



FACULTAD DE NEGOCIOS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

“OFERTA EXPORTABLE DE PALTA HASS DE LA EMPRESA AGROFOR VIRÚ S.A.C, UBICADA EN VIRÚ HACIA EL MERCADO DE HOLANDA, TRUJILLO 2020”

Tesis para optar el título profesional de:

Licenciado en Administración y Negocios Internacionales

Autores:

Sergio Andres Cruz Gutiérrez

Maryori Stefany Salvador Gonzales

Asesor:

Mg. Ing. José Roberto Huamán Tuesta

Trujillo - Perú

2021

DEDICATORIA

Esta tesis la dedico a mis padres que son
la razón de mi superación permanente.

A las personas maravillosas que he
tenido el agrado de conocer gracias,
por su apoyo incondicional
y palabras de aliento en todo momento.

Cruz Gutiérrez, Sergio Andrés

A mi madre, guiadora y motivadora de mis pasos

A mi padre, mi ejemplo de superación

A mi familia, mi motivo para seguir adelante.

Salvador Gonzales, Maryori Stefany

AGRADECIMIENTO

A nuestro asesor Mg. Ing. José Roberto Huamán Tuesta y

A la empresa AGROFOR VIRU S.A.C.

INDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA.....	2
AGRADECIMIENTO	3
INDICE DE CONTENIDO.....	4
ÍNDICE DE TABLAS.....	5
ÍNDICE DE FIGURAS.....	6
RESUMEN.....	7
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN.....	8
1.1. Realidad problemática	8
1.2. Formulación del problema	17
1.3. Objetivos	18
1.3.1. Objetivo general	18
1.3.2. Objetivos específicos	18
1.4. Hipótesis	18
1.4.1. Hipótesis general.	18
1.4.2. Hipótesis Nula.....	18
CAPÍTULO II. METODOLOGÍA	19
2.1. Tipo de investigación	19
2.2. Población y muestra.....	21
2.1.1. Población.....	21
2.1.2. Muestra	21
2.3. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos	21
2.4. Consideraciones Éticas:	25
CAPÍTULO III. RESULTADOS.....	24
DISCUSIÓN	49
CONCLUSIÓN	54
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	55
ANEXOS.....	57

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: <i>Técnicas e instrumentos de recolección de datos</i>	21
Tabla 2: <i>Instrumentos o herramientas para el análisis de datos</i>	23
Tabla 3: <i>Capacidad productiva de la oferta exportable</i>	24
Tabla 4: <i>Capacidad Económica de la oferta exportable</i>	30
Tabla 5: <i>Capacidad financiera de la oferta exportable</i>	33
Tabla 6: <i>Capacidad de gestión de la oferta exportable</i>	36
Tabla 7. <i>Importaciones de palta hass de Holanda (Toneladas)</i>	45
Tabla 8. <i>Principales países proveedores de palta hass en Holanda (Valor FOB)</i>	48

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1.</i> Evolución de las importaciones de palta Hass en Holanda (En Toneladas).....	46
<i>Figura 2.</i> Precio promedio de la palta hass en Holanda en los meses de enero-julio del año 2020...	47

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo determinar la oferta exportable de palta Hass con destino a Holanda para la empresa AGROFOR VIRÚ S.A.C. ubicada en Virú, analizando así cuál es la oferta exportable de palta Hass de la empresa hacia el mercado holandés en el año 2020.

Metodológicamente, el estudio fue de tipo descriptivo, no experimental y transversal.

Las técnicas que se utilizaron para la recolección de datos fueron la entrevista y la revisión documentaria. La entrevista fue dirigida a 3 trabajadores de la empresa AGROFOR VIRÚ, de las áreas relacionadas a la exportación.

Se identificó que la empresa AGROFOR VIRÚ cuenta con diversas capacidades exportadoras como la productiva, económica, financiera y de gestión. Asimismo, se conoció que el Perú es el principal proveedor de palta Hass de Holanda.

Se concluyó que la empresa AGROFOR VIRÚ cuenta con una oferta exportable de palta Hass al mercado holandés de 17.29% aproximadamente y tiene el soporte de las capacidades necesarias, con lo cual podría responder a la demanda real de Holanda como el segundo país importador a nivel mundial y primero a nivel europeo.

Palabras claves: Oferta exportable, palta Hass, capacidades exportadoras.

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

A nivel mundial, existe una demanda creciente que viene recibiendo la Palta Hass, siendo solicitada en los diferentes espacios internacionales, ha provocado hace poco que las áreas de cultivo de dicho producto en nuestro país se incrementen considerablemente, se siembran alrededor de 1.500 hectáreas de palta Hass al año. (Agap, 2017)

Asimismo, en la Agencia Agraria de Noticias, Medina (2017) manifiesta que nuestro país cuenta con más de 28 mil hectáreas de este fruto y la tendencia es que siga incrementándose el área sembrada, lo que ayudará a aumentar el volumen de producción y por consiguiente de exportación. La exportación de palta Hass crecería más de 15% en campaña 2018, en la campaña 2017, se logró despachar 230 mil toneladas, logrando un récord en su exportación, a pesar de que se temía una baja producción por el Niño Costero. En el año 2020 el área cultivada fue de 35.000 hectáreas, de las cuales 27.000 están certificadas para exportación, correspondiente a este año se exportaron 410 mil toneladas de este fruto.

Siendo la producción el elemento vital de una industria, a nivel nacional las industrias necesitan analizar su oferta exportable constantemente para alcanzar los más altos índices de calidad, asociados a los estándares requeridos en las exportaciones que realizan al mercado internacional. En este sentido la oferta exportable del Perú está respaldada por la costa peruana, que cada año están incrementando su producción gracias a la utilización de las buenas prácticas agrícolas (BPA) y la participación responsable del SENASA.

Medina (2017) en su tesis titulada “El mercado de Países Bajos como una oportunidad de negocios para la exportación de arándanos peruanos en el periodo 2017-2021” para obtener el título de magister de la Universidad Privada del Norte en la ciudad de Trujillo – Perú, su objetivo

fue determinar la medida en que el mercado de los Países Bajos forma una oportunidad hacia la exportación de arándano peruano, 2017- 2021.

La teoría que utilizó para desarrollar el presente trabajo fue la teoría "ventana de las oportunidades". La hipótesis que declaró la autora fue que en los Países Bajos el mercado de esta constituye una oportunidad de negocios representativa para la exportación de arándano peruano, periodo 2017- 2021.

Finalmente, una de sus conclusiones fue que se confirma su hipótesis y que Holanda cuenta con habitantes exigentes. Además, la autora afirma que en dicho país existen oportunidades para la exportación de diversos productos de gran calidad y valor que el Perú puede ofrecer.

Becerra y Rabines (2018) en su tesis titulada "Análisis de la oferta exportable de zapallo loche de la empresa Hass Perú S.A desde el distrito de Chao – La Libertad hacia el mercado de Holanda, Trujillo 2018", para obtener el grado profesional de licenciado en Administración y Negocios Internacionales de la Universidad Privada del Norte de Trujillo- Perú, su objetivo de su investigación fue determinar la oferta exportable de zapallo loche de la empresa Hass Perú S.A en el distrito de Chao – La Libertad para su distribución en el mercado de Países Bajos, ya que es considerado este último como un país viable en donde su población mantiene una tendencia de hábitos de consumo ligada a la buena salud y preocupación por el medio ambiente, elementos que consideran, demasiado, al instante de pagar y consumir un producto. El estudio fue no experimental y de alcance descriptivo.

En la investigación se empleó como métodos la recolección de datos, entrevista a profundidad y ficha de observación aplicadas a la empresa Hass Perú S.A. con la finalidad de determinar su capacidad de producción, gestión y financiamiento, es decir su oferta exportable.

La hipótesis de su investigación fue que la empresa Hass Peru S.A. cuenta con oferta exportable de zapallo loche para el mercado de holandés.

Finalmente, una de sus conclusiones fue que la capacidad financiera es uno de los factores primordiales para el desarrollo de una oferta exportable de la empresa Hass Perú S.A, porque mientras más financiamiento se tenga para la producción se podrá incrementar la capacidad productiva y económica de la empresa.

Cárdenas (2015) en su tesis titulada "Las exportaciones peruanas de palta son una oportunidad de negocio en el mercado de Países Bajos en el año 2016-2020" para obtener su licenciatura de la Universidad Privada del Norte de la ciudad de Trujillo – Perú, desarrolló un estudio acerca de la oportunidad de negocio que ofrece el mercado de Holanda, en este caso, para la exportación de palta Hass fresca en conserva.

Su formulación del problema es, si el mercado de países bajos muestra ser una posibilidad de negocio para las exportaciones peruanas de palta en el periodo 2016-2020. La hipótesis que planteó la autora fue que el comercio de Países Bajos muestra brindar oportunidades de negocio para la exportación peruana de palta en el periodo mencionado anteriormente.

Por otro lado, los objetivos específicos de dicha tesis que sirvieron como aporte para nuestra tesis fueron: identificar las oportunidades cuantitativas de negocio del mercado holandés en relación con la información socioeconómica de los países como: La población, el PBI, balanza bilateral de Perú- Unión Europea, precios promedios e identificar las oportunidades de negocio

cualitativas del mercado holandés en proporción a la situación comercial entre Perú y la Unión Europea, acuerdos comerciales, estructura arancelaria comparativa y barreras arancelarias.

El estudio de indagación tiene un diseño y tipo de investigación descriptivo-no experimental y correlacional porque pretende medir la relación entre las variables “Exportaciones Peruanas de Palta” y “Oportunidades de Negocio” en el mercado de Países Bajos. El autor concluye que las tendencias de consumo en los habitantes de Holanda representan una oportunidad de negocios para las exportaciones desde Perú, dado que existe un crecimiento en la tasa Per Cápita anual de 5.7 % la mayor tasa a comparación de otros. Por otro lado, se hace referencia a la situación arancelaria actual que el Perú goza, pues gracias al TLC con la Unión Europea, se permite el ingreso de 99.9 % de frutos, verduras y vegetales con un arancel 0%.

Este trabajo fue de gran aporte para medir las oportunidades que ofrece el mercado de Holanda, a sí mismo, entender su tendencia de consumo. Por último, nos brindó información acerca del actual TLC con la Unión Europea, permitiendo saber qué productos gozan de cero aranceles.

Freire y Terán (2017) en su tesis titulada “Plan estratégico de marketing para promocionar la oferta exportable ecuatoriana en Panamá, fundamentado en la selección de los productos ecuatorianos con potencial en el mercado panameño” para obtener su título de maestría en la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE de la Ciudad de Sangolquí – Ecuador. En una primera instancia esta investigación comenzó siendo una de tipo básica - no experimental – descriptiva pero dado que los autores eran funcionarios públicos del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones – PRO-ECUADOR (con sede en Panamá); hallaron la facilidad de ponerla en práctica por lo que se podría considerar de carácter aplicada. En dicho estudio se buscó encontrar

la mejor manera de promocionar la oferta exportable ecuatoriana en el mercado panameño, para lo cual se identificó productos potenciales al éxito en dicho país y el posterior estudio de mercado. Dicho estudio sirvió para que los autores implantaran adecuadas estrategias como el “posicionar la oferta exportable ecuatoriana dentro de la franja Premium y el asesorar a los importadores panameños sobre las ventajas de la oferta exportable ecuatoriana”. Los resultados de la aplicación del proyecto arrojaron un crecimiento del 9% de las exportaciones ecuatorianas dirigido a Panamá con afinidad al período 2014/2015, demostrando así el éxito de dichas estrategias. Nos brinda información acerca de cómo el apoyo en materia de promoción provista e incentivada por instituciones encargadas de fomentar la exportación de productos con potencial competitivo pueden tener un efecto positivo.

