad de generar caja, por tanto, al solicitar los pedidos los grandes almacenes también nos indican que certificaciones vamos a utilizar para adecuarnos a los pedidos solicitados por ellos.

Tabla 33.

¿Considera usted que la manera más adecuada de llevar la estructura de costos se debe al registro de cada orden de costos acumulado durante todo el proceso productivo?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	34	87,2
De acuerdo	2	5,1
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	7,7
En desacuerdo	00	00,0
Muy en desacuerdo	00	00,0
Total	39	100,0

Fuente: Propia.

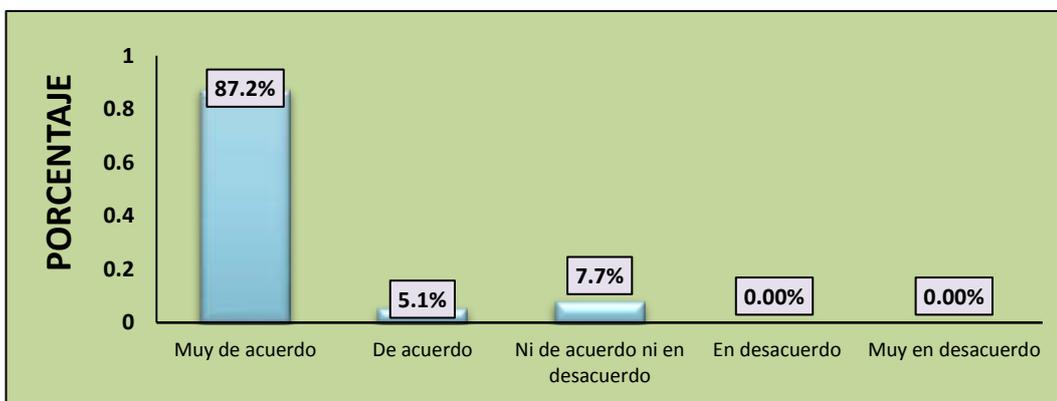


Figura 18. *¿Considera usted que la manera más adecuada de llevar la estructura de costos se debe al registro de cada orden de costos acumulado durante todo el proceso productivo?* Fuente: Propia.

Interpretación

A la pregunta considera usted que la manera más adecuada de llevar la estructura de costos se debe al registro de cada orden de costos acumulado durante todo el proceso productivo, se obtuvieron como resultado que el 87.2% de los encuestados opinan estar muy de acuerdo, mientras que el 7.7% no están ni de acuerdo ni en desacuerdo, y el 5.1% señalan estar desacuerdo.

Análisis de la respuesta

Un elemento importante en el análisis de los resultados es la estructura de costos donde la mayoría de las empresas lo aplican con un sistema de costos por órdenes específicas apoyados con el sistema SAP.

Tabla 34.

¿Considera usted que la estructura de costos conformado por: Costos de producción, Gastos administrativos, Gastos de venta y Gastos Financieros es el adecuado?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	10	25,6
De acuerdo	29	74,4
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00,0
En desacuerdo	00	00,0
Muy en desacuerdo	00	00,0
Total	39	100,0

Fuente: Propia.

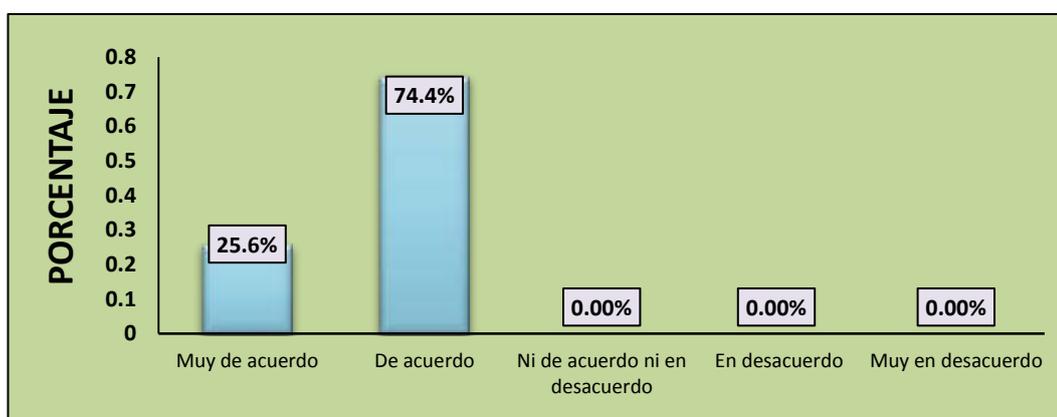


Figura 19. *¿Considera usted que la estructura de costos conformado por: Costos de producción, Gastos administrativos, Gastos de venta y Gastos Financieros es el adecuado?* Fuente: Propia.

Interpretación

A la pregunta considera usted que la estructura de costos conformado por: Costos de producción, Gastos administrativos, Gastos de venta y Gastos Financieros es el adecuado, se obtuvieron como resultado que el 74.4% de los encuestados opinan estar de acuerdo, mientras que el 25.6% están muy de acuerdo.

Análisis de la respuesta

Es de destacar que lo evidenciado en los resultados resalta que la mayor parte de las personas encuestadas están de acuerdo que una estructura bien elaborada de costos nos permite elaborar resultados muy oportunos y reales.

Tabla 35.

¿Considera importante que la innovación de tecnología de un buen sistema de riego, máquinas de envasado y de nuevas variedades productivas más eficientes?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	33	84,6
De acuerdo	6	15,4
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00,0
En desacuerdo	00	00,0
Muy en desacuerdo	00	00,0
Total	39	100,0

Fuente: Propia.

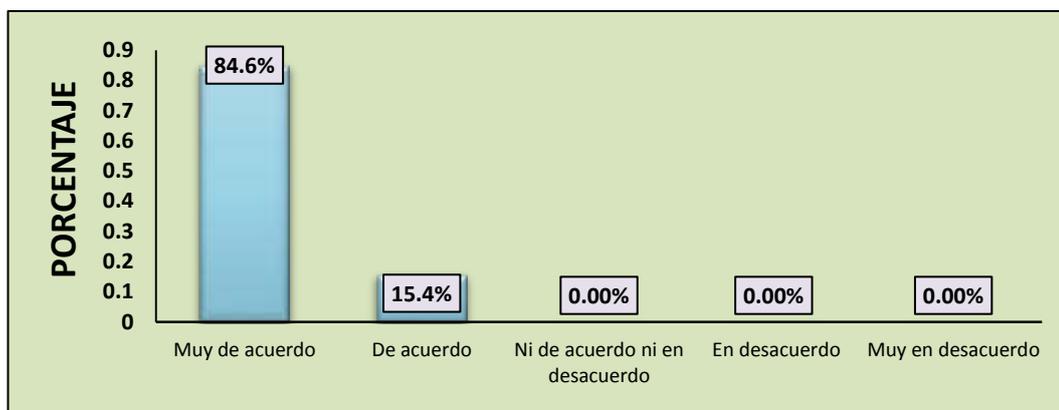


Figura 20. *¿Considera importante que la innovación de tecnología de un buen sistema de riego, máquinas de envasado y de nuevas variedades productivas más eficientes?*

Fuente: Propia.

Interpretación

A la pregunta considera importante que la innovación de tecnología de un buen sistema de riego, máquinas de envasado y de nuevas variedades productivas más eficientes, se obtuvieron como resultado que el 84.6% de los encuestados opinan estar muy de acuerdo, mientras que el 15.4% señalan estar de acuerdo.

Análisis de la respuesta

Al interpretar la información definitivamente la innovación es muy importante por el rendimiento que puede generar los campos cultivados con sus variedades de plantas, adicionalmente las máquinas de envasado con alta tecnología generan mucha eficiencia, así como en el sistema de riego por los volúmenes que se utilizan.

Tabla 36.

¿Considera usted que el uso de software tecnológicos permite optimizar los procesos, reducir costos y ser más eficientes en la cadena productiva?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	33	84,6
De acuerdo	6	15,4
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00,0
En desacuerdo	00	00,0
Muy en desacuerdo	00	00,0
Total	39	100,0

Fuente: Propia.

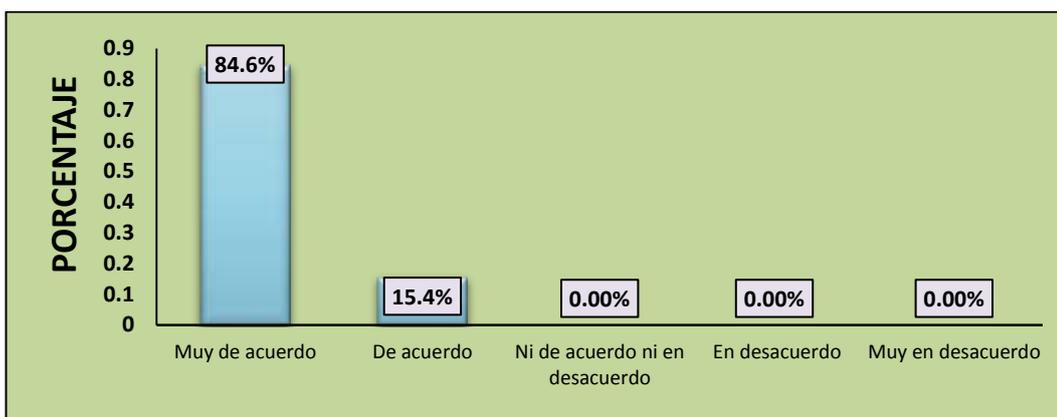


Figura 21. *¿Considera usted que el uso de software tecnológicos permite optimizar los procesos, reducir costos y ser más eficientes en la cadena productiva?* Fuente: Propia.

Interpretación

Sobre la alternativa de pregunta considera usted que el uso de software tecnológicos permite optimizar los procesos, reducir costos y ser más eficientes en la cadena productiva, se obtuvieron como resultado que el 84.6% de los encuestados indican estar muy de acuerdo, mientras que el 15.4% opinan estar muy de acuerdo.

Análisis de la respuesta

En base a los hallazgos encontrados consideramos, que el software tecnológico como el SAP permite la integración de la información, así como un adecuado sistema para optimizar el uso del agua, de igual manera procesar la información del área de paking para determinar el objetivo del precio de costo de esta determinada área.

Tabla 37.

¿El Proceso formativo de los trabajadores, la evaluación con estándares internacionales y las prácticas en el proceso productivo derivadas de la investigación influyen en una adecuada competitividad agrícola?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	29	74,4
De acuerdo	10	25,6
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00,0
En desacuerdo	00	00,0
Muy en desacuerdo	00	00,0
Total	39	100,0

Fuente: Propia.

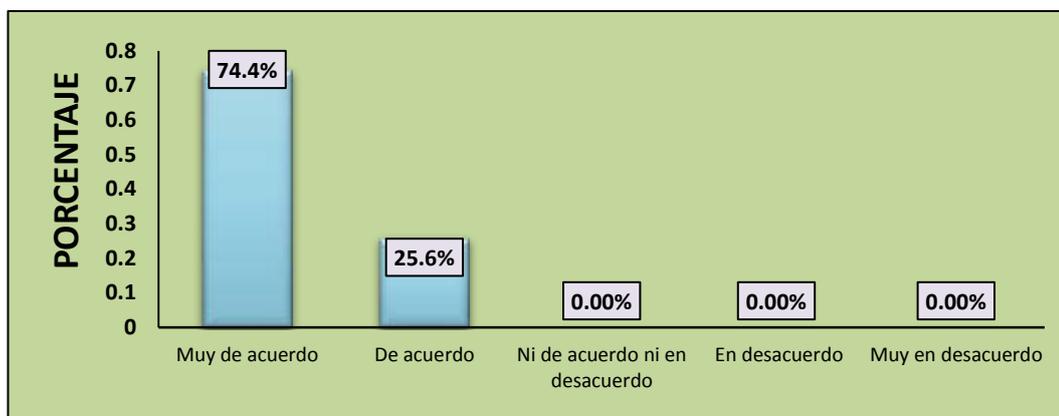


Figura 22. ¿El Proceso formativo de los trabajadores, la evaluación con estándares internacionales y las prácticas en el proceso productivo derivadas de la investigación influyen en una adecuada competitividad agrícola? Fuente: Propia.

