

INSTITUTO UNIVERSITARIO

Doctorado en Administración de Negocios

"EVOLUCIÓN DE LAS ESTRATEGIAS COMERCIALES EN LAS AGROEXPORTACIONES PERUANAS, 2007-2016"

DOCTORANDO

Hernani Joaquín Larrea Castro

DIRECTOR DE TESIS

Dr. Ricardo D. Bindi

LIMA - PERÚ 2021 "Lo importante es no dejar de hacerse preguntas..."

Albert Einstein

"Tú no eliges tus pasiones, ellas te escogen a ti..."

Jeff Bezos

"La forma más segura de tener éxito es siempre intentarlo una vez más..."

Thomas A. Edison

DEDICATORIA

A Dios por crear esta maravilla de país.

A mi esposa Martha, A mis hijos Maite, Maggie, Joaquín y Gonzalo, por ser el motivo de mi vida.

> A mis padres Hilda y Hernani, por su ejemplo.

A hermanos Hilda, Omar y Enrique, A mi sobrino Enrique, por estar allí siempre.

Y a los hombres y mujeres que forman parte del sistema agroalimentario del Perú, aquellos que día a día con su trabajo hacen de éste, un mejor país.

AGRADECIMIENTOS

Expreso mi mayor gratitud y aprecio a mi director de tesis, Dr. Ricardo D. Bindi, por su guía y orientación durante el presente estudio.

A José María Gutiérrez, coordinador académico de posgrado, así como a todas las autoridades y los profesores del Instituto Universitario Escuela Superior de Economía y Administración de Empresas (ESEADE) por sus enseñanzas que me han permitido concretar esta investigación.

A la señora Carla Ugaz Goicochea y al señor Jorge Espinoza Colán para acompañarme a descubrir el lado agroalimentario de nuestro país.

A los señores Freddy Vargas, Raúl Yaipén, Ángel Manero, Luis Ginocchio, Diego Fernández, Guillermo Parodi, Víctor Sarabia, Beatriz Tubino, Cecilia Amador, Carla Vaca, Carlos López, Nadim Saman, Vera Lucia Dianderas, Carlos Villanueva y Marcella González, profesionales relacionados al sistema agroalimentario peruano, por compartir sus valiosas opiniones y comentarios.

A los señores, Sandra Arzapalo, Oliver Baethge, Diego Solís, Javier Valdivia, Johanna Vargas, Jan Paul Jiras, Daniel Nash, Gianmarco Baca, Vasco Valdman, Alexandra Castillo, Alexis Maceda y Francisco Núñez, graduados de la carrera de Administración y Agronegocios de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, por su visión sobre el sector agroexportador peruano.

A los directivos, funcionarios, profesionales, trabajadores y académicos del sector agroalimentario que con sus opiniones y puntos de vista enriquecieron la presente investigación.

A la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC), a su Facultad de Negocios y en especial a la carrera de Administración y Agronegocios por las facilidades brindadas en el desarrollo de estos estudios doctorales.

Finalmente, quiero agradecer a todas aquellas personas e instituciones que de una u otra forma han ayudado a completar esta investigación.

RESUMEN

El presente estudio abordó el análisis de la evolución de las estrategias comerciales que han influido en el desarrollo de las agroexportaciones en el Perú en los últimos diez años. El enfoque principal será el crecimiento que ha experimentado el sector, el cual aún no ha terminado de consolidarse debido a las escasas interrelaciones comerciales entre los principales actores del sistema agroalimentario, en particular, la articulación entre el gremio empresarial, el entorno gubernamental y el claustro universitario. En este sentido, se buscó como objetivo central, determinar la influencia de estrategias comerciales como la asociatividad, la competitividad y la sostenibilidad en el desarrollo de la agroexportación; así como analizar la evolución de este sector económico. Cabe señalar que no existen estudios integrales que hayan revisado estas actividades y el rol que cumplen en el crecimiento del sector, radicando allí su valor académico y empresarial. Para ello, se realizó un estudio de tipo descriptivo y no experimental de las estrategias comerciales; además, se llevó a cabo un estudio de tendencia longitudinal recabando antecedentes comerciales de las exportaciones, para describir el paso de la agricultura tradicional hasta afianzar la agroexportación actual. El enfoque cualitativo incluyó entrevistas a profundidad a un grupo de personalidades del sector agroexportador, funcionarios estatales, profesionales agrícolas y trabajadores rurales, a fin de recabar sus opiniones acerca de la evolución de las estrategias durante el período analizado; la investigación se respaldó a partir de la revisión de fuentes de información primaria y secundaria, recopilándose datos de la última década. A través de los resultados, se demostró que las estrategias de asociatividad favorecen el desarrollo de la cadena de valor de las empresas agroexportadoras, traduciéndose en un conocimiento amplio de todos los procesos que se llevan a cabo, lo que produce menores tiempos de respuesta y, por ende, una pronta disposición en el mercado internacional. En el caso de las estrategias de competitividad, impulsan las actividades de comercialización internacional, promueven la diversificación de los productos y la innovación industrial del sector agroexportador, lo cual ha permitido generar ingresos importantes para el país. Por último, las estrategias de sostenibilidad han actualizado las normativas medioambientales, la prevención de accidentes industriales, la mejora del clima laboral, el acceso a mercados financieros, y el ahorro de agua y energía, así como atraer nuevos inversores.