Ferrera y Yupanqui (2018) en su tesis titulada “Oferta exportable de palta Hass de la asociación Pro Palto para el mercado español, Chao – La Libertad 2018” para obtener el título de licenciado en Negocios Internacionales de la Universidad Cesar Vallejo de Trujillo-Perú. La investigación tuvo como objetivo general analizar la oferta exportable de palta Hass de la Asociación Pro-Palto para el mercado español, Chao- La libertad 2018. El diseño de investigación que se aplicó es el tipo no experimental, transversal, descriptivo que nos permitió analizar si la asociación cuenta o no con una oferta exportable suficientemente rentable para ingresar al mercado español. La población y muestra de este estudio estuvieron formadas por los documentos y por los registros estadísticos de los indicadores de exportación de palta Hass de la asociación Pro-palto en el periodo 2015-2017. Para la recopilación de información se utilizó una guía de análisis documental para la oferta exportable, y una matriz de inteligencia comercial para la elección de España como mercado de destino. En la investigación se llegó a la conclusión de que la Asociación Pro-Palto posee una oferta exportable de palta Hass lo suficientemente viable

para el mercado español, debido a las fortalezas, habilidades y capacidades de gestionar correctamente todo el proceso de las exportaciones, porque cuenta con trabajadores experimentados y competitivos en el sector de las agro exportaciones.

Respecto al panorama de la oferta exportable, Calderón (2016) en su libro Marketing Internacional consideran que la oferta exportable de una empresa es más que asegurar los volúmenes solicitados por un determinado cliente, significa contar con productos que satisfacen los requerimientos de los mercados de destino. La oferta exportable también tiene que ver con la capacidad económica, financiera y de gestión de la empresa. También para PERUCAMARAS (2015) En términos prácticos, una oferta exportable competitiva involucra tres elementos claves: precio, calidad y oportunidad de entrega. No contar con alguno de estos factores en estándares internacionales cancela la posibilidad de competir, y eso justamente es lo que sucede con muchos productos peruanos. Algunos productos de la sierra o de la selva cuentan con un valor intrínseco importante, como es el caso del Camú Camú, por citar un ejemplo, pero sus posibilidades de competir se reducen y en algunos casos desaparecen cuando se trata de trasladarlos hasta un puerto de embarques internacionales.

Para el éxito de la oferta exportable de una empresa se deben tener en cuenta tres capacidades fundamentales para el buen desarrollo de las exportaciones. La primera capacidad que hay que tener en cuenta es la capacidad productiva, Ludevid y Olle (1994) resalta "es importante, por fin, calcular y prever el grado de utilización de la capacidad productiva que vamos a instalar en la nueva empresa, durante los primeros años, en función de las previsiones de ventas realizadas". (p.68). Además, como segunda capacidad se tiene la de económica y financiera donde Berghe (2014) menciona que la capacidad financiera es necesario para: Adquirir una gran cantidad de materia prima y afrontar los gastos operacionales y de producción,

o si debe recurrir a las entidades que promueven la exportación para apalancarse financieramente, calculando que el ingreso por ventas solamente lo recibirá uno o dos meses después (p. 11). Es necesario definir los recursos materiales que se necesitaran para el proceso de exportación, así como los insumos y todo movimiento de la empresa, para de esta manera decidir con que capital se trabaja, si se cuenta con capital propio o existe la posibilidad de apalancamiento con alguna entidad financiera. También, en cuanto a la capacidad económica y financiera, este factor determina en la empresa agrícola la posibilidad de contar con los recursos necesarios para solventar una exportación, bajo condiciones de precios competitivos. Si la empresa agrícola no cuenta con posibilidades de solventar el proceso con recursos propios, deberá contar con capacidad de endeudamiento y conseguir financiamiento externo (Ministerio de Agricultura y Riego del Perú, 2015).

Finalmente, se tiene la capacidad de gestión. PROMPERU(2014) considera que esta capacidad determina la conciencia exportadora de la empresa agrícola, que le permite tener objetivos claros a dónde quiere llegar, conocer sus fortalezas, debilidades y posición competitiva en el mercado internacional; y como consecuencia de esto, cuente con los profesionales adecuados y capacitados que operen o gestionen las actividades de la empresa en el logro de sus objetivos.

Asimismo, según MINCETUR (2011), citado por Arce. C & Condor. T (2019) exhibe que debe existir la posibilidad de contar con expertos comprometidos en el departamento de exportación, con el fin de planificar, organizar, administrar y vigilar una estrategia de internacionalización. Por ello, esta capacidad pone a la vista que todo profesional debe de adquirir o poseer tres aspectos respectivos para esta área; estas son gerencial, comercial y operativos, los cuales tienen una función específica como es la formalización, cultura exportadora, manejo de información, plan de exportación; capacidad comercial y de

negociación; Conocimiento y experiencia en exportación para la gestión operativa y comercial.

La teoría en la que se basa este trabajo de investigación es aquella que se define por Promperu (2016) donde la oferta exportable reside en ejecutar un plan de evaluación sobre los volúmenes de producto que serán destinados al comercio internacional o mercados de destino. Cuando se requiera ahondar en el tema de la oferta exportable es imprescindible tomar aspectos que son: la producción, la capacidad económica, financiera y la gestión empresarial.

Sin embargo, es indispensable precisar la teoría del mercado internacional, cuando se habla de este tema se menciona las teorías de autores como Adam Smith y David Ricardo las cuales manifiestan opiniones similares, donde señalan que un país exportará si es quien produce a bajo costo en el mundo, pero más adelante se refina esta teoría con que una nación puede importar un bien, aunque todavía sea más provechosa en la producción de otros bienes. Por ello, la oferta exportable es generada por este tipo de comercio exterior el cual trae consigo diversas ventajas como es el fortalecimiento de las relaciones bilaterales, crecimiento y desarrollo, y aprovechamiento de la ventaja comparativa tanto en las empresas como países.

La presente investigación servirá como apoyo práctico para sustentar la viabilidad de una oferta exportable de palta Hass en la empresa AGROFOR VIRÚ S.A.C., ubicada en Virú hacia Holanda. Además, la investigación busca generar importancia al sector agrario. Incentivando, a su vez, el desarrollo socioeconómico en los lugares donde se cultivan productos agrícolas con gran potencial exportador, todo esto mediante la aplicación de teorías y herramientas que brinda la carrera administración y negocios internacionales. Finalmente, el fin de esta investigación es aportar datos más específicos a investigadores acerca de la palta Hass y de tal manera fomentar la indagación de las agroexportaciones.

Dentro de este contexto se encuentra AGROFOR VIRÚ, la cual es una asociación de agricultores dedicada la producción de palta Hass para exportación; en los últimos años la

asociación ha necesitado definir sus volúmenes de producto para exportación.

De tal forma, se plantea la oferta exportable de palta Hass con destino a Holanda de AGROFOR VIRÚ, 2020, enfocado en la viabilidad de producción para fines de exportación y brindar un mejor entendimiento sobre las características de este producto lo cual servirá de aporte en el aprovechamiento de las oportunidades comerciales que se vislumbran en esta industria.

En síntesis, durante últimos años se ha observado una gran demanda en la exportación de palta; así lo manifiesta El Instituto de Investigación y Desarrollo de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio de Lima (2017) en donde se señala que la palta se viene convirtiendo como uno de los productos de exportación con mayor penetración en los mercados mundiales logrando así posicionarse.

Por ende, debido a la gran demanda exportadora que posee Perú por el producto de palta HASS, ha generado que AGROFOR VIRU se convierta en una empresa que ostente visibilidad en las empresas extranjeras, uno de sus principales clientes en el mercado son EEUU, España y China los cuales son sus mayores importadores o destinos comerciales a nivel mundial.

Un país como Holanda con mayor visión y manejo en este tipo de mercado internacional, además de reconocido como el segundo país importador a nivel mundial y primero a nivel europeo induce a la hipótesis que dicha empresa como AGROFOR VIRU podría responder a la demanda real de Holanda ya que cuenta con capacidades exportadoras como la productiva, económica y de gestión.

No obstante, AGROFOR VIRU es una de las empresas que, debido a su gran impacto en el mercado exportador por el manejo de sus precios y diversas capacidades, provoca intriga de una oferta exportable de la palta Hass hacia Holanda, entre otras palabras si cumple con los niveles de calidad o excelencia, y capacidad de abastecimiento continuo en función de los volúmenes requeridos por el importador en un determinado mercado y en el momento requerido. Por ende,

es fundamental atender este escenario donde los elementos de la oferta exportable influyan en la internacionalización de las empresas exportadoras de palta Hass, como es el caso de AGROFOR VIRU, hacia Holanda a lo largo del año 2020.

1.2. Formulación del problema

Actualmente se dice que “Las empresas productoras se caracterizan por tener un alto nivel de procesamiento y clasificación del producto, empaque y comercialización, alcanzando un rol preponderante en el mercado local e internacional”. (ODEX, s.f.)

Por otro lado, se puede mencionar que los criterios a tomar para la elección del problema fue la realidad problemática que afronta hoy en día el Perú como la consolidada empresa AGROFOR, ubicada en Viru, Trujillo, y el gran impacto de esta empresa en el mercado Holandés generando así conjeturas de una oferta exportable de la palta Hass a Holanda.

En consecuencia, la formulación del problema se centra en responder:

¿Cuál es la oferta exportable de palta Hass de la empresa AGROFOR VIRU S.A.C., ubicada en Virú, hacia el mercado de Holanda en el año 2020?

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo general

- Determinar cuál es la oferta exportable de palta Hass de la empresa AGROFOR VIRU S.A.C, ubicada en Virú, Trujillo-Perú hacia el mercado de Holanda en el año 2020.

1.3.2. Objetivos específicos

- Analizar la capacidad productiva de palta Hass de la empresa AGROFOR VIRÚ ,2020
- Analizar la capacidad económica y financiera de la empresa AGROFOR VIRÚ, 2020.
- Analizar la capacidad de gestión empresarial de AGROFOR VIRÚ, 2020.
- Identificar la demanda actual de palta Hass en el mercado de Holanda.

1.4. Hipótesis

1.4.1. Hipótesis general.

La oferta exportable de palta Hass de la empresa AGROFOR VIRÚ S.A.C., ubicada en Virú hacia el mercado de Holanda es favorable.

1.4.2. Hipótesis Nula.

La oferta exportable de palta Hass de la empresa AGROFOR VIRÚ S.A.C., ubicada en Virú hacia el mercado de Holanda no es favorable.

CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

2.1. Tipo de investigación

Se empleo una metodología cualitativa, la cual resalta en todo el estudio, esta se encuentra sustentada por autores que manifiestan los motivos del porque se determina que este estudio se centra en el uso de este tipo de investigación. Para sostener que se hace uso de la investigación cualitativa se observó y analizó todo el trabajo. Por ello, según Quevedo y Castaño (2003), la presente investigación es cualitativa debido a que describe sistemáticamente las peculiaridades de la variable para comparar los postulados generados con los fenómenos observados durante la investigación.

De igual modo, para Denzin y Lincoln (1994), citado por Irina. V, (2006), la investigación cualitativa es multimetódica, naturalista e interpretativa. En otras palabras, los investigadores cualitativos indagan en situaciones naturales, intentando dar sentido o interpretar los fenómenos en los términos del significado que las personas les otorgan.