Interpretación

A la pregunta el proceso formativo de los trabajadores, la evaluación con estándares internacionales y las prácticas en el proceso productivo derivadas de la investigación influyen en una adecuada competitividad, se obtuvieron como resultado que el 74.4% de los encuestados opinan estar muy de acuerdo, mientras que el 25.6% señalan estar de acuerdo.

Análisis de la respuesta

Las horas de capacitación en los trabajadores, con estándares internacionales es lo más apropiado porque el trabajador es el capital humano en las empresas muy valioso y esto repercute en su productividad para ser más eficientes.

Tabla 38.

¿La cantidad de hectáreas cosechadas con nuevas variedades para la oferta exportable significó adecuarse a las necesidades de los nuevos consumidores y a la búsqueda de variedades con mayor resistencia a otras necesidades del mercado?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	21	53,8
De acuerdo	18	46,2
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00,0
En desacuerdo	00	00,0
Muy en desacuerdo	00	00,0
Total	39	100,0

Fuente: Propia.

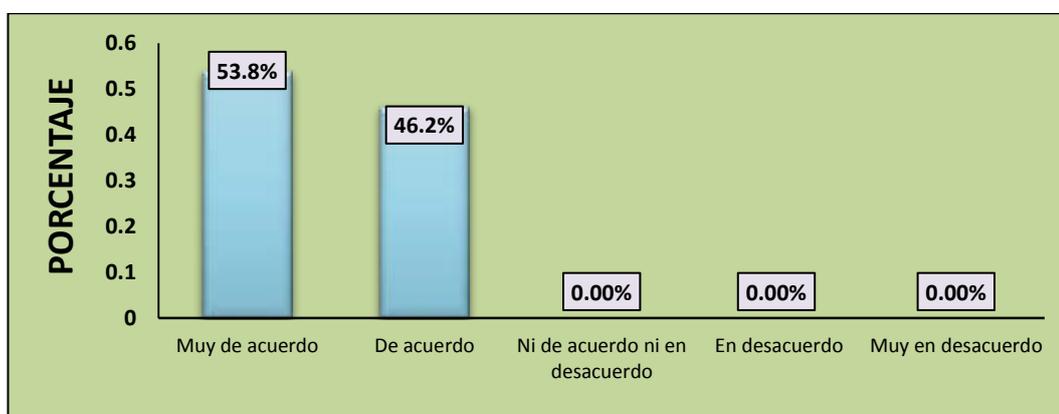


Figura 23. *¿La cantidad de hectáreas cosechadas con nuevas variedades para la oferta exportable significó adecuarse a las necesidades de los nuevos consumidores y a la búsqueda de variedades con mayor resistencia a otras necesidades del mercado?*
Fuente: Propia.

Interpretación

A la pregunta la cantidad de hectáreas cosechadas con nuevas variedades para la oferta exportable significó adecuarse a las necesidades de los nuevos consumidores y a la búsqueda de variedades con mayor resistencia a otras necesidades del mercado, se obtuvieron como resultado que el 53.8% de los encuestados indican estar muy de acuerdo, mientras que el 46.2% opinan estar de acuerdo.

Análisis de la respuesta

Analizando la información anterior es que las empresas invierten años en la investigación de nuevas variedades que se adecuen a las necesidades de los nuevos consumidores, como también que se adecuen a la logística y comercialización para llegar al consumidor final.

Tabla 39.

¿Buscar la financiación correcta para los procesos de la agroexportación permiten obtener mayor eficiencia en la negociación con proveedores locales e internacionales?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	28	71,8
De acuerdo	11	28,2
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00,0
En desacuerdo	00	00,0
Muy en desacuerdo	00	00,0
Total	39	100,0

Fuente: Propia.

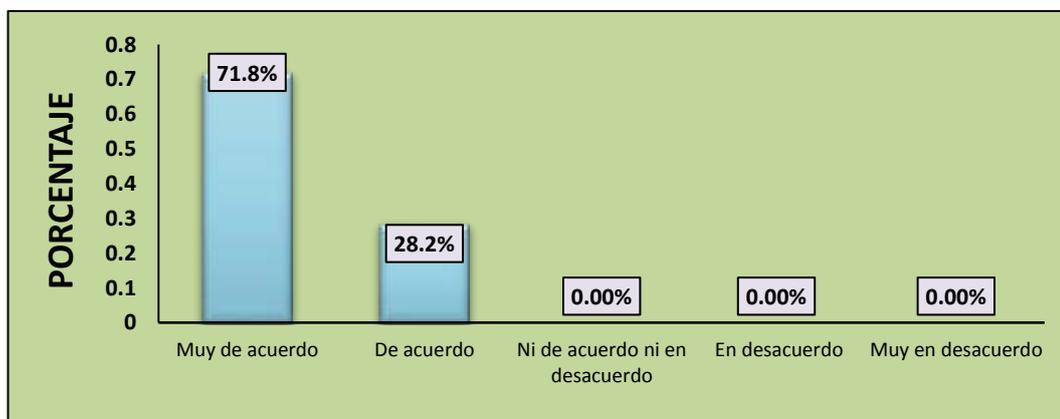


Figura 24. *¿Buscar la financiación correcta para los procesos de la agroexportación permiten obtener mayor eficiencia en la negociación con proveedores locales e internacionales?* Fuente: Propia.

Interpretación

A la pregunta buscar la financiación correcta para los procesos de la agroexportación permiten obtener mayor eficiencia en la negociación con proveedores locales e internacionales, se obtuvieron como resultado que el 71.8% de los encuestados señalan estar muy de acuerdo, mientras que el 28.2% refieren estar de acuerdo.

Análisis de la respuesta

La negociación de los proveedores permite a las empresas ahorrar costos y trabajar conjuntamente proyectos, los pagos normalmente son a 120 días por parte de los clientes que son los supermercados es allí donde las empresas negocian el financiamiento vía proveedores para estirar el efectivo hasta que se realicen las cobranzas.

Tabla 40.

¿Una negociación eficiente se basa en formar alianzas estratégicas con los proveedores para desarrollar nuevos productos y soporte técnico adecuado?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	33	84,6
De acuerdo	6	15,4
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00,0
En desacuerdo	00	00,0
Muy en desacuerdo	00	00,0
Total	39	100,0

Fuente: Propia.

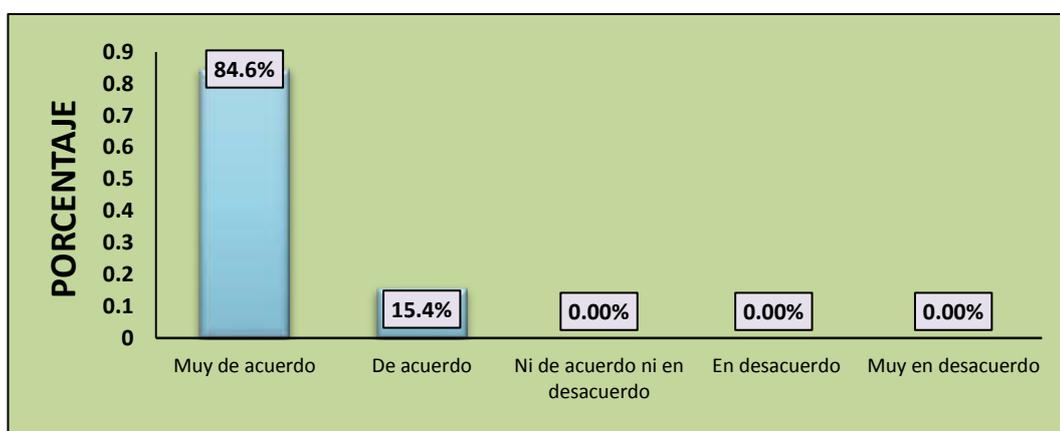


Figura 25. *¿Una negociación eficiente se basa en formar alianzas estratégicas con los proveedores para desarrollar nuevos productos y soporte técnico adecuado?* Fuente: Propia.

Interpretación

Conforme a la alternativa de pregunta Una negociación eficiente se basa en formar alianzas estratégicas con los proveedores para desarrollar nuevos productos y soporte técnico adecuado, se obtuvieron como resultado que el 84.6% de los encuestados refieren estar muy de acuerdo, mientras que el 15.4% opinan estar de acuerdo.

Análisis de la respuesta

Trabajar conjuntamente proyectos, como por ejemplo buscar plantines más resistentes al clima, el diseño de las plantas, el traslado de los contenedores en las navieras, es establecer alianzas con los proveedores, así como también prever los escenarios cuando es temporada alta y evitar la subida de precios de los servicios de los proveedores.

Tabla 41.

¿Las certificaciones a nivel de campo (Global GAP), a nivel orgánico (USDA, JAS), a nivel de planta (BRC FOOD) y en el plano de trabajo (OHSAS), ofrecen un mejor manejo en el proceso productivo de la agroexportación?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	3	7,7
De acuerdo	36	92,3
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00,0
En desacuerdo	00	00,0
Muy en desacuerdo	00	00,0
Total	39	100,0

Fuente: Propia.

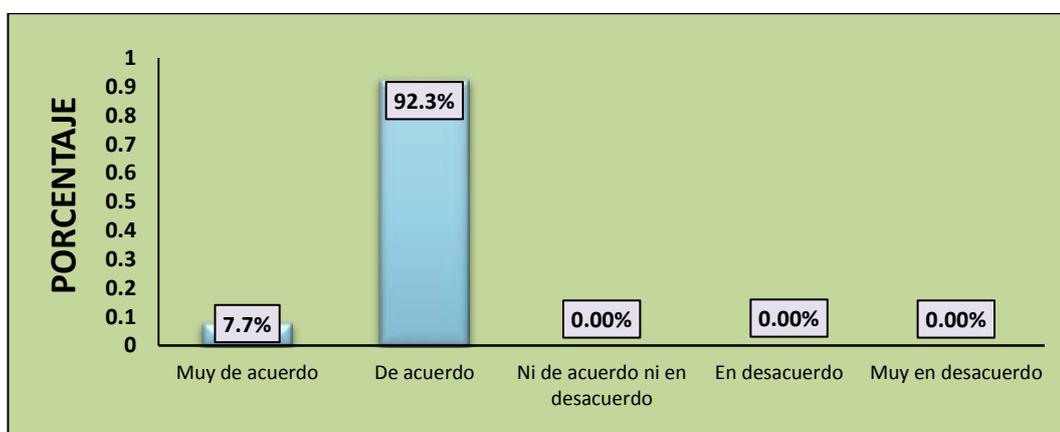


Figura 26. *¿Las certificaciones a nivel de campo (Global GAP), a nivel orgánico (USDA, JAS), a nivel de planta (BRC FOOD) y en el plano de trabajo (OHSAS), ofrecen un mejor manejo en el proceso productivo de la agroexportación?* Fuente: Propia.

Interpretación

A la pregunta las certificaciones a nivel de campo (Global GAP), a nivel orgánico (USDA, JAS), a nivel de planta (BRC FOOD) y en el plano de trabajo (OHSAS), en el proceso productivo de la agroexportación, se obtuvieron como resultado que el 92.3% de los encuestados opinan estar de acuerdo, y tan solo el 7.7% refieren estar muy de acuerdo.

Análisis de la respuesta

Analizando la información anterior, las certificaciones van a apoyar a las empresas para los requerimientos de los países para ingresar a estos mercados tan exigentes como lo son Estados Unidos y Europa.

Tabla 42.

¿Obtener la máxima cantidad de certificaciones, evidencia una mayor efectividad de los procesos productivos agroexportadores?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	3	7,7
De acuerdo	21	53,8
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00,0
En desacuerdo	15	38,5
Muy en desacuerdo	00	00,0
Total	39	100,0

Fuente: Propia.