La investigación cualitativa abarca el estudio, uso y recolección de una variedad de materiales empíricos como es el estudio de caso, experiencia personal, introspectiva, historia de vida, entrevista, textos observacionales, históricos, interaccionales y visuales.

Es de enfoque descriptivo, tal como afirman Van y Mayer (2006), este tipo de investigación consiste en llegar a conocer la variable a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. En la investigación se observan y se describen las características de la empresa de acuerdo con la variable estudiada, así como, las comparaciones e interpretaciones de los resultados que se hagan. En concordancia, esta investigación analizó si la empresa cuenta con una oferta exportable de palta Hass para abastecer el mercado de Holanda.

Es de diseño no experimental, ya que se indaga la incidencia de la variable que afectan a la

muestra seleccionada, sin manipulación alguna para no alterar los resultados, y así investigar en su contexto natural para su posterior análisis. Y de corte transversal, porque la recopilación de datos se dio en un determinado momento, para analizar los conceptos de la variable oferta exportable para su medición en la empresa AGROFOR VIRU S.A.C. e indagar los resultados que se obtenga en ese determinado momento.



M: AGROFOR VIRU

OX: Oferta Exportable

2.2. Población y muestra

2.1.1. Población

La población de la presente investigación está constituida por 3 representantes de las áreas de producción, área de comercio de exterior y área administrativa de la empresa AGROFOR VIRÚ.

2.1.2. Muestra

La muestra está representada por 3 trabajadores entrevistados que son el Gerente de producción, Coordinadora de comercio de exterior y al Gerente general de la empresa AGROFOR VIRÚ.

2.3. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos

a. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos

Tabla 1

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

TECNICA	INSTRUMENTO	PROCEDIMIENTO
<p>Entrevista: es un procedimiento en donde el indagador recopila datos mediante una entrevista la cual es previamente diseñada, sin modificar el entorno ni el fenómeno donde se recoge la</p>	<p>Guion de entrevista: es una herramienta de investigación que consiste en una serie de preguntas y otras indicaciones con el propósito de obtener información de los entrevistados.</p>	<p>En la presente investigación se aplicó y validó el instrumento de entrevista, en donde se utilizó un guion que contenía la estructura de la misma y estaba conformada por preguntas abiertas. Esta fue aplicada al personal relacionado al área de exportaciones, producción y</p>

<p>información ya sea para entregarlo en forma de tríptico, gráfica o tabla. Los datos se obtienen realizando un conjunto de preguntas normalizadas dirigidas a una muestra representativa.</p>		<p>administración para obtener información sobre la oferta exportable de AGROFOR Virú</p> <p>Este instrumento fue validado por los siguientes expertos en el tema:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Cristian Rossi - Francisco Paredes León - Carlos Fernando azabache Díaz
<p>Revisión Documentaria: permite hacer una idea del desarrollo y las características de los procesos y también de disponer de información que confirme el objeto de estudio.</p>	<p>Ficha Resumen: permiten guardar cualquier tipo de datos, siendo lo más importante captar la “idea principal” (el concepto) que está expresando el autor de la fuente estudiada.</p>	<p>Concerniente con la revisión documentaria, fue en base a recolección de archivos como tesis, revistas e informes relacionados a la demanda de palta en el país de Holanda, que sirvió como ayuda para el análisis de AGROFOR VIRÚ.</p>

Nota: Tabla elaborada por el equipo investigador.

b. Instrumentos o herramientas para el análisis de datos

Tabla 2

Instrumentos o herramientas para el análisis de datos

TECNICA	INSTRUMENTO	PROCEDIMIENTO
<p>Estadística Descriptiva</p>	<p>Tablas, Gráficos estadísticos en Microsoft Excel</p>	<p>Para analizar los datos obtenidos en la entrevista, se utilizaron las fichas resumen, donde se anotó la información más relevante de las entrevistas realizadas por el equipo investigador a los trabajadores de las áreas de producción, exportaciones y administración.</p> <p>El instrumento (Entrevista) se validó con 3 expertos relacionados al tema de comercio internacional y exportaciones.</p> <p>Finalmente, se procesó la información en una hoja de cálculo de Microsoft Excel y a través de las herramientas del programa se elaboraron las tablas, que muestran la información recolectada.</p> <p>Además, estas fichas resumen fueron de gran importancia para poder analizar el objetivo 4 de la investigación ya que se recolecto información más importante (números y porcentajes) para luego elaborar los gráficos correspondientes.</p>

Nota: Tabla elaborada por el equipo investigador.

c. Valores de validez y confiabilidad

La validez y confiabilidad de nuestro instrumento de investigación es de 0.83, es decir está en el nivel excelente confiabilidad. Para poder hallar este grado de confiabilidad se aplicó la formula “Alfa de Cronbach”.

$\alpha = \frac{K}{K - 1} \left[1 - \frac{\sum S_i^2}{S_T^2} \right]$	α : Coeficiente de confiabilidad del cuestionario	→	0,83	Excelente confiabilidad
	k: Número de ítems del instrumento	→	5	
	$\sum_{i=1}^k S_i^2$: Sumatoria de las varianzas de los ítems.	→	0,889	
	S_T^2 : Varianza total del instrumento.	→	2,667	

2.4.Consideraciones Éticas:

La presente información tiene la contribución de los trabajadores de la empresa AGROFOR VIRÚ. En esta investigación se protege la identidad corporativa de la empresa y de los que participaron de este escrito, se rescata sobre todo la honestidad con la que se desarrolló el tema y los resultados obtenidos.

El estudio no causará daños psicológicos, ni morales al personal de la empresa; puesto que los datos serán confidenciales, se manejarán sin nombres personales dado el caso y se respetarán los aspectos normativos correspondientes.

CAPÍTULO III. RESULTADOS

Objetivo 1: Analizar la capacidad productiva de palta Hass de la empresa AGROFOR

VIRÚ, 2020

Tabla 3

Capacidad productiva de la oferta exportable

Pregunta	Respuesta	Interpretación
¿Cuál fue la capacidad de producción mensual (Expresado en toneladas) de Palta Hass en su última campaña de la empresa AGROFOR VIRU?	La capacidad de producción en el año 2019 fue de 500 TN en los 3 meses de campaña (marzo, abril y mayo). Mientras que en el 2020 la producción ascendió a 755 TN	La capacidad promedio de producción neta de la empresa AGROFOR VIRU en los tres meses de campaña desde 2019 al 2020 es de 627,5 TN
¿Cuántas toneladas de descarte se produjo en la última campaña de la empresa AGROFOR VIRU?	En el año 2020, en los tres meses de campaña se produjo un aproximado de 2 TN de descarte de toda la producción, sin embargo, en la campaña del 2019 se tuvo 7 TN de descarte debido a que el producto no cumplía con los estándares requeridos para la exportación.	En el año 2020 el descarte de la empresa AGROFOR VIRU fue de un aproximado de 2 TN, eso quiere decir que tienen la capacidad de exportar 753 TN sin embargo disminuye esta cifra cuando el producto no cumple con los estándares requeridos para la exportación

	Para reducir al mínimo la cantidad de descarte de una producción, se debe aplicar un buen control de calidad desde la cosecha.	
¿Actualmente a que países están exportando la producción de palta Hass de AGROFOR VIRU?	En la actualidad la empresa AGROFOR está exportando la palta Hass a los mercados internacionales de Estados Unidos, China y España, sin embargo, están analizando diversificar sus ventas tanto a otros países del mercado europeo como al asiático.	La empresa AGROFOR VIRU cuenta con tres mercados de destino que son Estados Unidos, China y España. Sin embargo, se está proyectando el ingreso a diferentes países europeos y asiáticos.
¿Cuántas toneladas de palta Hass se exportaron a cada país de destino en su última campaña de AGROFOR VIRU?	Teniendo en cuenta que en el 2020 hemos producido 755 Toneladas, se exportó a Estados Unidos 280 Toneladas, China 180 toneladas y España 120 Toneladas.	La empresa AGROFOR VIRU en el año 2020 exportó un total de 580 toneladas de palta hass a los tres países de destino.
¿La empresa AGROFOR VIRU cuenta con toneladas de palta	Si, en el 2020 se logró exportar 580 toneladas de palta Hass y nos sobro un aproximado de 173 toneladas aptas para	AGROFOR VIRU es una empresa que cuenta con una gran capacidad exportadora.

<p>Hass adicionales para atender pedidos internacionales que no están dentro de sus planes de exportación?</p>	<p>la exportación, de los cuales 70 toneladas fueron a Italia el cual no es un país frecuente de exportación, mientras que las 103 toneladas restantes fueron compradas por una gran empresa peruana con el propósito de exportar nuestro producto con su marca.</p>	<p>ya que produce un poco más de lo que exporta pensando en atender pedidos de países que no tienen dentro su cartera de clientes. Así mismo también logra vender su producto para grandes empresas exportadoras peruanas</p>
--	--	---

<p>¿Cuáles son los procedimientos que utiliza AGROFOR VIRU para el control de calidad de sus productos?</p>	<p>Los procedimientos que se utiliza para el control de calidad en las paltas son 3:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Inspección visual con guía de defectos - Exámenes químicos - Control en el proceso de producción. 	<p>La empresa AGROFOR VIRU emplea 3 procedimientos importantes para el control de calidad de la palta Hass.</p>
<p>¿Cuáles son las características del sistema de producción que aplica la empresa AGROFOR VIRU?</p>	<p>Las principales características del sistema de producción que aplica la empresa son las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La empresa utiliza normas y estándares internacionales para asegurar la calidad el producto. 	<p>El sistema de producción que aplica la empresa AGROFOR para la palta Hass es óptimo porque sigue un procedimiento detallado y minucioso a todo el proceso de producción. Además, cumple con las normas y estándares de calidad internacionales que los clientes en otros países requieren. Un claro ejemplo es que la empresa cuenta con el certificado de SENASA, GLOBAL GAP y FAIR TRADE.</p>

	<ul style="list-style-type: none"> - Se dispone de controles eficaces en los procesos de producción a fin de asegurar las características y desempeño de los productos requeridos por los clientes. - También se dispone de personal que evalúa frecuentemente el proceso de producción en base a indicadores y medidas de desempeño. 	
--	---	--

Nota: Los datos fueron obtenidos de la empresa AGROFOR VIRU.

Interpretación: Los resultados de la tabla 3 nos permite visualizar que la producción de la empresa AGROFOR VIRU en la temporada de cosecha 2020 (marzo, abril, mayo) fue de 755 TN en la cual se generó 2 TN de descarte, eso quiere decir que la empresa solo podía exportar 753 TN aproximadamente. El total de las exportaciones en ese año fueron de 580 toneladas donde los mercados de destino fueron Estados Unidos, China y España.

Entonces se puede afirmar que la empresa cuenta con capacidad de producción para realizar exportaciones adicionales porque produce más de lo que exporta y un claro ejemplo fue que en la campaña del 2020 sobre 173 toneladas aptas para exportar de las cuales 70 TN fueron exportadas a Italia, un mercado que no estaba dentro de los planes de la empresa y el restante se logró vender a una conocida empresa exportadora peruana de palta Hass.

La palta Hass exportada por AGROFOR VIRU cuenta con altos estándares de calidad y controles eficaces en su sistema de producción. Actualmente, cuentan con el certificado GLOBAL GAP, FAIR TRADE y SENASA.