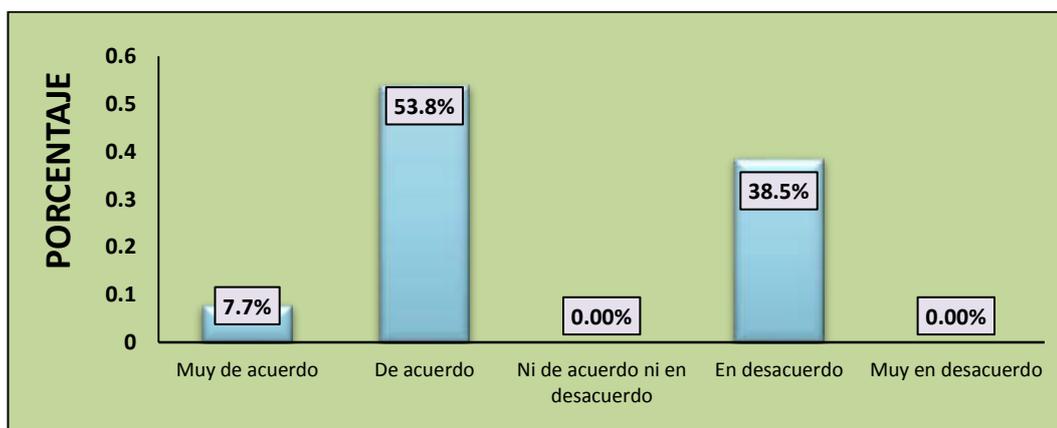


Figura 27. *¿Obtener la máxima cantidad de certificaciones, evidencia una mayor efectividad de los procesos productivos agroexportadores?* Fuente: Propia.

Interpretación

A la pregunta obtener la máxima cantidad de certificaciones, evidencia una mayor efectividad de los procesos productivos agroexportadores, se obtuvieron como resultado que el 53.8% de los encuestados señalan estar de acuerdo, mientras que el 38.5% refieren estar en desacuerdo y el 7.7% ofrecen estar muy de acuerdo.

Análisis de la respuesta

Es evidente que los resultados reflejan q obtener una máxima cantidad de certificaciones no evidencia mayor efectividad, porque también tenemos que considerar el rendimiento de toneladas que pueda dar el fundo, donde es muy importante el clima si el clima es el más adecuado la productividad se eleva notablemente.

Tabla 43.

¿La mega tendencia de consumo por productos saludables, la sostenibilidad ambiental de todo el proceso productivo ayuda a la comercialización de los productos de agroexportación a nivel mundial?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	30	76,9
De acuerdo	9	23,1
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00,0
En desacuerdo	00	00,0
Muy en desacuerdo	00	00,0
Total	39	100,0

Fuente: Propia.

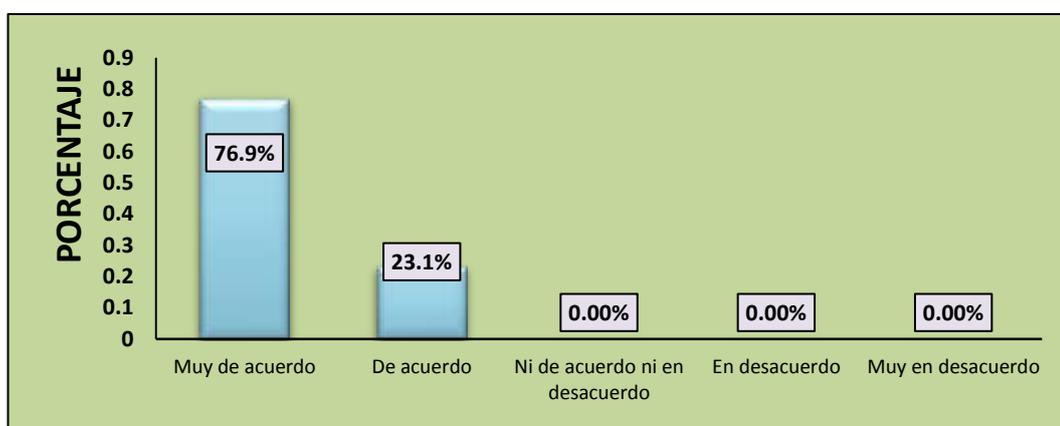


Figura 28. *¿La mega tendencia de consumo por productos saludables, la sostenibilidad ambiental de todo el proceso productivo ayuda a la comercialización de los productos de agroexportación a nivel mundial?* Fuente: Propia.

Interpretación

A la pregunta la mega tendencia de consumo por productos saludables, la sostenibilidad ambiental de todo el proceso productivo ayuda a la comercialización de los productos de agroexportación a nivel mundial, se obtuvieron como resultado que el 76.9% de los encuestados opinan estar muy de acuerdo, mientras que el 23.1% refieren estar de acuerdo.

Análisis de la respuesta

Definitivamente la mega tendencia por el consumo de los productos saludables es a nivel mundial, los países con un consumo muy alto como son Estados Unidos, Europa, La China lo requieren.

Tabla 44.

¿Los tratados de libre comercio, la nueva marca Superfoods Perú, la Contraestación con el hemisferio norte, el trabajo coordinado de Promperú, Cancillería - los ministerios y el acercamiento a los países del medio oriente influyeron positivamente en conseguir nuevos mercados?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	35	89,7
De acuerdo	4	10,3
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00,0
En desacuerdo	00	00,0
Muy en desacuerdo	00	00,0
Total	39	100,0

Fuente: Propia.

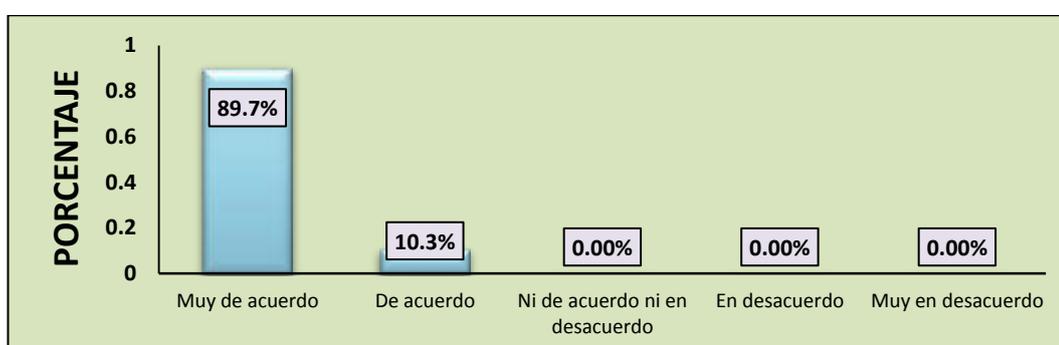


Figura 29. ¿Los tratados de libre comercio, la nueva marca Superfoods Perú, la Contraestación con el hemisferio norte, el trabajo coordinado de Promperú, Cancillería - los ministerios y el acercamiento a los países del medio oriente influyeron positivamente en conseguir nuevos mercados? Fuente: Propia.

Interpretación

A la pregunta los tratados de libre comercio, la nueva marca Superfoods Perú, la Contraestación con el hemisferio norte, el trabajo coordinado de Promperú, Cancillería - los ministerios y el acercamiento a los países del medio oriente en conseguir nuevos mercados, se obtuvieron como resultado que el 89.7% de los encuestados opinan estar muy de acuerdo, mientras que el 10.3% señalan estar de acuerdo.

Análisis de la respuesta

Los hallazgos encontrados en la investigación nos proporcionan las bases sobre la importancia del trabajo coordinado de todas las instituciones del estado, el empresariado en trabajo conjunto está logrando grandes resultados con mucho profesionalismo, más aún que estas negociaciones tienen un periodo largo para aprobarse (cuatro a cinco años).

5.2 Resultados del contraste de hipótesis

5.2.1 Hipótesis principal

Una adecuada gestión financiera influye positivamente en la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad 2014-2018.

a. Planteamiento de la hipótesis nula (H_0)

Una adecuada gestión financiera **no** influye significativamente en la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad 2014-2018.

b. Planteamiento de la hipótesis alternativa (H_a)

Una adecuada gestión financiera **si** influye significativamente en la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad 2014-2018.

c. Establecimiento del nivel de significancia (α)

Es el valor establecido sobre la probabilidad de cometer un error al rechazar la hipótesis nula teniendo que ser aceptada, su variabilidad se enmarca en $5\% \leq \alpha \leq 10\%$, y asumiendo $\alpha=5\%$ vinculado a la Tabla Ji-Cuadrado se determina el punto crítico (X^2_t).

$$X^2_t = 9.48$$

d. Determinación del estadístico mediante la fórmula:

$$X^2_c = \sum \frac{(o_i - e_i)^2}{e_i}$$

Donde:

O_i = Valores observados en el estudio.

e_i = Valores esperados producto de los observados.

X^2_c = Valor de la prueba estadística calculada con los valores observados en el estudio, que se contrasta con el valor crítico obtenido en la Tabla Ji Cuadrado de acuerdo a la hipótesis alterna y lo indicado en el punto d.

X^2_c = 12.434

X^2_t = Valor del estadístico obtenido en la Tabla Ji Cuadrado.

K = Filas, r = columnas, gl = grados de libertad.

e. Regla de decisiones

Se torna en base a la comparación de los valores obtenidos en la prueba, con el valor crítico obtenido en la tabla Ji Cuadrado.

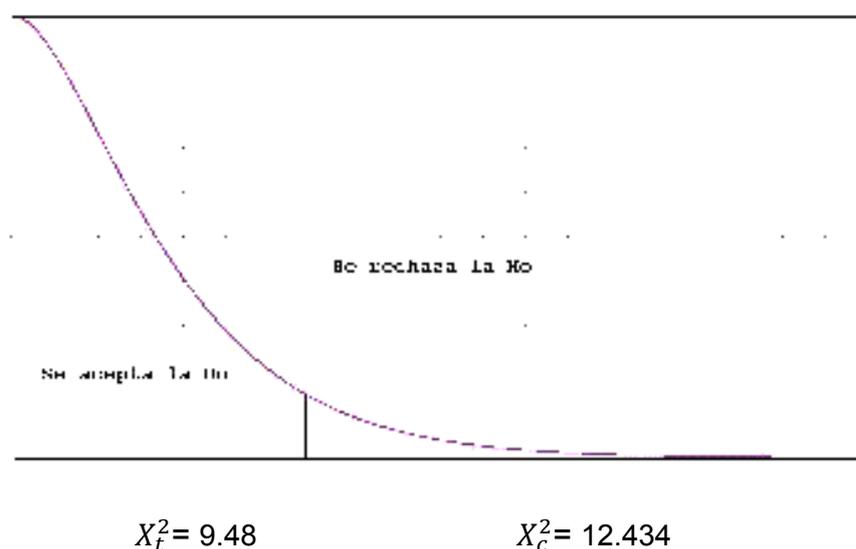


Figura 30. Regla de decisiones hipótesis principal.

Interpretación:

En vista que el valor de Ji Cuadrado calculado cae en la región de rechazo, permite no aceptar la hipótesis nula y considerar como verdadera la hipótesis planteada en la investigación, con una probabilidad de error del 5% ($\alpha = 5\%$), concluyendo que: “Una adecuada gestión financiera si influye significativamente en la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad 2014-2018”, resultado que se ha comprueba a través del estadístico Chi Cuadrado haciendo uso del

software SPSS v23, evidenciando los resultados de la prueba en la Tabla 45 y Tabla 46, donde se ofrece un p valor < 0.05 .

Tabla 45.

*Tabla cruzada entre la gestión financiera * versus* cadena productiva agroexportadora.*

Variables	CADENA PRODUCTIVA AGROEXPORTADORA				
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo	Total	
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	0	1	0	1
GESTION FINANCIERA	De acuerdo	1	9	12	22
	Muy de acuerdo	0	0	16	16
	Total	1	10	28	39

Fuente: Propia.

Tabla 46.

*Estadístico de la prueba chi cuadrado entre la gestión financiera * versus* cadena productiva agroexportadora.*

Estadístico	Valor de la Prueba	Grado de Libertad (gl)	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	12.434	4	.014
Razón de verosimilitudes	16.285	4	.003
Asociación lineal por lineal	10.351	1	.001
N de casos válidos	39		

Fuente: Propia.