Objetivo 2: Analizar la capacidad económica y financiera de la empresa AGROFOR

VIRÚ, 2020

Tabla 4

Capacidad Económica de la oferta exportable

Pregunta	Respuesta	Interpretación
¿Cuántos terrenos y hectáreas tiene la empresa AGROFOR VIRÚ?	Actualmente la empresa cuenta con 55 hectáreas en el distrito de Virú que equivale a 550 000 metros cuadrados utilizados para el cultivo de palta Hass. Además, se está planeando comprar más terrenos para cultivo de palta debido a la creciente demanda de este producto en el exterior.	La empresa AGROFOR VIRÚ actualmente cuenta con bastante terreno para la producción de palta Hass y atender la demanda de los países extranjeros.
¿Cuántos trabajadores laboran en la empresa AGROFOR VIRU?	Actualmente trabajan 130 trabajadores en las diferentes áreas de la empresa, pero en los tres meses de campaña se cuenta con un aproximado de	AGROFOR VIRU tiene un gran número de trabajadores , lo cual permite que todas las áreas estén operativas , pero en los meses de campaña aumenta la oferta de trabajo .

	<p>200 trabajadores que son distribuidos las diferentes áreas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Área de cultivo - Área de producción - Área de Logística 	
<p>¿Cuántas maquinarias operativas posee la empresa AGROFOR VIRU?</p>	<p>Actualmente la empresa cuenta con diferentes maquinarias para el proceso de producción y exportación de palta Hass. Respecto a la operatividad de las maquinarias la empresa cuenta con el 100 % de maquinarias operativas para todo el proceso de exportación. Las maquinarias que tenemos en la empresa son las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Maquina eliminador de hojas 	<p>La empresa AGROFOR VIRU posee una gran capacidad económica respecto a las maquinarias porque cuenta con todas las maquinas necesarias para el proceso de producción y exportación de palta con buena calidad.</p> <p>También se tiene que considerar que actualmente la empresa tiene operativastodas sus maquinarias.</p> <p>Hay que considerar que todas las maquinas mencionadas</p>

	<ul style="list-style-type: none"> - Sistema de lavado y seco. - Máquina de funguicida - Calibrador electrónico - Llenador de BINS 	<p>valorizan en \$ 500 000 americanos.</p>
--	--	--

Nota: Datos obtenidos de la empresa AGROFOR VIRU.

Interpretación: Los resultados de la tabla 4 nos muestra que AGROFOR VIRU cuenta con una capacidad económica óptima para la exportación de palta Hass porque posee 55 hectáreas que equivale a 550 000 mil metros cuadrados operativos para el cultivo y cosecha de la palta Hass. También cuentan con 200 trabajadores para los meses de campaña (marzo, Abril y Mayo) con la finalidad de poder ser eficientes en el proceso de producción y exportación. Además, la empresa tiene diferentes tipos de maquinarias que están 100 % operativas que les permiten ser productivos y eficientes al momento de la exportación.

Tabla 5

Capacidad financiera de la oferta exportable

Pregunta	Respuesta	Interpretación
<p>¿Cuál fue la situación financiera en el último cierre del ejercicio económico de AGROFOR VIRU?</p>	<p>Los indicadores que se tomaron más importancia en la situación financiera de nuestra empresa el año 2020, fueron 3:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Endeudamiento: 48 % - Rotación del Capital de trabajo: 55 % - Ratio de liquidez: favorable <p>(información confidencial)</p>	<p>La empresa AGROFOR VIRÚ puede solventar sus deudas porque presenta un porcentaje bajo de endeudamiento y tiene el respaldo de una rotación del capital de trabajo mayor al endeudamiento, lo cual es favorable. Respecto al ratio de liquidez consideran favorable porque pueden hacerse cargo de sus deudas a corto plazo.</p>

<p>¿AGROFOR VIRU tiene facilidades de préstamos con las entidades bancarias?</p>	<p>La empresa actualmente cuenta con varias propuestas para realizar préstamos. Debido a la coyuntura actual, nos han ofrecido préstamos por el monto de 3 millones de soles en las diferentes entidades bancarias del Perú, esto se ha dado ya que tenemos un historial crediticio que avala que somos responsables en el pago de las letras. Los bancos que nos brindan facilidades son:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Scotiabank - BCP - BBVA 	<p>AGROFOR VIRU cuenta con facilidades en las diferentes entidades bancarias mencionadas, esto permite a la empresa invertir en las próximas campañas con la finalidad de aumentar el volumen de exportaciones.</p>
--	--	---

<p>¿Actualmente cuál es la tasa anual que les cobrarían los bancos al momento de realizar un préstamo para la empresa AGROFOR VIRU?</p>	<p>Hasta el momento la tasa anual que nos brindan los bancos no excede del 10 %, es por eso que se está analizando obtener el préstamo con la finalidad de producir más volumen de palta y expandirnos a mercados internacionales.</p>	<p>La empresa actualmente cuenta con propuestas de préstamos a una tasa anual del 10 %, esto es beneficioso para la empresa porque le permite sacar como préstamo un monto elevado y pagar bajos intereses.</p>
---	--	---

Nota: Los datos fueron obtenidos de la empresa AGROFOR VIRU.

Interpretación: Los resultados de la tabla 5 nos muestran que la empresa AGROFOR VIRÚ cuenta con capacidad financiera porque posee un 48% de endeudamiento. Además, cuenta con facilidades de préstamos bancarios que le otorgan una línea de crédito de tres millones de soles a una baja tasa de interés (10 al 5%). Esto le permite crecer competitivamente en su sector porque podrá producir mayor volumen de palta y lograr expandir sus productos a otros mercados internacionales.

Objetivo 3: Analizar la capacidad de gestión de la empresa AGROFOR VIRÚ, 2020

Tabla 6

Capacidad de gestión de la oferta exportable

Pregunta	Respuesta	Interpretación
¿Cuáles son las áreas que considera más importantes para en el proceso de exportación de AGROFOR VIRU?	<p>Como gerente de la empresa las áreas que cumplen un rol importante en el proceso de exportación son:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Área de producción - Área de logística - Área de comercio de exterior 	En la empresa AGROFOR VIRÚ, las áreas de producción, logística y comercio exterior son de vital importancia para el proceso de exportación
¿Cuáles son las capacidades y habilidades que demuestran en el trabajo diario los encargados de cada área de la empresa AGROFOR VIRU?	<p>Te comento que se hace un seguimiento constante acerca de las capacidades y habilidades que demuestran los encargados de cada área, con la finalidad de que sean eficiente. A continuación, te mencionaré las capacidades y habilidades de los encargados de cada área.</p> <p>El encargado del área de producción tiene:</p>	<p>El personal de AGROFOR VIRÚ cuenta con las suficientes capacidades y habilidades en cada una de sus áreas.</p> <p>El encargado de producción se caracteriza por su gran capacidad de organización, rápida identificación y resolución de problemas y su</p>

	<ul style="list-style-type: none"> - Gran capacidad de organización y planificación. - Excelente habilidad para la identificación y resolución de problemas. - Habilidad para supervisar, controlar y liderar el área de producción. - Capacidad de adaptarse al cambio(horario o método de trabajo) - Capacidad de comprender a los demás y manejar conflictos. - Habilidad para despertar entusiasmo entre todos los trabajadores del área. <p>Respecto al área de logística, el encargado demuestra:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La capacidad de ordenar los productos para su rápida identificación. - Excelente habilidad para realizar y promover el trabajo en equipo. 	<p>gran labor de adaptarse a los cambios que muchas veces se presentan entre otras tantas habilidades.</p> <p>El encargado de logística se caracteriza sobre todo por su gran habilidad a la hora de tomar decisiones.</p> <p>Finalmente, el encargado de comercio exterior tiene una muy buena capacidad para analizar los mercados internaciones, asimismo, domina inglés que hoy en día es fundamental para realizar negocios.</p>
--	---	---

	<ul style="list-style-type: none"> - Excelente capacidad de adaptación a nuevas situaciones. - Gran habilidad para tomar decisiones. - Amplio sentido de responsabilidad. <p>El encargado del área de comercio de exterior cuenta con la siguientes capacidades y habilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Excelente capacidad de para analizar los mercados internacionales. - Gran capacidad para aplicar los conocimientos adquiridos a la práctica (Fletes, incoterms, formas de pago, requisitos, etc.). - Amplio dominio de al menos una lengua extranjera (inglés y francés). - Amplios conocimientos de software y herramientas informáticas para los negocios internacionales. 	
--	---	--

	<ul style="list-style-type: none"> - Gran capacidad para evaluar y retroalimentar a sus colaboradores. - Excelentes habilidades para relacionarse con los representante de las diferentes entidades con las que se trabaja. 	
<p>¿A los encargados de cada área de la empresa AGROFOR VIRU se les brinda capacitaciones constantes?</p>	<p>Si, cada 6 meses van a diplomados especializados, en logísticas, producción, exportación y comercio internacional, considera que estos diplomados son financiados por la empresa.</p>	<p>Para la empresa es fundamental que los encargados de cada una de las áreas estén en continuas capacitaciones como por ejemplo asistiendo a diversos diplomados especializados en exportación y/o comercio exterior</p>
<p>¿Los encargados de cada área de la empresa AGROFOR VIRU tienen profesión y cuentan con experiencia profesional ?</p>	<p>Si, Los encargados de cada área son personas que tienen una profesión y han trabajado anteriormente en empresa del mismo sector.</p> <p>El encargado del área de producción es Ingeniero Agrónomo y cuenta con 8 años de experiencia en este rubro.</p>	<p>Para la empresa AGROFOR VIRÚ es valioso que los encargados de todo el proceso de exportación tengan experiencia ya que poseen conocimientos previos sobre este mismo sector y facilitando de esta manera</p>

	<p>El encargado del área de Logística es ingeniero industrial y cuenta con 3 años de experiencia en el sector de las agro exportaciones.</p> <p>Finalmente tenemos a la encargada del área de comercio de exterior que es de profesión licenciada en Negocios Internacionales y cuenta con una amplia experiencia profesional porque trabajó en la misma área en una empresa agroexportadora conocida de La Libertad (El nombre de la empresa es confidencial).</p>	<p>poder responder ante una oportunidad de negocio</p>
<p>¿La empresa AGROFOR VIRU cumple con los certificados de calidad que solicitan los mercados internacionales?</p>	<p>Si, desde el proceso de producción nosotros cumplimos con todos los estándares de calidad que se requiere para el mercado internacional.</p> <p>Además, nuestra empresa cuenta con certificados importante para poder ingresar a los mercados internacionales, los certificados con los que cuenta la empresa son: SENASA, GLOBAL GAP Y FAIR TRADE.</p>	<p>AGROFOR VIRÚ cumple con los estándares requeridos por el mercado internacional, contando con las certificaciones SENASA, GLOBAL GAP Y FAIR TRADE.</p> <p>De esta manera lo que se logra es que los clientes se sientan</p>

	<p>Nuestra empresa aplica un buen proceso de producción y con todos los certificados correspondientes para responder cualquier tipo de pedido del exterior.</p> <p>La finalidad de contar con una buena gestión de calidad es que los clientes se sientan seguros con el producto que compran y de tal manera evitar la evaluación e inspección por parte de las autoridades .</p>	satisfechos y seguros con la calidad de sus productos
Respecto a los precios en AGROFOR VIRU, ¿qué aspectos toman al momento de fijar el precio con un cliente ?	<p>Los aspectos que se toman en cuenta para poder fijar un precio a un cliente ya sea nuevo o antiguo son:</p> <ul style="list-style-type: none"> - El volumen de compra que solicite el cliente - De acuerdo a los precios de la competencia , es decir acorde al precio que se está ofreciendo en el mercado internacional. 	La empresa a la hora de la fijación de precios se basa en volúmenes de compra y de acuerdo a los precios ofrecidos en el mercado internacional
¿Cuál fue el precio que se ofreció al cliente en cada país que exportaron la palta Hass?	El precio que referencial que se ofreció en la campaña del 2020 fue de \$ 2,648.00 la TN, es decir a \$ 2.64 el kg. De palta Hass.	AGROFOR VIRU ofrece un precio accesible al cliente, lo cual le permite competir en