5.2.2 Primera hipótesis secundarias

El nivel de inversión incide en la innovación y tecnología, logrando una eficiente cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad.

a. Planteamiento de la hipótesis nula (H_0)

El nivel de inversión **no** incide en la innovación y tecnología, logrando una eficiente cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad.

b. Planteamiento de la hipótesis alternativa (H_a)

El nivel de inversión si incide en la innovación y tecnología, logrando una eficiente cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad.

c. Establecimiento del nivel de significancia (α)

Es el valor establecido sobre la probabilidad de cometer un error al rechazar la hipótesis nula teniendo que ser aceptada, su variabilidad se enmarca en $5\% \leq \alpha \leq 10\%$, y asumiendo $\alpha=5\%$ vinculado a la Tabla Ji-Cuadrado se determina el punto crítico (X^2_t).

$$X^2_t = 3.481$$

d. Determinación del estadístico mediante la fórmula:

$$X^2_c = \sum \frac{(o_i - e_i)^2}{e_i}$$

Donde:

O_i = Valores observados en el estudio.

e_i = Valores esperados producto de los observados.

X^2_c = Valor de la prueba estadística calculada con los valores observados en el estudio, que se contrasta con el valor

crítico obtenido en la Tabla Ji Cuadrado de acuerdo a la hipótesis alterna y lo indicado en el punto d.

$$X^2_c = 14.182$$

$$X^2_t = \text{Valor del estadístico obtenido en la Tabla Ji Cuadrado.}$$

$$K = \text{Filas, } r = \text{columnas, } gl = \text{grados de libertad.}$$

e. Regla de decisiones

Se torna en base a la comparación de los valores obtenidos en la prueba, con el valor crítico obtenido en la tabla Ji Cuadrado.

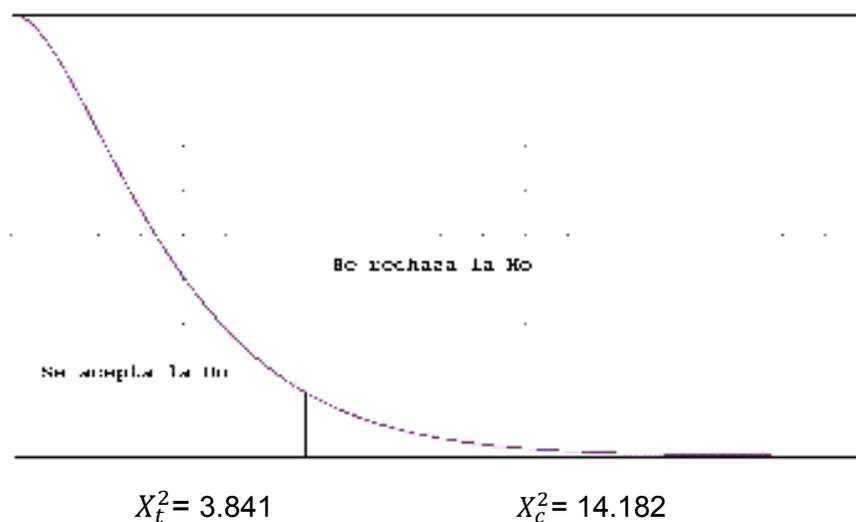


Figura 31. Regla de decisiones primera hipótesis secundaria.

Interpretación:

En vista que el valor de Ji Cuadrado calculado cae en la región de rechazo, permite no aceptar la hipótesis nula y considerar como verdadera la hipótesis planteada en la investigación, con una probabilidad de error del 5% ($\alpha = 5\%$), concluyendo que: “El nivel de inversión si incide en la innovación y tecnología, logrando una eficiente cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad”, resultado que se ha comprueba a través del estadístico Chi Cuadrado haciendo uso del software SPSS v23, evidenciando los resultados de la prueba en la Tabla 47 y Tabla 48, donde se ofrece un *p valor* < 0.05.

Tabla 47.

*Tabla cruzada entre el nivel de inversión * versus* la innovación y tecnología.*

Variables		11.-¿Considera importante que la innovación de tecnología de un buen sistema de riego, máquinas de envasado y de nuevas variedades productivas más eficientes?		
		De acuerdo	Muy de acuerdo	Total
1.-¿Considera usted que los precios de las frutas y hortalizas, influyeron en el nivel de inversión?	De acuerdo	6	7	13
	Muy de acuerdo	0	26	26
	Total	6	33	39

Fuente: Propia.

Tabla 48.

*Estadístico de la prueba chi cuadrado entre el nivel de inversión * versus* la innovación y tecnología.*

Estadístico	Valor de la Prueba	Grado de Libertad (gl)	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	14.182 ^a	1	.000
Razón de verosimilitudes	10.858	1	.001
Asociación lineal por lineal	15.542	1	.000
N de casos válidos	39		

Fuente: Propia.

5.2.3 Segunda hipótesis secundarias

La gestión de capital de trabajo influye en la competitividad de los procesos productivos de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región, La Libertad con la finalidad de no incurrir en más costos fijos.

a. Planteamiento de la hipótesis nula (H_0)

La gestión de capital de trabajo **no** influye en la competitividad de los procesos productivos de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región, La Libertad con la finalidad de no incurrir en más costos fijos.

b. Planteamiento de la hipótesis alternativa (H_a)

La gestión de capital de trabajo **si** influye en la competitividad de los procesos productivos de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región, La Libertad con la finalidad de no incurrir en más costos fijos.

c. Establecimiento del nivel de significancia (α)

Es el valor establecido sobre la probabilidad de cometer un error al rechazar la hipótesis nula teniendo que ser aceptada, su variabilidad se enmarca en $5\% \leq \alpha \leq 10\%$, y asumiendo $\alpha=5\%$ vinculado a la Tabla Ji-Cuadrado se determina el punto crítico (X^2_t).

$$X^2_t = 3.84$$

d. Determinación del estadístico mediante la fórmula:

$$X^2_c = \sum \frac{(O_i - e_i)^2}{e_i}$$

Donde:

O_i = Valores observados en el estudio.

e_i = Valores esperados producto de los observados.

X^2_c = Valor de la prueba estadística calculada con los valores observados en el estudio, que se contrasta con el valor crítico obtenido en la Tabla Ji Cuadrado de acuerdo a la hipótesis alterna y lo indicado en el punto d.

X^2_c = 10.403

X^2_t = Valor del estadístico obtenido en la Tabla Ji Cuadrado.

K = Filas, r = columnas, gl = grados de libertad.

e. Regla de decisiones

Se toma en base a la comparación de los valores obtenidos en la prueba, con el valor crítico obtenido en la tabla Ji Cuadrado.

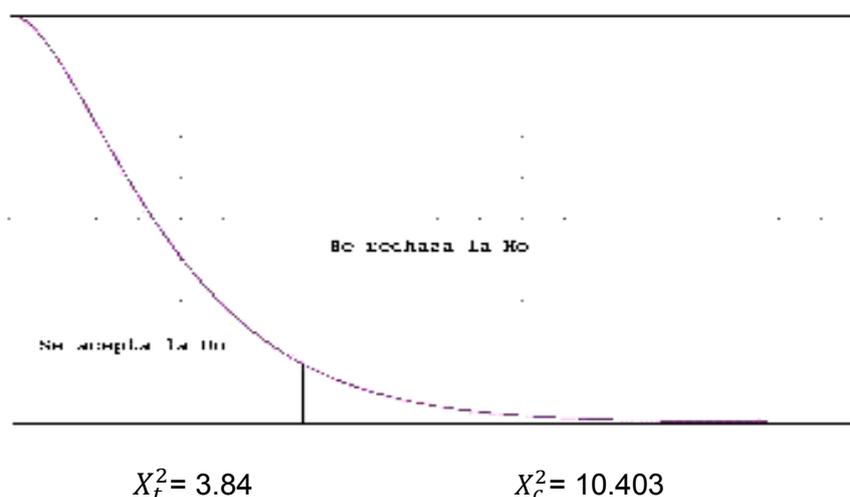


Figura 32. Regla de decisiones segunda hipótesis secundaria.

Interpretación:

En vista que el valor de Ji Cuadrado calculado cae en la región de rechazo, permite no aceptar la hipótesis nula y considerar como verdadera la hipótesis planteada en la investigación, con una probabilidad de error del 5% ($\alpha = 5\%$), concluyendo que: “La gestión de capital de trabajo **si** influye en la competitividad de los procesos productivos de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región, La Libertad con la finalidad de no incurrir en más costos fijos”, resultado que se ha comprueba a través del estadístico Chi Cuadrado haciendo uso del software SPSS v23, evidenciando los resultados de la prueba en la Tabla 49 y Tabla 50, donde se ofrece un *p valor* < 0.05.

Tabla 49.

*Tabla cruzada entre el capital de trabajo * versus* el nivel de proceso productivo.*

Variables	13.-¿El Proceso formativo de los trabajadores, la evaluación con estándares internacionales y las prácticas en el proceso productivo derivadas de la investigación influyen en una adecuada competitividad agrícola?			
	De acuerdo	Muy de acuerdo	Total	
3.-¿Considera usted que la compra de maquinarias, semillas, pago de servicios, planillas, disponibilidad de saldos positivos en entidades financieras, influye positivamente en el capital de trabajo?	De acuerdo	1	20	21
	Muy de acuerdo	9	9	18
	Total	10	29	39

Fuente: Propia.

Tabla 50.

*Estadístico de la prueba chi cuadrado entre el capital de trabajo * versus* el nivel de proceso productivo.*

Estadístico	Valor de la Prueba	Grado de Libertad (gl)	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	10.403	1	.001
Razón de verosimilitudes	11.409	1	.001
Asociación lineal por lineal	10.136	1	.001
N de casos válidos	39		

Fuente: Propia.

5.2.4 Tercera hipótesis secundarias

La gestión de tesorería permite la negociación con proveedores locales e internacionales de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad, para negociar mejores plazos de pago.

a. Planteamiento de la hipótesis nula (H_0)

La gestión de tesorería **no** permite la negociación con proveedores locales e internacionales de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad, para negociar mejores plazos de pago.

b. Planteamiento de la hipótesis alternativa (H_a)

La gestión de tesorería **si** permite la negociación con proveedores locales e internacionales de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad, para negociar mejores plazos de pago.

c. Establecimiento del nivel de significancia (α)

Es el valor establecido sobre la probabilidad de cometer un error al rechazar la hipótesis nula teniendo que ser aceptada, su variabilidad se enmarca en $5\% \leq \alpha \leq 10\%$, y asumiendo $\alpha=5\%$ vinculado a la Tabla Ji-Cuadrado se determina el punto crítico (X^2_t).

$$X^2_t = 3.841$$

d. Determinación del estadístico mediante la fórmula:

$$X^2_c = \sum \frac{(o_i - e_i)^2}{e_i}$$

Donde:

O_i = Valores observados en el estudio.

e_i = Valores esperados producto de los observados.

X^2_c = Valor de la prueba estadística calculada con los valores observados en el estudio, que se contrasta con el valor crítico obtenido en la Tabla Ji Cuadrado de acuerdo a la hipótesis alterna y lo indicado en el punto d.

X^2_c = 4.792

X^2_t = Valor del estadístico obtenido en la Tabla Ji Cuadrado.

K = Filas, r = columnas, gl = grados de libertad.

e. Regla de decisiones

Se toma en base a la comparación de los valores obtenidos en la prueba, con el valor crítico obtenido en la tabla Ji Cuadrado.

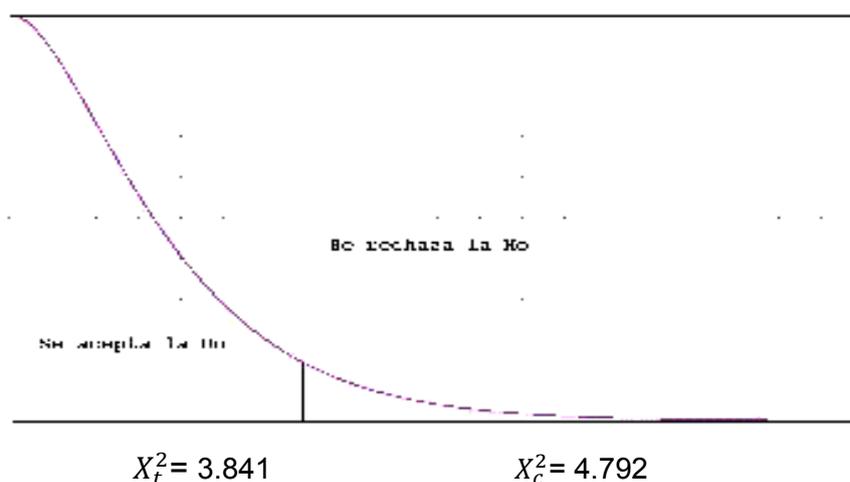


Figura 33. Regla de decisiones tercera hipótesis secundaria.

Interpretación:

En vista que el valor de Ji Cuadrado calculado cae en la región de rechazo, permite no aceptar la hipótesis nula y considerar como verdadera la hipótesis planteada en la investigación, con una probabilidad de error del 5% ($\alpha = 5\%$), concluyendo que: “La gestión de tesorería **si** permite la negociación con proveedores locales e internacionales de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad, para negociar mejores plazos de pago”, resultado que se ha comprueba a través del estadístico Chi Cuadrado haciendo uso del software SPSS v23, evidenciando los resultados de la prueba en la Tabla 51 y Tabla 52, donde se ofrece un *p valor* < 0.05.

Tabla 51.

*Tabla cruzada entre la gestión de tesorería * versus* la negociación con proveedores locales e internacionales.*

Variables		15.- ¿Buscar la financiación correcta para los procesos de la agroexportación permiten obtener mayor eficiencia en la negociación con proveedores locales e internacionales?		
		De acuerdo	Muy de acuerdo	Total
5.- ¿Entre las estrategias de tesorería que utiliza la empresa referido a las formas y medios de pago como el pre y post embarque son importantes?	De acuerdo	9	10	19
	Muy de acuerdo	3	17	20
	Total	12	27	39

Fuente: Propia.

Tabla 52.

*Estadístico de la prueba chi cuadrado entre la gestión de tesorería * versus* la negociación con proveedores locales e internacionales.*

Estadístico	Valor de la Prueba	Grado de Libertad (gl)	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	4.792	1	.029
Razón de verosimilitudes	4.950	1	.026
Asociación lineal por lineal	4.669	1	.031
N de casos válidos	39		

Fuente: Propia.

5.2.5 Cuarta Hipótesis secundarias

Cuando el nivel de rentabilidad es óptimo incide sobre la política de certificaciones de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región la Libertad, para aumentar la eficiencia.

a. Planteamiento de la hipótesis nula (H_0)

Cuando el nivel de rentabilidad no es óptimo incide sobre la política de certificaciones de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región la Libertad, para aumentar la eficiencia.

b. Planteamiento de la hipótesis alternativa (H_a)

Cuando el nivel de rentabilidad es óptimo incide sobre la política de certificaciones de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región la Libertad, para aumentar la eficiencia.

c. Establecimiento del nivel de significancia (α)

Es el valor establecido sobre la probabilidad de cometer un error al rechazar la hipótesis nula teniendo que ser aceptada, su variabilidad se enmarca en $5\% \leq \alpha \leq 10\%$, y asumiendo $\alpha=5\%$ vinculado a la Tabla Ji-Cuadrado se determina el punto crítico (X^2_t).

$$X^2_t = 3.841$$

d. Determinación del estadístico mediante la fórmula:

$$X^2_c = \sum \frac{(o_i - e_i)^2}{e_i}$$

Donde:

O_i = Valores observados en el estudio.

e_i = Valores esperados producto de los observados.

X^2_c = Valor de la prueba estadística calculada con los valores observados en el estudio, que se contrasta con el valor

crítico obtenido en la Tabla Ji Cuadrado de acuerdo a la hipótesis alterna y lo indicado en el punto d.

$$X^2_c = 15.919$$

$$X^2_t = \text{Valor del estadístico obtenido en la Tabla Ji Cuadrado.}$$

$$K = \text{Filas, } r = \text{columnas, } gl = \text{grados de libertad.}$$

e. Regla de decisiones

Se toma en base a la comparación de los valores obtenidos en la prueba, con el valor crítico obtenido en la tabla Ji Cuadrado.

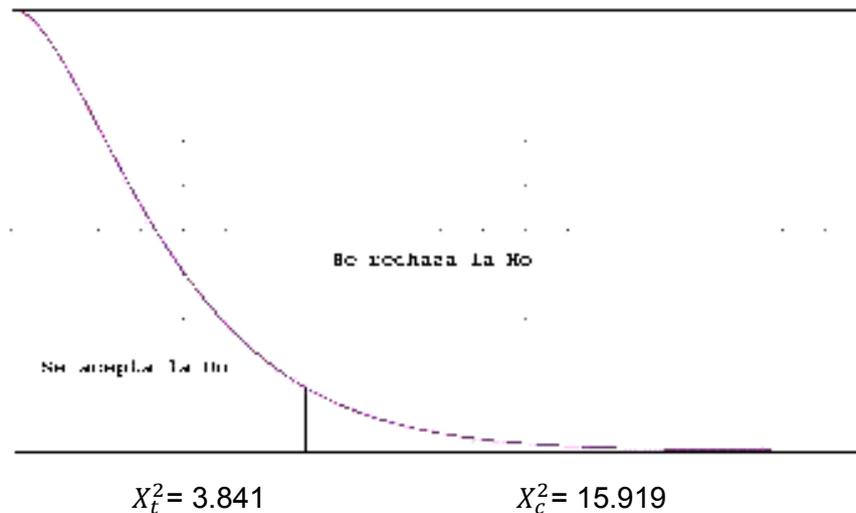


Figura 34. Regla de decisiones cuarta hipótesis secundaria.

Interpretación:

En vista que el valor de Ji Cuadrado calculado cae en la región de rechazo, permite no aceptar la hipótesis nula y considerar como verdadera la hipótesis planteada en la investigación, con una probabilidad de error del 5% ($\alpha = 5\%$), concluyendo que: “Cuando el nivel de rentabilidad **si** es óptimo incide sobre la política de certificaciones de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región la Libertad, para aumentar la eficiencia”, resultado que se ha comprueba a través del estadístico Chi Cuadrado haciendo uso del software SPSS v23, evidenciando los resultados de la prueba en la Tabla 53 y Tabla 54, donde se ofrece un *p valor* < 0.05.

Tabla 53.

*Tabla cruzada entre el nivel de rentabilidad * versus* el nivel de certificaciones.*

Variables		17.-¿Las certificaciones a nivel de campo (Global GAP), a nivel orgánico (USDA, JAS), a nivel de planta (BRC FOOD) y en el plano de trabajo (OHSAS), ofrecen un mejor manejo en el proceso productivo de la agroexportación?		
		De acuerdo	Muy de acuerdo	Total
7.-¿Considera usted que el nivel de rentabilidad disminuyó por la presencia del Niño Costero del año 2017?	De acuerdo	1	2	3
	Muy de acuerdo	35	1	36
	Total	36	3	39

Fuente: Propia.

Tabla 54.

*Estadístico de la prueba chi cuadrado entre el nivel de rentabilidad * versus* el nivel de certificaciones.*

Estadístico	Valor de la Prueba	Grado de Libertad (gl)	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	15.919	1	.000
Razón de verosimilitudes	8.195	1	.004
Asociación lineal por lineal	15.511	1	.000
N de casos válidos	39		

Fuente: Propia.

5.2.6 Quinta hipótesis secundarias

Como un adecuado control de estructura de costos y precios influye en la comercialización de los volúmenes y la competitividad de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región la Libertad, para no incurrir en inversiones muy onerosas.

a. Planteamiento de la hipótesis nula (H_0)

Una adecuada estructura de costos y precios **no** influye en la comercialización de los volúmenes y la competitividad de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región la Libertad, para no incurrir en inversiones muy onerosas.

b. Planteamiento de la hipótesis alternativa (H_a)

Una adecuada estructura de costos y precios **si** influye en la comercialización de los volúmenes y la competitividad de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región la Libertad, para no incurrir en inversiones muy onerosas.

c. Establecimiento del nivel de significancia (α)

Es el valor establecido sobre la probabilidad de cometer un error al rechazar la hipótesis nula teniendo que ser aceptada, su variabilidad se enmarca en $5\% \leq \alpha \leq 10\%$, y asumiendo $\alpha=5\%$ vinculado a la Tabla Ji-Cuadrado se determina el punto crítico (X^2_t).

$$X^2_t = 9.48$$

d. Determinación del estadístico mediante la fórmula:

$$X^2_c = \sum \frac{(o_i - e_i)^2}{e_i}$$

Donde:

O_i = Valores observados en el estudio.

e_i = Valores esperados producto de los observados.

X^2_c = Valor de la prueba estadística calculada con los valores observados en el estudio, que se contrasta con el valor crítico obtenido en la Tabla Ji Cuadrado de acuerdo a la hipótesis alterna y lo indicado en el punto d.

X^2_c = 50.262

X^2_t = Valor del estadístico obtenido en la Tabla Ji Cuadrado.

K = Filas, r = columnas, gl = grados de libertad.

e. Regla de decisiones

Se torna en base a la comparación de los valores obtenidos en la prueba, con el valor crítico obtenido en la tabla Ji Cuadrado.

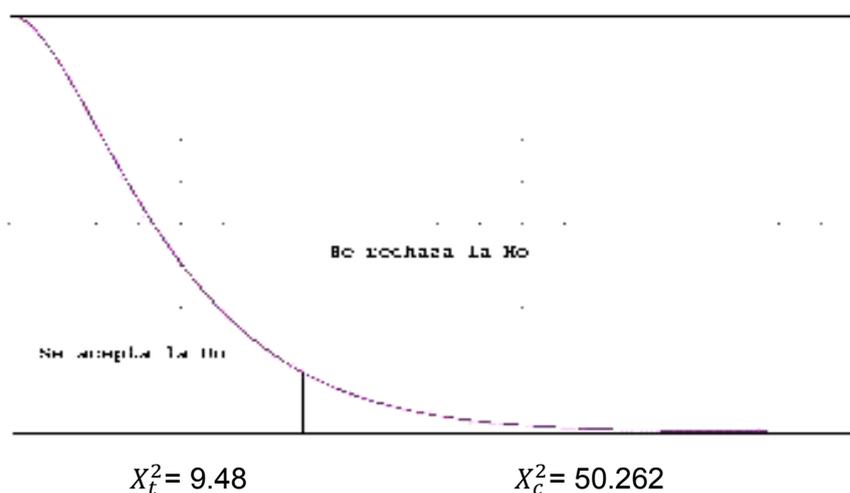


Figura 35. Regla de decisiones quinta hipótesis secundaria.

Interpretación:

En vista que el valor de Ji Cuadrado calculado cae en la región de rechazo, permite no aceptar la hipótesis nula y considerar como verdadera la hipótesis planteada en la investigación, con una probabilidad de error del 5% ($\alpha = 5\%$), concluyendo que: “Una adecuada estructura de costos y precios influye en la comercialización de los volúmenes y la competitividad de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región la Libertad, para no incurrir en inversiones muy onerosas”, resultado que se ha comprobado a través del estadístico Chi Cuadrado haciendo uso del software SPSS v23, evidenciando los resultados de la prueba en la Tabla 55 y Tabla 56, donde se ofrece un *p valor* < 0.05.

Tabla 55.

*Tabla cruzada entre la estructura de costos y precio * versus* el nivel de comercialización.*

Variables		19.-¿La mega tendencia de consumo por productos saludables, la sostenibilidad ambiental de todo el proceso productivo ayudan a la comercialización de los productos de agroexportación a nivel mundial?			
		Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo	Total
9.-¿Considera usted que la manera más adecuada de llevar la estructura de costos se debe al registro de cada orden de costos acumulado durante todo el proceso productivo?	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	1	0	0	1
	De acuerdo	0	4	0	4
	Muy de acuerdo	0	7	27	34
	Total	1	11	27	39

Fuente: Propia.