	<p>El precio puede variar dependiendo el país de destino y del calibre requerido .</p> <p>El precio de que ofrece la empresa es acorde al que ofrecen otras empresas a nivel nacional e internacional.</p>	<p>precios con las empresas nacionales e internacionales que ofrecen palta Hass. Además, la empresa menciona que el precio puede variar de acuerdo al país de destino y del calibre del producto.</p>
<p>¿Qué aspectos influyen en la revisión de precios de AGROFOR VIRU ?</p>	<p>Los aspectos que influyen en la revisión de precios son:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Costo producción - Costo de transporte - Costos financieros - Gastos de comercialización al exterior 	<p>Para la empresa AGROFOR VIRÚ; el costo de producción, costo de transporte, costos financieros y gastos de comercialización al exterior son vitales a la hora de la revisión de precios</p>
<p>Respecto a los pedidos ¿Cuál es el tiempo que les toma alistar una orden de compra del exterior?</p>	<p>En cuanto a los pedidos ya se tienen programados con anticipación , pero en caso se dé un pedido que no esté en los planes de la empresa , el tiempo máximo es de 1 a 2 semanas ,dependiendo el volumen de compra.</p>	<p>En AGROFOR VIRÚ el tiempo para alistar una orden de compra del exterior es de 1 a 2 semanas máximo, dependiendo del volumen de compra</p>
<p>¿Cuáles son los medios de promoción que emplea la</p>	<p>La empresa emplea diversos medios de promoción para a dar a conocer su</p>	<p>Los medios de promoción que utiliza AGROFOR VIRÚ son</p>

<p>empresa para dar a conocer sus productos?</p>	<p>producto, por ejemplo: a través de redes sociales, ferias nacionales y tenemos una propuesta para participar en una feria internacional que se realizará en Italia, participar allí sería una buena ventana de oportunidad para expandir mercados.</p>	<p>las redes sociales, ferias nacionales y este año hay una invitación para participar en una feria internacional de Italia</p>
<p>¿Cuál es la proyección a 5 años que tienen como empresa respecto a las exportaciones de plata Hass?</p>	<p>La empresa tiene muchas proyecciones a futuro, las tres principales son:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nos hemos planteado seguir inyectando capital financiero con la finalidad de comprar más hectáreas de terreno y producir más toneladas de palta Hass con la finalidad de crecer en las exportaciones - Participar en ferias internacionales donde nuestro producto se haga conocidos a nivel internacional - Extender los mercados de destino de las exportaciones de palta hass, por ejemplo, Holanda es un país que actualmente esta presentando bastante demanda de este producto. 	<p>La empresa AGROFOR VIRU tiene tres proyecciones importantes a futuro de : incrementar el capital financiero, participar en ferias internacionales y expandir los mercados del destino de las exportaciones.</p>

Nota: Los datos fueron obtenidos de la empresa AGROFOR VIRU.

Interpretación: Los resultados de la Tabla 6 nos muestran un buen desarrollo en la gestión empresarial de AGROFOR VIRU, porque en primer lugar cuenta con personal que tienen capacidades y habilidades gerenciales para ser eficiente el proceso de exportación. Los trabajadores de cada área cuentan con experiencia y se encuentran preparados para responder ante cualquier oportunidad de negocio en el exterior.

En segundo lugar, AGROFOR tiene una buena gestión de calidad porque cuenta con los certificados internacionales para poder ingresar a los países de Europa, especialmente a Holanda que nos exigen el certificado de FAIR TRADE.

Objetivo 4: Identificar la demanda actual de palta Hass en el mercado de Holanda

Los últimos 8 años el valor de las importaciones de palta Hass en Holanda (Países Bajos) se ha incrementado en 4 veces, llegando a importar 349 millones de kilogramos de paltas en 2019, convirtiendo al país en el segundo mayor importador de esta fruta del mundo, a gran distancia de Estados Unidos que importa sus paltas principalmente del mayor país productor y exportador del mundo, el vecino México.

En 2020, las importaciones holandesas de paltas fueron de 415 millones de kilogramos, 19% más que en 2019. Ese mismo año, fue la primera vez que la importaciones holandesas de paltas alcanzaron un valor de más de € 1.000 millones. El valor de las importaciones aumentó un 15%, pasando de € 920 millones en 2019 a € 1.060 millones en 2020

Tabla 7

Importaciones de palta Hass de Holanda (Toneladas)

PAIS	VOLUMEN EN MILES DE TM					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
PAISES BAJOS	187	247	267	345	349	415
FRANCIA	117	135	146	157	165	185
ESPAÑA	61	88	99	129	136	140
REINO UNIDO	77	100	105	118	116	122
ALEMANIA	48	59	73	94	91	95
RUSIA	12	12	19	29	36	41
BELGICA	20	29	29	28	32	36
ITALIA	11	14	17	22	26	27
POLONIA	9	10	14	20	22	25

Nota: Los datos fueron obtenidos de Trade Map

Interpretación: Como se puede apreciar en la tabla 7, las importaciones de los cinco países miembros de la UE (Países Bajos, Francia, Reino Unido, España y Alemania) representan alrededor del 75 % del total importado por este bloque económico en el 2020, claro que gran parte de tales importaciones no solo son para su consumo interno, también parte se redistribuye entre las demás economías de la Unión Europea y parte se reexporta hacia mercados lejanos de Europa del Este, Europa del Norte y Rusia.

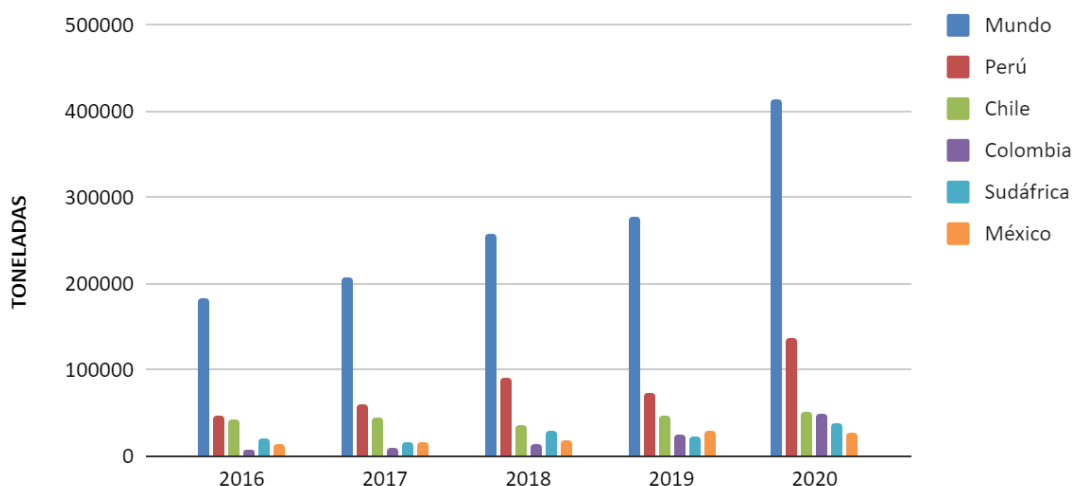


Figura 1. Evolución de las importaciones de palta Hass en Holanda (En Toneladas)

Interpretación : Vemos en el gráfico que en cuanto a las importaciones en Europa, Holanda tiene una mayor representatividad como importador y comercializador de palta. Asimismo se puede apreciar el crecimiento sostenido de las compras de palta por parte del país de Holanda, registrándose una tasa anual promedio de 24.7% entre los años 2016-2020, representando hasta el año 2020 el 33% del total importado por la Unión Europea, donde Sudáfrica ha sido su proveedor más importante en años anteriores al 2016, aunque mantiene su presencia hasta el 2020 pero con una menor proporción. En cuanto a Perú, en los últimos 5 años se ha tenido un crecimiento importante con un 19% con respecto al año 2016 hasta el 2020, por otro lado, Chile también ha tenido un crecimiento significativo llegando a superar a Sudáfrica hasta el año 2020.

Hasta fines de julio del 2020 las exportaciones peruanas de palta fresca sumaron 317,657 toneladas por US\$ 615 millones. Respecto al mismo periodo en el 2019, los envíos de la fruta crecieron 18% en volumen y cayeron 4% en valor. El precio promedio de la palta en este periodo fue de US\$ 1.95 por kilo, 19% menos con respecto al año pasado

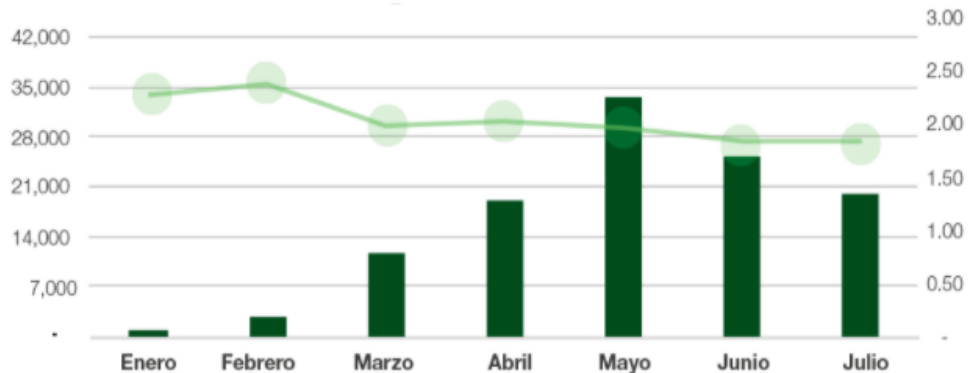


Figura 2. Precio promedio de la palta hass en Holanda en los meses de enero-julio del año 2020.

Interpretación: Durante el periodo analizado, las exportaciones peruanas a los Países Bajos sumaron 317,657 toneladas por US\$ 615 millones, 22% más en volumen y 6% más en valor con respecto al 2019. La mayor oferta peruana en este mercado ocasionó una caída en los precios de 12%, alcanzando un valor promedio de US\$ 1.95 por kilo. En este destino la demanda de palta subió 2%. El Perú se posicionó como el principal proveedor de la fruta, con 40% de participación. Le siguieron Sudáfrica, con 11%, y Chile, con 10%. El precio de la palta peruana en este país fue 7% menor al de la sudafricana y 18% más bajo que el de la chilena. El principal comprador en este mercado fue Nature’s Pride B.V., con 16% de participación.

Tabla 8

Principales países proveedores de palta Hass en Holanda (Valor FOB Miles US\$)

Nº	Exportadores	Valor importado en el 2016	Valor importado en el 2017	Valor importado en el 2018	Valor importado en el 2019	Valor importado en el 2020
1	Perú	166,958,260	216,106,365	265,652,997	450,317,428	636,530,690
2	Chile	155,377,654	175,883,687	114,406,605	145,321,235	165,369,520
3	Sudáfrica	92,664,657	71,639,9620	89,400,360	100,657,320	95,562,685
4	México	51,602,684	53,078,009	51,852,698	54,652,659	58,256,359
5	Kenia	33,024,950	33,659,935	44,247,650	48,635580	46,250,368

Nota: Los datos fueron obtenidos de Trade Map.

Interpretación: En la tabla 8, se puede apreciar que Holanda importa palta Hass de principales países, como se observa en el cuadro siendo Perú su principal socio comercial.