Tabla 56.

*Estadístico de la prueba chi cuadrado entre la estructura de costos y precio * versus* el nivel de comercialización.*

Estadístico	Valor de la Prueba	Grado de Libertad (gl)	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	50.262	4	.000
Razón de verosimilitudes	20.454	4	.000
Asociación lineal por lineal	18.122	1	.000
N de casos válidos	39		

Fuente: Propia.

CAPÍTULO VI: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Discusión

A partir de los objetivos y las hipótesis planteados y con base a los resultados, podemos afirmar:

Que los resultados encontrados guardan relación con el Marco Teórico planteado en esta investigación. Así, Suárez (2014), cita Anderson, Miller y Thompson, quienes analizaron variables financieras: cómo deben ser usado los fondos, qué tipo de rendimiento producirán, qué tipo de riesgo lleva implícito el uso de los fondos, y otros factores que deben relacionarse con los objetivos de la empresa.

Así mismo los resultados de esta investigación, concuerdan con los estudios realizados por Castillo Rodríguez, y Scola Vega (2017), sobre el Planeamiento estratégico del Sector Agrícola de Piura, cuando afirmaron: Que la utilización de la tecnología y la investigación, la integración de los productos, así como también la infraestructura hidráulica no solo para los campos de cultivo, sino también para el adecuado desarrollo de la cadena productora son importantes.

Los datos encontrados acerca del nivel de inversión inciden en la innovación y tecnología de la cadena Productiva Agroexportadora de la Región Libertad.

Los hallazgos encontrados acerca de los sistemas de calidad y certificación como las buenas prácticas agrícolas la conservación de fuentes naturales, mejora los medios de vida, permite ingresar a los mercados del mundo para obtener mejoras en la rentabilidad. Las empresas que trabajan con certificaciones de calidad, son más sobresalientes y permitirá conseguir nuevos mercados. (Tabla N° 41).

Las estrategias de tesorería que utiliza la empresa referido a los medios de pago, como el pre y post embarque son considerados importantes en un 53.8% que permiten asegurar los pagos y la toma decisiones correctas en el flujo de caja. (Tabla N° 29 y N° 30)

El nivel de rentabilidad disminuyó por la presencia del Fenómeno de El Niño Costero, el año 2017

El proceso formativo de los trabajadores, la evaluación con estándares internacionales y las buenas prácticas en el proceso productivo derivadas de la investigación influyen en la competitividad agrícola. (Tabla N° 37)

En tan solo una década, el Perú ha logrado posicionarse en el top 10 de los países agroexportadores en el mundo. En uva estamos cuarto lugar, en paltas segundo lugar, arándanos segundo lugar, espárragos segundo lugar, (Trademap 2018).

También notamos que el espárrago está siendo reemplazado por el arándano por su mayor rentabilidad. Así como algunas empresas tratan de tener ventas todo el año al comprar tierra en países vecinos y esto permite ser empresas de talla mundial.

Se espera la ampliación de la Ley 27360 de Promoción Agraria, haya en promedio US\$ 3800 millones de dólares en inversiones por parte de los inversionistas privados.

La presente investigación es válida porque la data fue extraída fue de la base de datos de Sunat/ Aduanas y Promperú.

Por tanto, los datos encontrados permitieron la comprobación de las hipótesis específicas y, en consecuencia, Aceptamos la hipótesis general: Una adecuada gestión Financiera influye significativamente en la cadena Agroexportadora de la Región de la Libertad.

6.2 Conclusiones

Como resultado de la investigación de campo, efectuada a las empresas Agroexportadoras y las respuestas de los profesionales, del área financiera y de operaciones, llegamos a las siguientes conclusiones:

1. Que una adecuada gestión financiera influye positivamente en la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad, debido al uso eficiente de las diferentes herramientas financieras, involucrando recursos internos y externos, elevando la eficiencia y la rentabilidad de la empresa.
2. El nivel de inversión debidamente planificado, influye significativamente en los diferentes tipos de activos, vinculados a la innovación y tecnología, permitiendo distinguir los procesos de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad. Consecuentemente, este hecho, induce a la mejora continua y satisfacción de la demanda mundial de las frutas y hortalizas, dado que todavía existen muchos países como importadores potenciales de nuestra canasta exportadora.
3. La Gestión del Capital de trabajo en todos sus componentes realizado por las empresas agroexportadoras, influye en el nivel del proceso productivo, asimismo en el desarrollo del negocio, la mejora de la competitividad, y la cadena productiva sostenible en el sector agroexportador en la Región La Libertad.
4. La gestión de tesorería administrada adecuadamente, permite las negociaciones con los proveedores locales e internacionales, a fin de mejorar las condiciones de plazos, y contar con los recursos de efectivo óptimos.
5. El nivel de rentabilidad óptima, incide en las políticas de certificaciones de la cadena productiva sostenible agroexportadora,

aumentando así estándares de calidad exigido por el mercado internacional.

6. Un adecuado control de la estructura de costos y precios (en función de los clientes, la competencia), influye en la comercialización de los volúmenes exportables, así como en los niveles de competitividad de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad, lo cual evita asimismo incurrir en inversiones muy onerosas

6.3. Recomendaciones

1. Que la gestión financiera incorpore en sus procesos contables, herramientas digitales, para destinar recursos humanos muy capacitados, orientados al análisis cuantitativo y cualitativo de toda la cadena productiva sostenible agroexportadora, lo que a su vez permita a la Alta Dirección contar con información financiera útil, relevante y oportuna.
2. Se recomienda a las empresas agroexportadores de la Región La Libertad, coordinar acciones con el Centro de Innovación Productiva y Transferencia Tecnológica Agroindustrial Chavimochic, para desarrollar inversiones conjuntas orientadas a la innovación tecnológica en variedades de semillas logrando que cumplan con las exigencias técnicas de calidad del mercado internacional, para una mayor penetración de mercados.
3. A los Gerentes de las empresas Agroexportadora se recomienda, un manejo eficiente en cada componente del capital de trabajo y en especial los vinculados a la gestión de los inventarios y a lo largo de todo el proceso productivo; coordinando una adecuada planificación con todas las áreas de las empresas.
4. Se recomienda una adecuada Gestión de tesorería proactiva, que busque permanentemente recursos al menor costo financiero, con

los proveedores nacionales e internacionales, sobre todo aquellos relacionados con las oportunidades de mejora en términos de acuerdos comerciales, con una visión de largo plazo.

5. A fin de lograr una mayor rentabilidad para las empresas, se debe fortalecer el área de Investigación y Desarrollo, que monitoree las exigencias de las entidades certificadoras de Calidad, estableciendo indicadores de gestión a lo largo de toda la cadena, lo que permitirá consolidar los negocios actuales, y diversificar la producción nuevos productos.
6. Reestructurar los sistemas actuales de costos con herramientas financieras innovadoras; que permitan identificar las variaciones entre los resultados presupuestados y reales, por cada elemento del costo. Asimismo, mejorar el proceso en la toma de decisiones, y revisar los inductores que impactan en el rendimiento de los campos de cultivo y de las plantas industriales de envasados.

FUENTES DE INFORMACIÓN

- Agroexportación y medio ambiente (2019) Revista. Los cultivos peruanos de mayor demanda en el mundo. Año. 10 Edición 18. Recuperado de <https://es.calameo.com/read/001522448e7e2298a765e>
- Becerra, R. (2016), *“Diseño de un plan estratégico bajo el marco de la Ley N° 29337 para el desarrollo de las cadenas productivas en la Región La Libertad”*. Universidad Nacional de Trujillo para obtener el grado de maestro en Dirección de Proyectos.
- Beltrán A. y Cueva, H. (2003). *“Evaluación de proyectos”*. Universidad del Pacífico (Lima). Fondo Editorial.
- Benites, C.; De Marzo, O.; Soto, F. y Uribe, C. (2017). *“Calidad en las empresas del sector agroexportador del Departamento de Ica”*. Universidad Pontificia Universidad Católica del Perú para obtener el grado de maestro en Administración Estratégica de Empresas.
- Burneo, K., & Lizarzaburu, E. (2017). *Finanzas para economías emergentes Lima*: Pearson Educación del Perú.
- Castillo, J., Rodríguez, C., Sócola, M. y Vega, E. (2017). *“Planeamiento Estratégico del Sector Agrícola de Exportación de Piura”*. Universidad Pontificia Universidad Católica del Perú con mención en Administración Estratégica de Empresas para obtener el grado de maestro.
- Chambergó, I. (2016). *Costos para gerenciar organizaciones por sectores económicos*. 1era edición. Lima - Perú Instituto Pacífico S.A.C.
- Chu, M. (2009). *Finanzas para no financieros*. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.
- Córdova, M. (2005). *Gestión financiera. Incluye referencias a NIC. y NIFF*. 2da Edición. Madrid: ECOE Ediciones
- Court, E. (2012). *Finanzas Corporativas. Con nuevos temas y ejercicios*. 2da. Edición. Buenos Aires: Cengage Learning.

- D'Alessio, F. (2016). *Administración de las operaciones productivas. Un Enfoque en Procesos para la Gerencia*. CENTRUM Católica. Lima: Editorial: PEARSON
- Daniels, J.; Radebaugh, Lee H y Sullivan, Daniel. (2013). *Negocios Internacionales* 14 Edición México Editorial Pearson Educación.
- Dumrauf, G. (2013). *“Finanzas corporativas: Un enfoque latinoamericano”*, 3ª Edición. Buenos Aires: Alfaomega.
- Flores, J. (2015). *Análisis financiero para contadores y su incidencia en las NIIF*. Instituto Pacífico.
- Franco, E.; Macedo, M.; Sánchez, A.; Villanueva, C. (2007). *Cooperación empresarial para la exportación de uva de mesa*. Lima: Editorial Centrum – PUCP.
- Fresh Fruit Report Commercial intelligence for Peruvian agro-exporters (2016, 2017 y 2018). Revista. Recuperado de http://www.rree.gob.pe/Documents/2017/Report_2017.pdf.)
- Los retos que debe afrontar el sector agroexportador peruano para consolidarse. Recuperado de <https://es.scribd.com/document/296739374/Los-Retos-Que-Debe-Afrontar-El-Sector-Agroexportador-Peruano-Para-Consolidarse>
- Michael R. Czinkota y Ilkka (2013). *Marketing internacional*. 10a. Ed. Mexico: Cengage Learning.
- Ministerio de Comercio exterior. (2015). *Plan estratégico Nacional Exportador*. Recuperado de [PENX_FINAL_101215.pdf](#)
- Moquillaza; Reynaldo (2014). *Análisis del EBITDA en empresas del sector Agrícola*. Recuperado de [//www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2014/10/01/analisis-ebitda-empresas-sector-agricola](http://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2014/10/01/analisis-ebitda-empresas-sector-agricola)
- Páez, R. (2015), *“Incidencia de la actividad comercial de los agroexportadores con los pequeños productores en la zona Nor Central de la provincia den Pichincha”*, realizó la investigación presentada por la Universidad de las Fuerzas Armadas del Ecuador.