Perú, en los primeros años de la década pasada no tenía una presencia importante, y mantenía una competencia con Chile, siendo a partir del año 2016 que Perú se va convertir en el más importante proveedor de palta en los Países Bajos seguido de Chile y Sudáfrica y lo sigue siendo hasta el año 2020.

DISCUSIÓN

Según los resultados analizados se puede validar la hipótesis, de que la oferta exportable de palta Hass de la empresa AGRIFOR VIRÚ, hacia el mercado holandés es favorable. A partir de los objetivos específicos, se logró hallar el objetivo general que es determinar cuál es la oferta exportable de palta Hass con destino a Holanda. Se identificó que la empresa AGROFOR VIRÚ, cuenta con una oferta exportable al mercado holandés de 17.29% aproximadamente y tiene el soporte de las capacidades inherentes a la oferta exportable, como lo económico, empresarial, productivo y financiero. Esto en concordancia con PROMPERU (2016) que afirma que la oferta exportable consiste en realizar un plan de evaluación sobre los volúmenes de producto que serán destinados al mercado internacional, además de analizar las tres capacidades importantes: como la producción, la capacidad económica, financiera y la gestión empresarial.

Los resultados obtenidos del objetivo específico 1. Analizar la capacidad productiva de palta Hass de la empresa AGROFOR VIRÚ, 2020.

Con respecto a esto, en las entrevistas realizadas se pudo identificar que AGROFOR VIRÚ cuenta con capacidad de producción para realizar nuevas exportaciones, porque produce un adicional a su oferta planificada. Asimismo, la palta Hass exportada por la empresa, cuenta con las certificaciones GLOBAL GAP, Fair Trade y SENASA, asegurando la calidad del producto. Por otro lado, se determinó la capacidad productiva de AGROFOR VIRÚ en relación con las ventas de exportación que se realizó durante la campaña del 2018 teniendo como clientes los países de Estados Unidos, China y España.

Enfatizando la importancia de Fair Trade como certificación primordial para ingresar al mercado holandés.

Calderón (2016) afirma que la oferta exportable de una empresa es más que asegurar los volúmenes solicitados por un cliente, si no que significa contar con productos que cumplan con los estándares de calidad requeridos, por otro lado, menciona que también implica tener capacidad económica, financiera y de gestión de la empresa.

Los resultados obtenidos del objetivo específico 2. Analizar la capacidad económica y financiera de la empresa AGROFOR VIRÚ, 2020.

Los resultados obtenidos en la capacidad económica de AGROFOR VIRÚ es óptima, esto se ve reflejado a través de sus extensas áreas para el cultivo de la palta, poder adquisitivo para la obtención de nuevas tecnologías y el número de colaboradores que garantizan el proceso idóneo de producción. Por otro lado, en términos financieros, la empresa posee un bajo porcentaje de endeudamiento; además, las instituciones financieras como Scotiabank, Banco de Crédito del Perú y BBVA, brindan facilidades con una baja tasa de interés, esto debido a que cuenta con un historial crediticio que lo avala. Lo afirma Becerra & Rabines (2018) en su tesis titulada “Análisis de la oferta exportable de zapallo loche de la empresa Hass Peru S.A desde el distrito de Chao – La Libertad hacia el mercado de Holanda, Trujillo 2018”, donde una de sus conclusiones fue que la capacidad de financiera es uno de los factores importantes para el desarrollo de una oferta exportable de la empresa Hass Perú S.A, porque mientras más financiamiento se tenga para la producción se podrá incrementar la capacidad productiva y económica de la empresa.

Es necesario definir los recursos materiales que se necesitaran para el proceso de exportación de la empresa AGROFOR VIRÚ, para de esta manera decidir con que capital se trabaja, si se cuenta con capital propio o existe la posibilidad de apalancamiento con alguna entidad financiera.

Los resultados obtenidos del objetivo específico 3. Analizar la capacidad de gestión empresarial de AGROFOR VIRÚ, 2020.

En cuanto a los resultados de la gestión empresarial en AGROFOR VIRÚ está conformada por profesionales calificados para el desempeño de las áreas más importantes del proceso de exportación como producción, logística y comercio exterior. Los colaboradores de estas áreas cuentan con capacidades, habilidades y experiencia profesional en este sector, todo esto reforzado con las capacitaciones especializadas, financiadas por la empresa. Ferrera y Yupanqui (2018) afirman que los resultados obtenidos en su tesis titulada “Oferta exportable de palta Hass de la asociación Pro Palto para el mercado español, Chao – La Libertad 2018”, mencionan que la capacidad de gestión es importante en una oferta exportable debido a que los trabajadores deben ser competitivos, contar con experiencias y deben demostrar fortalezas, habilidades y capacidades de gestionar correctamente todo el proceso de las exportaciones.

Los resultados obtenidos del objetivo específico 4. Identificar la demanda actual de palta Hass en el mercado de Holanda.

Los resultados obtenidos en este resultado fueron que la demanda actual de palta Hass en Holanda está avanzando a un ritmo acelerado cada año, ya que Holanda viene teniendo un crecimiento positivo en sus importaciones de palta. También se pudo identificar que la palta Hass exportada por AGROFOR Viru sería comprada a un buen precio en dicho mercado, lo cual representa una gran oportunidad de negocio. Finalmente se analizó que Perú es un país potencial a nivel mundial con respecto a la exportación de palta, lo cual nos abre una ventana de oportunidad para poder enviar el producto al mercado de Holanda.

En relación con la tesis de Medina (2017) titulada “El mercado de Países Bajos como una oportunidad de negocios para la exportación de arándanos peruanos en el periodo 2017 -2021” una de sus conclusiones fue que Holanda es un país que constituye una oportunidad para la oferta exportable de diversos productos de gran calidad y valor que el Perú posee. Esto se reflejó a través de la evolución de las importaciones de palta de Holanda (Gráfico N°1) quien a sus inicios su principal proveedor fue Sudáfrica; Perú ingresó con una baja participación en el año 2003. No fue hasta el año 2013, que comenzó a liderar este mercado y ha tenido un crecimiento sostenido hasta la fecha.

Las limitaciones que se presentó durante la investigación fue que no se tuvo acceso a los documentos contables y financieros de la empresa, los datos que se obtuvieron fueron a través de la entrevista. Un análisis más profundo de la capacidad económica y financiera hubiese permitido determinar mejor las características de la oferta exportable.

También se ha tenido dificultad para tener acceso a información de la producción de palta Hass por ser el cultivo principal de la empresa y prefieren manejar la información con mucha cautela. Poca disponibilidad de información nacional específica de oferta exportable y sus

capacidades de palta Hass, ya que no se dispone de los suficientes antecedentes para el desarrollo de la presente investigación. Además, hay poca información internacional sobre estudios previos de mi variable (oferta exportable), debido a que no se maneja mucho ese término en otros países.

El propósito de este estudio es generar información clara y precisa sobre la oferta exportable y la importancia de sus tres capacidades (Producción, Económica y financiera, Gestión empresarial) en las empresas de agro exportación, con la finalidad de que empresas pequeñas en vías de desarrollo puedan analizar si cuentan o no con oferta exportable del producto que deseen exportar, en caso que una de sus capacidades no esté funcionando bien se tendrá que mejorar para que puedan ser competitivos en los mercados internacionales. Así mismo la presente investigación que se realizó fue favorable para la empresa AGROFOR VIRU, ya que se pudo identificar que la empresa cuenta con las tres capacidades de la oferta exportable; esto permitirá que la empresa pueda realizar futuras exportaciones de palta Hass a nuevos mercados, especialmente al mercado holandés.

Se recomienda a la empresa AGROFOR VIRU, que mantengan un historial actualizado donde analicen las características de su oferta exportable. También, Se recomienda a las empresas exportadoras de palta Hass, enfocar su producto hacia la demanda real del mercado holandés, país con mayor índice de consumo. Además, a las empresas se les sugiere mantenerse actualizado de la normativa que propicia y promueve el desarrollo de las exportaciones y las facilidades arancelarias determinadas por los países receptores. Finalmente, a los investigadores se sugiere realizar un estudio que determine la cuota de mercado de las empresas exportadoras de palta Hass.

CONCLUSIÓN

La oferta exportable de palta Hass hacia el mercado holandés de la empresa AGROFOR VIRÚ, ubicada en Virú, es favorable, debido a la existencia de una demanda real de Holanda como el segundo país importador a nivel mundial y primero a nivel europeo; el cual, puede ser fácilmente atendido por la empresa AGROFOR, ya que es aquella empresa que cuenta con óptimas condiciones de poder provocar una oferta exportable de dicho producto debido a sus grandes capacidades de las cuales ostenta la empresa; el volumen de producto, calidad, y poder adquisitivo son aquellos elementos que resaltan en esta oferta exportable, donde AGROFOR tiene visión y soporte en la inducción de la palta Hass al mercado Holandés. Asimismo, la presencia del Perú como líder de exportación de este producto facilitaría el ingreso de AGROFOR VIRÚ al mercado. En síntesis, se sabe que la exportación de palta Hass es un negocio rentable por lo que la planificación y el trabajo son esencial para conservar la oferta exportable y lograr precios atractivos en los mercados internacionales.

La capacidad productiva es positiva porque cuenta con los recursos necesarios para el proceso de producción y exportación. Esto se aprecia en sus 755 toneladas de cosecha por campaña, volumen que también cumple con los estándares de calidad requeridos por este mercado tan exigente.

Se analizó la capacidad económica, financiera y la gestión empresarial, y el resultado demostró que es una empresa sostenible con el objetivo de mejorar la competitividad y la productividad, todo esto permitiría ampliar su cartera en los mercados internacionales.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Agraria (2017). En Perú se siembran alrededor de 1.500 hectáreas de palta Hass al año.

Recuperado de: <https://agraria.pe/noticias/en-peru-se-siembran-alrededor-de-1500-hectareas-de-palta-15332>

Arce. C & Condor. T (2019). *Análisis situacional de la oferta exportable para el proceso de exportación de la Asociación de productores de maca de la provincia de Junín – Perú. (Tesis de Licenciatura). Universidad Peruana De Ciencias Aplicadas, Lima, Peru.*

Becerra, K., & Rabines, A. (2018). *Análisis de la oferta exportable de zapallo loche de la empresa Hass Perú S.A desde el distrito de Chao – La Libertad hacia el mercado de Holanda, Trujillo 2018. (Tesis de Licenciatura). Universidad Privada del Norte, Trujillo, Perú.*

Berghe, V. (2014). *Tratados de libre comercio retos y oportunidades.* Bogota, Colombia: Ecoe.

Cárdenas (2015). *Las exportaciones peruanas de palta son una oportunidad de negocio en el mercado de Países Bajos en el año 2016-2020. (Tesis de licenciatura). Universidad Privada del Norte, Trujillo, Peru.*

Calderón, J. (2016). *Comercio Internacional, Mercadotecnia Internacional para las exportaciones.* Bogotá, Colombia: Ideas propias Editorial.

Freire, M., & Terán, J. (2017). *Plan estratégico de marketing para promocionar la oferta exportable ecuatoriana en Panamá, fundamentado en la selección de los productos ecuatorianos con potencial en el mercado panameño. (Tesis de Magister). Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, Sangolquí, Ecuador.*

Ferrera, A., & Yupanqui, R. (2018). *Oferta exportable de palta hass de la asociación Pro Palto para el mercado español, Chao – La Libertad 2018*. (Tesis de Licenciatura). Universidad Cesar Vallejo, Trujillo, Perú.