- Perú. Ley para el Fortalecimiento de las Cadenas Productivas y Conglomerados LEY N° 28846
- Perú. Ley que aprueba las *Normas de Promoción del Sector Agrario*. Ley N° 27360. (2002). Decreto Supremo N° 049-2002-AG
- Pezo Paredes, Alfredo (2013). *Innovación: reto, posibilidad y esperanza, Manual I + C para el innovador tecnológico y social*. Lima: Editorial Universitaria de la Universidad Nacional de Ingeniería.
- ROSALES, O. (2015), (compilador) libro de la “*Cepal Globalización, integración y comercio inclusivo en América Latina*”
- Ross, S.; Westerfield, R. y Jaffe, J. (2009). *Finanzas Corporativas*. 9ª Edición. España: McGraw Hill.
- Stickney, C.; Weil, R.; Schipper, K.; Francis. J. y Avolio B. (2012). *Contabilidad financiera. Una introducción a conceptos, métodos y usos*. 1ª Edición. Buenos Aires: Cengage Learning.
- Suarez, A. (2014). *Decisiones óptimas de inversión y financiación en la empresa*. 1era. Edición. Madrid: Editorial Pirámide.
- Tanaka, G. (2015). *Contabilidad y Análisis Financiero: Un enfoque para el Perú*. 1era. Edición. Editorial Instituto Pacifico SAC. Lima.
- Tong, J. (2006). *Finanzas Empresariales*. 1era. Edición. Lima: Fondo Editorial de la Universidad del Pacífico.
- Van Horne, J. y Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de administración financiera*. Decimotercera edición. México: Pearson Educación
- Vergaray, Pedro. (7 de diciembre 2013), “*Cadena productiva*”. Recuperado de <https://es.scribd.com/document/348055095/Cadenas-Productivas-Campo-Sol>
- Vinelli. M., (2016), *El Perú y las agroexportaciones en el entorno mundial*. Recuperado de <https://cnnespanol.cnn.com/2016/06/06/el-peru-y-las-agroexportaciones-en-el-entorno-mundial/>
- Wong Cam, D. (2008). *Finanzas Corporativas: Un enfoque para el Perú*. 2ª. Edición. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de consistencia

TÍTULO: “GESTIÓN FINANCIERA DE LA CADENA PRODUCTIVA SOSTENIBLE AGROEXPORTADORA EN LA REGIÓN LIBERTAD 2014 - 2018”

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLE E INDICADORES	METODOLOGÍA	OBS
<p>Problema principal ¿Cómo una adecuada gestión financiera influye en la cadena productiva sostenible agro exportadora en la Región La Libertad 2014 - 2018?</p> <p>Problemas secundarios</p> <p>a. ¿Cómo el nivel de inversión incide en la innovación y tecnología de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad?</p> <p>b. ¿Cómo una adecuada gestión de capital de trabajo influye en el proceso productivo de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad?</p> <p>c. ¿Cómo la gestión de tesorería influye en las negociaciones con los proveedores locales e internacionales de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad?</p> <p>d. ¿En qué medida el nivel de rentabilidad incide sobre la política de certificaciones de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad?</p> <p>e. ¿Cómo un adecuado control de estructura de costos y precios influye en la comercialización de los volúmenes y competitividad de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad?</p>	<p>Objetivo general Determinar si una adecuada gestión financiera influye en la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad 2014 - 2018.</p> <p>Objetivos específicos</p> <p>a. Analizar como el nivel de inversión incide en la innovación y tecnología de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad.</p> <p>b. Explicar que la gestión de capital de trabajo influye en el proceso productivo de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad.</p> <p>c. Detallar que la gestión de tesorería permite una buena negociación con proveedores locales e internacionales de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad.</p> <p>d. Mostrar que el nivel de rentabilidad incide sobre la política de certificaciones de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad.</p> <p>e. Examinar como un adecuado control de la estructura de costos y precios influyen en la comercialización de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad.</p>	<p>Hipótesis principal Una adecuada gestión financiera influye positivamente en la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad 2014-2018.</p> <p>Hipótesis secundarias</p> <p>a. El nivel de inversión incide en la innovación y tecnología, logrando una eficiente cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad</p> <p>b. La gestión de capital de trabajo influye en la competitividad de los procesos productivos de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región, La Libertad con la finalidad de no incurrir en más costos fijos.</p> <p>c. La gestión de tesorería permite la negociación con proveedores locales e internacionales de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad, para negociar mejores plazos de pago.</p> <p>d. Cuando el nivel de rentabilidad es óptimo incide sobre la política de certificaciones de la cadena productiva sostenible agroexportadora en la Región La Libertad, para aumentar La eficiencia.</p> <p>e. Una adecuada estructura de costos y precios influye en la comercialización de los volúmenes y la competitividad de la cadena productiva sostenible agroexportadora en La Región la Libertad, para no incurrir en inversiones muy onerosas.</p>	<p>Variable Independiente X: Gestión Financiera indicadores x₁. Nivel de inversión x₂. capital de trabajo x₃. Gestión de tesorería x₄. Nivel de rentabilidad x₅. Estructura de costos y precios</p> <p>Variable Dependiente Y: Cadena productiva sostenible agroexportadora Indicadores: y₁ Innovación y tecnología y₂. Nivel de proceso productivo y₃. Negociación con proveedores locales e internacionales y₄. Nivel de certificaciones y₅. Nivel de comercialización</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tipo Aplicada 2. Nivel Descriptivo 3. Método Descriptivo, Estadístico y de Análisis-Síntesis. 4. Diseño La investigación es de carácter “descriptiva”. Causa: Principio de causalidad. Efecto : Impuesto a la renta. 5. Población Está conformada por la distribución del tamaño de la población de 43 gerentes financieros en el estudio de Gestión Financiera de la Cadena Productiva Sostenible Agroexportadora en la región La Libertad 2014-2018 6. Muestra Por lo tanto, la muestra calculada es de 39 personas. 7. Técnicas Entrevista, Encuesta y Análisis documental. 8. Instrumentos Guías de análisis documental, entrevistas y guía de observación. 	

Anexo 2. Encuesta

La presente encuesta tiene por finalidad buscar información relacionada con el tema **“GESTIÓN FINANCIERA E INNOVACIÓN DE LA CADENA PRODUCTIVA SOSTENIBLE AGOREXPORTADORA EN LA REGIÓN LA LIBERTAD 2014 – 2018”**.

Estimado colaborador, después de haber sido informado de la finalidad de la investigación, tenga a bien responder las siguientes preguntas, para ello elija la alternativa de respuesta que usted considere, marcando con un aspa “X” de acuerdo a la escala siguiente:

Muy de acuerdo (5), De acuerdo (4), Ni de acuerdo ni en desacuerdo (3), En desacuerdo (2), Muy en desacuerdo (1)

N°	VARIABLE INDEPENDIENTE: GESTIÓN FINANCIERA
	INDICADOR: NIVEL DE INVERSIÓN
1.	¿Considera usted que los precios de las frutas y hortalizas, ¿influyeron en el nivel de inversión? Muy de acuerdo () De acuerdo () Ni de acuerdo ni en desacuerdo () En desacuerdo () Muy en desacuerdo ()
	INDICE: VAN
2.	¿Considera usted que los manejos adecuados de la plantación de Frutas y hortalizas, niveles de agua, tratamiento de enfermedades, abonos y mano de obra influyen positivamente al Van? Muy de acuerdo () De acuerdo () Ni de acuerdo ni en desacuerdo () En desacuerdo () Muy en desacuerdo ()
	INDICADOR: CAPITAL DE TRABAJO
3.	Considera usted que la compra de maquinarias, semillas, pago de servicios, planillas, disponibilidad de saldos positivos en entidades financieras, ¿Influye positivamente en el capital de trabajo? Muy de acuerdo () De acuerdo () Ni de acuerdo ni en desacuerdo () En desacuerdo () Muy en desacuerdo ()
	INDICE GESTIÓN DEL EFECTIVO
4.	Considera usted que la gestión del efectivo realizado trimestralmente ¿Es el más adecuado? Muy de acuerdo () De acuerdo () Ni de acuerdo ni en desacuerdo () En desacuerdo () Muy en desacuerdo ()

INDICADOR: GESTION DE TESORERÍA	
5.	<p>¿Entre las estrategias de tesorería que utiliza la empresa referido a las formas y medios de pago como el pre y post embarque son importantes?</p> <p>Muy de acuerdo ()</p> <p>De acuerdo ()</p> <p>Ni de acuerdo ni en desacuerdo ()</p> <p>En desacuerdo ()</p> <p>Muy en desacuerdo ()</p>
INDICE FLUJO DE CAJA	
6.	<p>Las gestiones de tesorería como los cobros, saldos y pagos, buscar la financiación, saber los límites disponibles, manejar adecuadamente los excedentes del efectivo, ¿Permitieron garantizar los pagos y tomar decisiones correctas con el flujo de caja?</p> <p>Muy de acuerdo ()</p> <p>De acuerdo ()</p> <p>Ni de acuerdo ni en desacuerdo ()</p> <p>En desacuerdo ()</p> <p>Muy en desacuerdo ()</p>
INDICADOR: NIVEL DE RENTABILIDAD	
7.	<p>¿Considera usted que el nivel de rentabilidad disminuyó por la presencia del Niño Costero del año 2017?</p> <p>Muy de acuerdo ()</p> <p>De acuerdo ()</p> <p>Ni de acuerdo ni en desacuerdo ()</p> <p>En desacuerdo ()</p> <p>Muy en desacuerdo ()</p>
INDICE EBITDA	
8.	<p>¿A mayores resultados de <i>Ebitda</i>, se muestra mayor eficiencia operativa, relacionada con la política de Certificaciones Internacionales?</p> <p>Muy de acuerdo ()</p> <p>De acuerdo ()</p> <p>Ni de acuerdo ni en desacuerdo ()</p> <p>En desacuerdo ()</p> <p>Muy en desacuerdo ()</p>
INDICADOR: ESTRUCTURA DE COSTOS Y PRECIOS	
9.	<p>¿Considera usted que la manera más adecuada de llevar la estructura de costos se debe al registro de cada orden de costos acumulado durante todo el proceso productivo?</p> <p>Muy de acuerdo ()</p> <p>De acuerdo ()</p> <p>Ni de acuerdo ni en desacuerdo ()</p> <p>En desacuerdo ()</p> <p>Muy en desacuerdo ()</p>
INDICE ESTRUCTURA DE COSTOS DE PRODUCCIÓN	
10.	<p>¿Considera usted que la estructura de costos conformado por Costos de producción, Gastos administrativos, Gastos de venta y Gastos Financieros es el adecuado?</p> <p>Muy de acuerdo ()</p> <p>De acuerdo ()</p>

	Ni de acuerdo ni en desacuerdo ()
	En desacuerdo ()
	Muy en desacuerdo ()
N°	VARIABLE DEPENDIENTE: CADENA PRODUCTIVA SOSTENIBLE
	INDICADOR: INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA
11.	¿Considera importante que la innovación de tecnología de un buen sistema de riego, máquinas de envasado y de nuevas variedades productivas más eficientes? Muy de acuerdo () De acuerdo () Ni de acuerdo ni en desacuerdo () En desacuerdo () Muy en desacuerdo ()
	INDICE ADQUISICIÓN DE SOFTWARE
12.	¿Considera usted que el uso de software tecnológicos permite optimizar los procesos, reducir costos y ser más eficientes en la cadena productiva? Muy de acuerdo () De acuerdo () Ni de acuerdo ni en desacuerdo () En desacuerdo () Muy en desacuerdo ()
	INDICADOR: NIVEL DE PROCESO PRODUCTIVO
13.	¿El Proceso formativo de los trabajadores, la evaluación con estándares internacionales y las prácticas en el proceso productivo derivadas de la investigación influyen en una adecuada competitividad agrícola? Muy de acuerdo () De acuerdo () Ni de acuerdo ni en desacuerdo () En desacuerdo () Muy en desacuerdo ()
	INDICE CANTIDAD DE HECTAREAS COSECHADAS
14.	¿La cantidad de hectáreas cosechadas con nuevas variedades para la oferta exportable significó adecuarse a las necesidades de los nuevos consumidores y a la búsqueda de variedades con mayor resistencia a otras necesidades del mercado? Muy de acuerdo () De acuerdo () Ni de acuerdo ni en desacuerdo () En desacuerdo () Muy en desacuerdo ()
	INDICADOR: NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES LOCALES E INTERNACIONALES
15.	¿Buscar la financiación correcta para los procesos de la agroexportación permiten obtener mayor eficiencia en la negociación con proveedores locales e internacionales? Muy de acuerdo () De acuerdo () Ni de acuerdo ni en desacuerdo ()