Instituto de Investigación y Desarrollo de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio de Lima (2017). *Palta. Perú. Obtenido de:*
<https://www.camaralima.org.pe/wpcontent/uploads/2020/06/Oportunidades-y-retos-en-la-exportaci%C3%B3n-depaltas.pdf>

Irene.V . 2006 . Estrategias de investigación cualitativa. Recuperdo de:
<http://investigacionsocial.sociales.uba.ar/wp-content/uploads/sites/103/2013/03/Estrategias-de-la-investigacin-cualitativa-1.pdf>

Ludevid, M., & Olle, M. (1994). *Como crear su propia empresa: Factores clave de gestión*. Barcelona, España: Marcombo.

Medina (2017). *El mercado de Países Bajos como una oportunidad de negocios para la exportación de arándanos peruanos en el periodo 2017-2021*. (Tesis de Magister). Universidad Privada del Norte, Trujillo, Perú.

MINAGRI (2015). *Objetivos Estratégicos Sectoriales: Oferta Exportable*. Lima, Perú.

Recuperado de <http://minagri.gob.pe/portal/objetivos/181-exportaciones/que-podemos-exportar/532-definicion-de-oferta-exportable>

MINAGRI (2019). *Situación del Mercado Internacional de Palta*. Lima, Perú. Recuperado de

http://minagri.gob.pe/portal/analisis-economico/analisis_2019?download=14480:la-situacion-del-mercado-internacional-de-la-planta

ODEX, (s.f). *Ficha de mercado paltas- ODEX*. Buenos Aires, Argentina. Recuperado de:

<https://www.peruenargentina.com.ar/uploads/filemanager/Inteligencia-Comercial/Palta%20Actualizado%20Datos%20al%202019.pdf>

PROMPERÚ (2018). *Módulo I: Oferta Exportable*. Aula virtual PROMPERÚ. Lima, Perú.

Recuperado de <http://repositorio.promperu.gob.pe/repositorio/handle/123456789/4>

PERUCAMARAS (2015). *Oferta exportable, guía de práctica del exportador*. Volumen III. Lima, Perú.

Quecedo, R., & Cataño, C. (2003). *Introducción a la Metodología de Investigación Cualitativa*.

Revista de Psicodidáctica. Universidad del País Vasco. España.

Trade Map (2019). ITC- Trade Map. Obtenido de <https://www.trademap.org/Index.aspx>


SIICEX (2018). *Búsqueda de producto*. Perú.

Van D. y Meyer, W. (2006). *Estrategia de la investigación descriptiva*. Disponible en:

<https://noemagico.blogia.com/2006/091301-la-investigaci-n-descriptiva.php>

ANEXOS

ANEXO n.º 1. Matriz de consistencia

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variable y dimensiones	Diseño de la investigación	Población y muestra
¿Cuál es la oferta exportable de palta hass de la empresa AGROFOR VIRÚ S.A.C., ubicada en Virú hacia el mercado de Holanda en el año 2019?	General	<p>H1: La oferta exportable de palta hass de la empresa AGROFOR VIRÚ S.A.C., ubicada en Virú hacia el mercado de Holanda es favorable.</p> <p>H0: La oferta exportable de palta hass de la empresa AGROFOR VIRÚ S.A.C., ubicada en Virú hacia el mercado de Holanda no es favorable.</p>	<p>Variable: Oferta exportable.</p> <p>Dimensiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> *Capacidad de Producción *Capacidad Económica y Financiera *Capacidad de Gestión Empresarial *Demanda de Producto 	<p>Según su nivel y propósito Respecto al nivel de investigación, es descriptiva, esta investigación analizó si la empresa cuenta con una oferta exportable de palta hass para abastecer el mercado de Holanda.</p> <p>Según el diseño de investigación La presente investigación muestra un diseño de análisis no experimental, de corte transeccional o transversal.</p> <div style="text-align: center;">  <p>M: AGROFOR VIRU OX: Oferta Exportable</p> </div>	<p>Población La población de la presente investigación está constituida por 3 colaboradores de las áreas de producción, área de comercio de exterior y área administrativa de la empresa AGROFOR VIRÚ.</p> <p>Muestra La muestra está representada por 3 colaboradores entrevistados que son el Gerente de producción, Coordinadora de comercio de exterior y al Gerente general de la empresa AGROFOR VIRÚ.</p>
	Específicos				

ANEXO n.º 2. Matriz de Operacionalizacion

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTO
OFERTA EXPORTABLE	PromPeru (2016) La oferta exportable consiste en realizar un plan de evaluación sobre los volúmenes de producto que serán destinados al mercado internacional o mercado de destino. La oferta y la demanda vienen de la mano ya que desempeñan un equipo económico. Cuando se quiera profundizar en el tema de la oferta exportable, se deben tomar aspectos importantes que son: la producción, la capacidad económica como financiera y la gestión empresarial.	La oferta exportable de una empresa respecto a un producto a exportar consiste en analizar: la capacidad de producción, financiera, económica, de gestión y realizar un análisis del mercado de destino.	CAPACIDAD DE PRODUCCION	Producción mensual	ENTREVISTA
				Control de calidad de la producción	
				Sistema de producción	
			CAPACIDAD ECONOMICA Y FINANCIERA	Número de hectáreas	ENTREVISTA
				Número de trabajadores y maquinarias	
				Facilidades de préstamo en entidades financieras	
				Tasa de interés anual ante un préstamo	
			CAPACIDAD DE GESTION EMPRESARIAL	Capacidad y habilidades gerenciales	ENTREVISTA
				Gestión de estándares de calidad	
				Gestión de precios	
			DEMANDA DE PRODUCTO	Importaciones de palta	REVISION DOCUMENTARIA
				Precio promedio de las importaciones de palta	
Países proveedores de palta					

ANEXO n.º3. Constancia de validación de instrumento por juicio de experto – Experto N° 1

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Francisco Paredas León, con Documento Nacional de Identidad N° 42374014, de profesión Ing. Administración, grado Ing. Administración académico, con código de colegiatura CPP 275, labor que ejerzo actualmente como Docente, en la Institución o empresa UPN


Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación el Instrumento ENTREVISTA, denominado **OFERTA EXPORTABLE DE PALTA HASS DE LA EMPRESA AGROFOR VIRÚ S.A.C, UBICADA EN VIRÚ HACIA EL MERCADO DE HOLANDA, TRUJILLO 2019**”, cuyo propósito es medir **la dimensión de una variable**, a los efectos de su aplicación a **los encargados del área de Produccion, Comercio exterior y Administrativa**, de la Institución **AGROFOR VIRU S.A.C.**

Luego de hacer las observaciones pertinentes a los ítems, concluyo en las siguientes apreciaciones.

Criterios evaluados	Valoración positiva			Valoración negativa	
	MA (3)	BA (2)	A (1)	PA	NA
Calidad de redacción de los ítems.		/			
Amplitud del contenido a evaluar.	/				
Congruencia con los indicadores.		/			
Coherencia con las dimensiones.		/			
Nivel de aporte parcial:		/		No aporta	
Puntaje total: (máximo 24 puntos)					

Apreciación total: () puntos No aporta: ()

Trujillo, a los 03 días del mes de Junio del 2019

Apellidos y nombres: Francisco Paredas DNI: 42374014 Firma: 

Docente : Ing. José Roberto Huamán Tuesta

ANEXO n.º 4. Constancia de validación de instrumento por juicio de experto – Experto N° 2

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, CARLOS FERNANDO ASAVACHE DIAZ, con Documento Nacional de Identidad N° 80494027, de profesión ADM. NEGOCIOS INTERNACIONALES grado académico LICENCIADO, con código de colegiatura _____, labor que ejerzo actualmente como Sub. GERENTE DE COMERCIO EXTERIOR, en la Institución o empresa GOBIERNO REGIONAL LA LIBERTAD

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación el Instrumento ENTREVISTA, denominado OFERTA EXPORTABLE DE PALTA HASS DE LA EMPRESA AGROFOR VIRÚ S.A.C, UBICADA EN VIRÚ HACIA EL MERCADO DE HOLANDA, TRUJILLO 2019”, cuyo propósito es medir la dimensión de una variable, a los efectos de su aplicación a los encargados del área de Produccion, Comercio exterior y Administrativa, de la Institución AGROFOR VIRU S.A.C.

Luego de hacer las observaciones pertinentes a los ítems, concluyo en las siguientes apreciaciones.

Criterios evaluados	Valoración positiva			Valoración negativa	
	MA (3)	BA (2)	A (1)	PA	NA
Calidad de redacción de los ítems.	✓				
Amplitud del contenido a evaluar.	✓				
Congruencia con los indicadores.	✓				
Coherencia con las dimensiones.	✓				
Nivel de aporte parcial:				No aporta	
Puntaje total: (máximo 24 puntos)					

Apreciación total: () puntos No aporta: ()

Trujillo, a los 05 días del mes de Junio del 2019

Apellidos y nombres: ASAVACHE DIAZ CARLOS FERNANDO DNI: 80494027

Firma: Fernando Asavache Díaz
REGION "LA LIBERTAD"
 Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía
FERNANDO ASAVACHE DIAZ
 SUBGERENTE DE COMERCIO EXTERIOR

ANEXO n.º 5. Constancia de validación de instrumento por juicio de experto – Experto N° 3

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, CHRISTIAN ROSSI, con Documento Nacional de Identidad N° 19464645, de profesión Licenciado Gestión Agrícola, grado académico Licenciado, con código de colegiatura _____, labor que ejerzo actualmente como Director Comercial, en la Institución o empresa LICSA UNOVAR

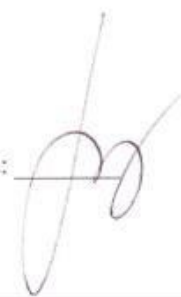
Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación el Instrumento ENTREVISTA, denominado **OFERTA EXPORTABLE DE PALTA HASS DE LA EMPRESA AGROFOR VIRÚ S.A.C, UBICADA EN VIRÚ HACIA EL MERCADO DE HOLANDA, TRUJILLO 2019**”, cuyo propósito es medir **la dimensión de una variable**, a los efectos de su aplicación a **los encargados del área de Producción, Comercio exterior y Administrativa**, de la Institución **AGROFOR VIRU S.A.C.**

Luego de hacer las observaciones pertinentes a los ítems, concluyo en las siguientes apreciaciones.

Criterios evaluados	Valoración positiva			Valoración negativa	
	MA (3)	BA (2)	A (1)	PA	NA
Calidad de redacción de los ítems.	x				
Amplitud del contenido a evaluar.	x				
Congruencia con los indicadores.		x			
Coherencia con las dimensiones.		x			
Nivel de aporte parcial:	x			No aporta	
Puntaje total: (máximo 24 puntos)					

Apreciación total: () puntos No aporta: ()

Trujillo, a los 10 días del mes de Junio del 2019

Apellidos y nombres: CHRISTIAN ROSSI DNI: 19464645 Firma: 

ANEXO n.º6. Instrumento de aplicación –Formato de Entrevista para el Gerente General

ENTREVISTA

Contacto: Zumarán G, Benjamin (Gerente General)

Entrevistadores: Cruz Gutiérrez, Sergio; Salvador Gonzales Maryori

Estimado Sr. Benjamín Zumarán,

Estamos realizando una investigación para determinar cuál es la oferta exportable de palta hass de la empresa AGROFOR VIRU S.A.C, con el objetivo de proponer la exportación de palta hass al mercado de Holanda analizando la capacidad económica, financiera y de gestión de la empresa

Le pido por favor responda con la mayor sinceridad posible, debido a que sus respuestas nos permitirán conocer si la empresa cuenta con la oferta exportable de palta hass necesaria para su internacionalización.