	En desacuerdo ()
	Muy en desacuerdo ()
INDICE RELACIÓN DE PROVEEDORES	
16.	¿Una negociación eficiente se basa en formar alianzas estratégicas con los proveedores para desarrollar nuevos productos y soporte técnico adecuado? Muy de acuerdo () De acuerdo () Ni de acuerdo ni en desacuerdo () En desacuerdo () Muy en desacuerdo ()
INDICADOR: NIVEL DE CERTIFICACIONES	
17.	¿Las certificaciones a nivel de campo (Global GAP) a nivel orgánico (USDA, JAS), a nivel de planta (BRC FOOD) y en el plano de trabajo (OHSAS), ofrecen un mejor manejo en el proceso productivo de la agroexportación? Muy de acuerdo () De acuerdo () Ni de acuerdo ni en desacuerdo () En desacuerdo () Muy en desacuerdo ()
INDICE CANTIDAD DE CERTIFICACIONES	
18.	¿Obtener la máxima cantidad de certificaciones, evidencia una mayor efectividad de los procesos productivos agroexportadores? Muy de acuerdo () De acuerdo () Ni de acuerdo ni en desacuerdo () En desacuerdo () Muy en desacuerdo ()
INDICADOR: NIVEL DE COMERCIALIZACIÓN	
19.	¿La mega tendencia de consumo por productos saludables, la sostenibilidad ambiental de todo el proceso productivo ayuda a la comercialización de los productos de agroexportación a nivel mundial? Muy de acuerdo () De acuerdo () Ni de acuerdo ni en desacuerdo () En desacuerdo () Muy en desacuerdo ()
INDICE MERCADO DE DESTINO	
20.	¿Los tratados de libre comercio, la nueva marca Superfoods Perú, la Contraestación con el hemisferio norte, el trabajo coordinado de Promperú, Cancillería - los ministerios - sector empresarial y el acercamiento a los países del medio Oriente influyeron positivamente en conseguir nuevos mercados? Muy de acuerdo () De acuerdo () Ni de acuerdo ni en desacuerdo () En desacuerdo () Muy en desacuerdo ()

Anexo 3. Entrevista

Siendo la entrevista un instrumento de recolección de datos que son muy flexibles y dinámicos y una Técnica orientada a obtener información de forma oral y personalizada sobre los acontecimientos vividos y aspectos subjetivos de los informantes en relación a la situación que se está estudiando (Folgueiras, 2009).

Se realizará La presente entrevista que tiene por finalidad buscar información relacionada con el tema Gestión Financiera e Innovación de la cadena Sostenible Agroexportadora en la región La Libertad 2014-2018.

1. En su opinión cree usted que es fundamental contar con una cadena productiva sostenible agroexportadora eficiente ¿Por qué?

2. Siendo el capital de trabajo una herramienta importante para la gestión financiera ¿Cuál sería su recomendación más importante para optimizar esta inversión?

3. Dado el contexto actual de una volatilidad en los mercados financiera ¿Cuál cree usted que son los riesgos?

4. ¿Qué recomendaciones haría usted a las empresas agroexportadoras sostenibles para cuantificar su capacidad de endeudamiento?

5. ¿Por qué cree usted que las empresas agroexportadoras sostenibles deben invertir en innovación un porcentaje importante de sus ingresos?

6. ¿Qué criterios recomendaría usted a las empresas agroexportadoras sostenible para mejorar la gestión de costos?

7. ¿Cómo crees usted que las empresas agroexportadoras sostenible deben identificar sus potenciales mercados internacionales?

8. ¿Por qué considera usted que el abastecimiento en los productos de las empresas agroexportadoras sostenible deben ser oportunos y con los mejores estándares de calidad?

9. ¿Qué certificaciones deberían tener las empresas agroexportadoras sostenibles para aumentar su posicionamiento en el mercado?

10. Diga usted qué relación existe entre sostenibilidad de los negocios e inversión en la cadena productiva.

Anexo 4. Relación de empresas por valor FOB

(de los años 2014 al 2018)

N°	NOMBRE/RAZON SOCIAL	2014	2015	2016	2017	2018	total
1	CAMPOSOL S.A.	92,016,979.85	84,738,771.66	107,727,683.92	196,278,005.66	264,104,936.67	744,866,377.76
2	TAL S A	24,759,819.59	47,000,223.64	76,256,608.71	97,415,771.47	29,483,417.97	274,915,841.38
3	DANPER TRUJILLO S.A.C.	28,757,528.35	32,862,954.93	41,638,301.69	54,735,801.90	64,590,542.47	222,585,129.34
4	AVOCADO PACKING COMPANY S.A.C.	-	13,052,786.03	21,607,540.86	81,116,375.80	53,302,544.64	169,079,247.33
5	HORTIFRUT-TAL S.A.C.	1,175,030.62	9,434,674.43	39,382,165.56	46,651,097.18	59,113,319.48	155,756,287.27
6	AGRICOLA CERRO PRIETO S.A.	1,284,927.52	5,738,700.70	31,210,649.50	40,795,960.75	76,425,479.46	155,455,717.93
7	VIRU S.A.	1,036,077.79	6,820,394.95	11,653,287.35	32,628,461.50	31,678,692.58	83,816,914.17
8	HASS PERU S.A.	2,457,142.00	5,234,012.92	9,261,980.60	29,699,302.21	32,669,985.03	79,322,422.76
9	HORTIFRUT - PERÚ S.A.C.	-	-	-	-	68,489,334.27	68,489,334.27
10	AVO PERU SAC	9,574,650.10	7,447,225.86	5,162,572.89	10,363,263.05	11,841,603.21	44,389,315.11

Fuente: SUNAT Aduanas y PROPERU

Interpretación: Propia

Anexo 5. Asociación de Gremios Productores Agrarios del Perú

Alcances de la cadena productiva agroexportadora: Gremios que participan. Estos gremios son (Agap, 2014a):

1. Asociación de Productores de Cítricos del Perú (PROCITRUS),
2. Asociación de Productores de Palta Hass del Perú (PROHASS),
3. Asociación de Productores de Uva de Mesa del Perú (PROVID),
4. Asociación Peruana de Productores y Exportadores de Mango (APEM),
5. Instituto Peruano del Espárrago y Hortalizas (IPEH),
6. Asociación de Productores de Granada del Perú (PROGRANADA), y
7. Asociación de Productores de Arándanos del Perú (PROARANDANOS).

Anexo 6. Las entrevistas

- 1. En su opinión cree usted que es fundamental contar con una cadena productiva sostenible agroexportadora eficiente ¿Por qué?**
El negocio agrícola tiene alto riesgo, el clima afecta, y se analiza desde el punto de vista de la cadena de valor.
- 2. Siendo el capital de trabajo una herramienta importante para la gestión financiera ¿Cuál sería su recomendación más importante para optimizar esta inversión?**
Considerar los fertilizantes, el material de riego, que las cuentas se cobren lo más pronto posible, buscar financiamiento, tasas adecuadas, los activos, los terrenos son muy importante.
- 3. Dado el contexto actual de una volatilidad en los mercados financiera ¿Cuál cree usted que son los riesgos?**
Uno de los riesgos es que hay mucha oferta, la parte política también, y hay que apertura más ventanas.
- 4. ¿Qué recomendaciones haría usted a las empresas agroexportadoras sostenibles para cuantificar su capacidad de endeudamiento?**
Primeramente, sistematizar todos los procesos, lecturas de balances, identificar los gastos más representativos como la mano de obra, sus beneficios, revisar los planes de fertilización las plagas, estar atentos a los cambios bruscos.
- 5. ¿Por qué cree usted que las empresas agroexportadoras sostenibles deben invertir en innovación un porcentaje importante de sus ingresos?**
Básicamente en genética, en activos biológicos, que den más kilos por hectárea mayor rendimiento por hectárea.

6. **¿Qué criterios recomendaría usted a las empresas agroexportadoras sostenible para mejorar la gestión de costos?**
Manejar el Capex, tablero de mando, evitar riesgos, el sistema de transporte.
7. **¿Cómo cree usted que las empresas agroexportadoras sostenible deben identificar sus potenciales mercados internacionales?**
Se debe asistir a ferias. Viajar bastante.
8. **¿Por qué considera usted que el abastecimiento en los productos de las empresas agroexportadoras sostenible deben ser oportunos y con los mejores estándares de calidad?**
El tiempo de vida de los productos es bastante corto si hablamos de frescos, hay que ser oportuno, y aprovechar la ventana requerida.
9. **¿Qué certificaciones deberían tener las empresas agroexportadoras sostenibles para aumentar su posicionamiento en el mercado?**
- Global GAP
 - Las de responsabilidad social
10. **Diga usted qué relación existe entre sostenibilidad de los negocios e inversiones en la cadena productiva.**
Para la inversión se necesita reglas claras, que la renovación de la ley sea también a largo plazo.

Anexo 7. Listado de abreviaturas

ABE (Asociación de Buenos Empleados): Buenas prácticas de empleadores.

Arándano Aurora: Un fruto que sale tardío, vigoroso y productivo

Arándano Biloxi: La variedad más promovida, rendimiento aceptable, buena vida post cosecha, el sabor un poco agrio.

Arándano Blyss: Variedad de cosecha de media estación.

Arándano Esmeralda: Tiene calidad de fruto, pero la poda es muy complicada.

Arándano Rocío: Es una variedad de cosecha bien temprano.

Arándano Ventura: Crecimiento ordenado, sus frutos firmes.

BASC (*Business Anti-Smuggling Coalition o Coalición Empresarial Anticontrabando*): Coalición Empresarial Contra el Contrabando o Coalición Empresarial Anticontrabando, fija el control a las empresas que tienen una relación indirecta con la carga o con las unidades de transporte.

BRC FOOD (*British Retail Consortium*): Consorcio Británico de Minoristas, fija el control para las instalaciones, procesos, personal exigida por el Reino Unido.

BSCI (*Business Social Compliance Initiative*): Vinculada a la Iniciativa de Cumplimiento Social Empresarial.

Espárrago Blanco: Crece bajo tierra, lo que da su color blanco.

Espárrago Verde: Son hortalizas que han salido enteros al aire y les ha dado el sol.

ETI (*Ethical Trading Initiative*): Iniciativa de comercio ético, código básico de comercio ético.

Global G.A.P (*The Worldwide Standard for Good Agricultural Practices*): Estándar mundial para buenas prácticas agrícolas, fija seguridad y calidad, respeto al medio ambiente, a los trabajadores y a la salud.

IFE (*International Food Standard*): Estándar Internacional de Alimentos, es un estándar de seguridad alimentaria común con un sistema de evaluación uniforme utilizado para calificar y seleccionar proveedores.

JAS (*Japanese Agricultural Standard*): Norma de producción agrícola orgánica para el Gobierno de Japón.

KOSHER: significa, producto apto, alimentos que se preparan de acuerdo a las normas judías.

M&S (*Marks and Spencer*): Requisitos para fijar normas de buenas practicas agrícolas para los supermercados británicos.

NSF (*National Science Foundation*): Fundación Nacional de Ciencia, elabora estándares, analiza y certifica, que ha cumplido con todos los estándares normativos requeridos.

OHSAS (*Occupational Health and Safety Assessment Series*): Sistemas de Gestión de Seguridad y Salud Ocupacional, teniendo dos objetivos la salud y la integridad en el trabajo, relacionada también con la norma ISO 18001 contempla salud, seguridad y prevención.

Palta ETTINGER: De forma oval, promedio 300gr. Piel lisa y brillante

Palta FUERTE: Fruto ovalado, color verde, suave, es muy buena para transportarla en barco.

Palta HASS: Frutal oval, de 200 a 300 gr, piel gruesa rugosa, color verde oscuro violáceo.

Palta LAMB HAS: De forma a oval, madura más tarde, que la Hass.

Palta ZUTANO: Fruto ovalado, verde claro, lisa, brillante.

SGS (*Société Générale de Surveillance*): Sociedad General de Vigilancia, normas que establecen en los cultivos, evaluaciones cualitativas y cuantitativas.

SGS GMP (*Good Manufacturing Practice*): La certificación de buenas prácticas de fabricación (GMP) de SGS garantiza la integridad de su proceso de fabricación de alimentos, así como su cumplimiento de las normas de seguridad alimentaria.

USDA ORGANIC. (*U.S. Department of Agriculture*): Normas orgánicas nacionales para el Gobierno de los Estados Unidos, fija el cumplimiento de todas las actividades de la cadena de producción de orgánicos.