Es importante mencionar que el presente trabajo de investigación les podrá servir a ustedes como una propuesta de exportación de palta has al mercado de Holanda de forma detallada, en caso sea positivo el resultado del mismo

CAPACIDAD ECONOMICA

1. ¿Cuántos terrenos y hectáreas tienen la empresa AGROFOR VIRÚ?
2. ¿Cuántos trabajadores laboran en la empresa AGROFOR VIRU?
3. ¿Cuántas maquinarias operativas posee la empresa AGROFOR VIRU?

CAPACIDAD FINANCIERA

4. ¿Cuál fue la situación financiera en el último cierre del ejercicio económico de AGROFOR VIRU?
5. ¿AGROFOR VIRU tiene facilidades de préstamos con las entidades bancarias?
6. ¿Actualmente cuál es la tasa anual que les cobrarían los bancos al momento de realizar un préstamo para la empresa AGROFOR VIRU?

CAPACIDAD DE GESTION

7. ¿Cuáles son las áreas que considera más importantes para en el proceso de exportación de AGROFOR VIRU?
8. ¿Cuáles son las capacidades y habilidades que demuestran en el trabajo diario los encargados de cada área de la empresa AGROFOR VIRU?
9. ¿A los encargados de cada área de la empresa AGROFOR VIRU se les brinda capacitaciones constantes?
10. ¿Los encargados de cada área de la empresa AGROFOR VIRU tienen profesión y cuentan con experiencia profesional?
11. ¿Cuáles son los medios de promoción que emplea la empresa para dar a conocer sus productos?
12. ¿Cuál es la proyección a 5 años que tienen como empresa respecto a las exportaciones de palta hass?
13. ¿La empresa AGROFOR VIRU cumple con los certificados de calidad que solicitan los mercados internacionales?

ANEXO n.º7. Instrumento de aplicación –Formato de Entrevista para los encargados del área de Producción y Comercio de Exterior

ENTREVISTA

Contacto:

- Ing. Valverde Carmona, Luis (Supervisor del área Producción de AGROFOR VIRU).
- Lic. Genner Rodríguez, Carlos (Encargado del Área de comercio Exterior – AGROFOR VIRU).

Entrevistadores: Cruz Gutiérrez, Sergio

Estimados Sres. Luis Valverde y Carlos Genner

Estamos realizando una investigación para determinar cuál es la oferta exportable de palta hass de la empresa AGROFOR VIRU S.A.C, con el objetivo de proponer la exportación de palta hass al mercado de Holanda analizando la capacidad productiva de la empresa.

Le pido por favor responda con la mayor sinceridad posible, debido a que sus respuestas nos permitirán conocer si la empresa cuenta con la oferta exportable de palta hass necesaria para su internacionalización.

Es importante mencionar que el presente trabajo de investigación les podrá servir a ustedes como una propuesta de exportación de palta has al mercado de Holanda de forma detallada, en caso sea positivo el resultado del mismo.

CAPACIDAD PRODUCTIVA

Supervisor de producción

1. ¿Cuál fue la capacidad de producción mensual (Expresado en toneladas) de Palta hass en su última campaña de la empresa AGROFOR VIRU?
2. ¿Cuántas toneladas de descarte se produjo en la última campaña de la empresa AGROFOR VIRU?
3. ¿Cuáles son los procedimientos que utiliza AGROFOR VIRU para el control de calidad de sus productos?
4. ¿Cuáles son las características del sistema de producción que aplica la empresa AGROFOR VIRU?

Encargado de comercio exterior

5. ¿Actualmente a que países están exportando la producción de palta hass de AGROFOR VIRU?
6. ¿Cuántas toneladas de palta hass se exportaron a cada país de destino en su última campaña de AGROFOR VIRU?
7. ¿La empresa AGROFOR VIRU cuenta con toneladas de palta hass adicionales para atender pedidos internacionales que no están dentro de sus planes de exportación?
8. Respecto a los precios en AGROFOR VIRU, ¿qué aspectos toman al momento de fijar el precio con un cliente?
9. ¿Qué aspectos influyen en la revisión de precios de AGROFOR VIRU?
10. ¿Cuál fue el precio que se ofreció al cliente en cada país que exportaron la palta hass?
11. Respecto a los pedidos de AGROFOR VIRU ¿Cuál es el tiempo que les toma alistar una orden de compra del exterior?

ANEXO n.º8. Cálculo de oferta exportable de palta hass de AGROFOR VIRU

PALTA HASS DE AGROFOR VIRÚ	TN	%
Total de toneladas producidas por AGROFOR VIRÚ	755	100%
Toneladas de exportación a Estados Unidos, China y España	580	82,71%
Oferta a exportar sin mercado definido	176	17,29%

ANEXO n.º 9. Fotos de la visita a la empresa AGROFOR VIRU S.A.C



ANEXO n.º10. Guía de análisis de la oferta exportable – Capacidad de Producción

II. EVALUACIÓN DE LAS CAPACIDADES DE LA OFERTA EXPORTABLE DE LA COMPAÑÍA PARA LA GESTIÓN DE EXPORTACIÓN.

2.1 CAPACIDAD FÍSICA

2.1.1 Cuál es la capacidad de producción instalada de sus productos de exportación (actual y potencial), que se alcanzaría al mes, en tres turnos de trabajo al día. Señale el número de unidades producidas actualmente

Producto (exportado /potencial)	Capacidad instalada		Producción actual (número de unidades)	Duración promedio de la jornada de trabajo actual
	Unidad de medida	Numero de unidades mensual en 3 turnos/día		

2.1.2 Marque cómo lleva a cabo la innovación o desarrollo de nuevos productos:

- Adapta a partir de productos existentes
- Contrata el desarrollo
- Compra el Know-How
- Compra los prototipos
- Realiza invenciones o innovaciones propias
- Otro

2.1.3 Marque los procedimientos que utiliza para el control de la calidad del producto

- Inspección visual
- Inspección visual con guía de defectos
- Ensayos físicos
- Exámenes químicos
- Control estadístico
- Control en el proceso de producción
- Control en todos los procesos

2.1.4 Marque las características que identifican el sistema de producción de su empresa:

- Se utiliza normas y estándares internacionales para asegurar la calidad del producto
- Los productos y sus procesos se revisan constantemente a fin de adaptarlos a las necesidades de los clientes, las nuevas tecnologías y los aspectos ambientales
- La elaboración de nuevos productos está respaldada en estudios, a fin de asegurar su introducción en el mercado y la entrega de productos que satisfagan las necesidades de los clientes
- Se dispone de controles eficaces en los procesos de producción a fin de asegurar las características y desempeño de los productos requeridos por los clientes
- Se ejecutan proyectos de mejoramiento continuo de la producción
- Se dispone de personal que evalúa frecuentemente el proceso de producción en base de indicadores y medidas de desempeño

2.1.5 Marque las características que identifican la relación con los proveedores de su empresa:

- La relación con un proveedor es el resultado de un proceso de definición de requerimientos, selección, calificación, contratación y evaluación, de forma que se garanticen los requisitos de la organización
- La empresa desarrolla proveedores de productos o servicios, que necesita para crear o asegurar ventajas competitivas para sus productos
- Se han consolidado alianzas estratégicas con los proveedores
- La organización dispone de personal que evalúa el desempeño de sus proveedores y propone acciones para eliminar causas de posible desvío
- La organización planifica, evalúa y ejecuta proyectos conjuntos con sus proveedores que implican innovaciones tecnológicas

ANEXO n.º 11. Guía de análisis de la oferta exportable – Capacidad Financiera

2.2 CAPACIDAD FINANCIERA

2.2.1 Califique la situación financiera de su empresa, al último ejercicio económico, de acuerdo a los siguientes índices (de ser posible, proporcione la cifra)

Índice Financiero	Cifra	Situación (x)	
		Sobre el nivel de aceptación	Bajo el nivel de aceptación
1) Liquidez			
2) Endeudamiento			
3) Rotación del capital de trabajo			
4) Rentabilidad del capital			
5) Otro			

2.2.2 Señale la información financiera que dispone la empresa y su periodicidad con que se elaboran

Información	Tiene		Periodicidad			
	si	no	Semana nal	Men sual	Trimes tral	Anual
1) Presupuesto general						
2) Flujo de Caja						
3) Estado de resultados						
4) Balance general						
5) Cálculo de costos por producto						
6) Punto de equilibrio de la empresa						
7) Otros....						

2.2.3 Marque las fortalezas que tiene actualmente su empresa, relativa a la capacidad de financiamiento:

- La empresa está calificada con un nivel de riesgo bajo
- La empresa está calificada con un nivel de riesgo mediano
- La empresa dispone de garantías para acceder a nuevos créditos
- La empresa tiene una buena reputación financiera en la banca local
- La empresa tiene una buena reputación financiera en la banca internacional
- La empresa cotiza acciones u obligaciones en la Bolsa
- La empresa tiene experiencia en titularización
- La empresa ha constituido fiducias
- Otra fortaleza.....

ANEXO n.º 12. Guía de análisis de la oferta exportable – Capacidad de Gestión

2.3 CAPACIDAD DE GESTION

2.3.1 Marque las capacidades y habilidades que implica realizar una correcta función gerencial

CAPACIDADES Y HABILIDADES DE LA FUNCION GERENCIAL	BUENA	MALA
Capacidad para tomar decisiones		
Imaginación, honestidad, iniciativa e inteligencia		
Habilidad para supervisar, controlar y liderar		
Habilidad para visualizar la actividad hacia el futuro		
Habilidad para despertar entusiasmo		
Habilidad para desarrollar nuevas ideas		
Disposición para asumir responsabilidades y correr riesgos inherentes		
Capacidad de trabajo		
Habilidad para detectar oportunidades y generar nuevos ingresos		
Capacidad de comprender a los demás y manejar conflictos		
Capacidad de adaptarse al cambio		
Deseo de superación		
Capacidad técnica de marketing para promocionar los productos de la empresa		
Capacidad para el análisis y solución de problemas		
Paciencia para escuchar		
Capacidad para relacionarse		

2.3.2 Marque qué beneficios percibe su organización del sistema de gestión de calidad

- Mayor orientación hacia el cliente.
- mayor confianza de los clientes, instituciones financieras, compañías de seguros y autoridades públicas.
- Menor cantidad de evaluaciones e inspecciones por parte de clientes y autoridades.
- Disponer de una base firme para la mejora y desarrollo de actividades.
- Mayor confianza en las operaciones, productos y servicios de la organización.
- Una definición clara de las responsabilidades y autoridades.
- Una documentación global de los procesos internos, que facilita la comunicación y la evaluación.
- Se dispone de un método de detección de las debilidades del sistema y facilita la corrección.

ANEXO N. °13. Confiabilidad del instrumento – Alfa de Cronbach

EXPERTOS	ITEMS																				SUMA
	1	2	3	4	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
E1	2	3	2	2	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	11
E2	3	3	3	3	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	15
E3	3	3	2	2	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	13
VARIANZA	0,222	0,000	0,222	0,222	0,222	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	
SUMATORIA DE VARIANZAS	0,889																				
VARIANZA DE LA SUMA DE LOS ÍTEMS	2,667																				

$$\alpha = \frac{K}{K - 1} \left[1 - \frac{\sum S_i^2}{S_T^2} \right]$$

α :	Coeficiente de confiabilidad del cuestionario	→	0,83	Excelente confiabilidad
k:	Número de ítems del instrumento	→	5	
$\sum_{i=1}^k S_i^2$:	Sumatoria de las varianzas de los ítems.	→	0,889	
S_T^2 :	Varianza total del instrumento.	→	2,667	