Palabras clave: Agroexportaciones peruanas, estrategias comerciales, asociatividad, competitividad, sostenibilidad.

ABSTRACT

This study addressed the analysis of the evolution of commercial strategies that have influenced the development of agro-exports in Peru in the last ten years. The focus will be the growth that the sector has experienced, which has not yet finished consolidating due to the scarce commercial interrelationships between the main actors of the agri-food system, in particular the articulation between the business union, the government environment and academic cloister. In this sense, the main objective was to determine the influence of commercial strategies such as associativity, competitiveness, and sustainability in the development of agro-exports; as well as to analyze the evolution of this economic sector. It should be noted that, there are no comprehensive studies that have reviewed these activities and the role they play in the growth of the sector, thus establishing their academic and business value. For this, a descriptive and non-experimental study of commercial strategies was carried out; in addition, a longitudinal trend study will be carried out, gathering commercial antecedents of exports, to describe the transition from traditional agriculture to consolidating current agro-exports. The qualitative approach included in-depth interviews with a group of people from the agro-export sector, state officials, agricultural professionals, and rural workers, to gather their opinions about the evolution of the strategies during the analyzed period; the research was supported by reviewing primary and secondary information sources, collecting data from the last decade. Through the results, it was shown that associativity strategies favor the development of the value chain of agro-export companies, translating into a broad knowledge of all the processes that are carried out, which produces shorter response times and, therefore, a prompt disposition in the international market. In the case of competitiveness strategies, they promote international marketing activities, promote product diversification and industrial innovation in the agroexport sector, which has allowed the country to generate significant income. Finally, the sustainability strategies have updated environmental regulations, the prevention of industrial accidents, the improvement of the working environment, access to financial markets, and saving water and energy, as well as attracting new investors.

Keywords: Peruvian agro-exports, commercial strategies, associativity, competitiveness, sustainability.

ÍNDICE GENERAL

| <u>I.</u> INT | RODUCCIÓN | 18 |
|---------------|---|-----|
| 1.1. | Planteamiento del problema | 19 |
| 1.2 | Objetivos | 21 |
| 1.3 | Hipótesis | 21 |
| II. MA | RCO TEÓRICO | 23 |
| 2.1. | Estrategias comerciales en los negocios agroalimentarios | 24 |
| 2.2. | La agroexportación en el Perú | |
| 2.3. | Panorama agroexportador actual | 29 |
| 2.4 | Aspectos Conceptuales sobre Exportación | 34 |
| 2.4.1 | Apreciaciones de la Exportación del Perú y su relación con América Latina | 34 |
| 2.4.2 | Problemáticas de los sistemas de exportación | 36 |
| 2.4.3 | La agroexportación de productos no tradicionales en América Latina | 37 |
| 2.4.4 | La agroexportación peruana reflejada en el continente europeo | 38 |
| 2.4.5 | Impacto de la Exportación peruana | 40 |
| 2.5 | Estado del arte | 42 |
| 2.5.1 | Investigación y Resultados del arte | 44 |
| 2.5.2 | La reforma del Modelo Exportador desde los canales de Historia | 45 |
| 2.5.3 | Estado propio del Arte | 46 |
| III. ME | TODOLOGÍA | 50 |
| 3.1 | Diseño metodológico | 50 |
| 3.1.1 | Cuestionario. | 50 |
| 3.1.2 | Entrevistas a expertos | 51 |
| 3.2 | Población y muestra | 51 |
| 3.3 | Recolección de datos | 52 |
| 3.4 | Procesamiento y análisis de datos | 53 |
| 3.4.1 | Procesamiento del cuestionario | 53 |
| 3.4.2 | Procesamiento de las entrevistas | 53 |
| 3.5 | Matriz de Consistencia | 55 |
| IV. DES | ARROLLO | 56 |
| 4.1 | Análisis de datos cuantitativos | 56 |
| 4.2 | Consentimiento Informado | |
| 4.2.1 | Datos de los encuestados | 58 |
| 4.2.2 | Estrategias de Asociatividad | 62 |
| 4.2.3 | - | |
| 4.2.4 | | |
| 4.3 | Análisis de datos cualitativos | |
| 4.3.1 | Enfoque de la entrevista | 136 |

| 4.3.2 | Estructura de la entrevista | 137 |
|--------------------------|--|-----|
| 4.3.3 | Análisis de juicios de los empresarios del sector agroexportador privado | 138 |
| 4.3.4 | Análisis de juicios de los funcionarios del sector agroexportador público | 141 |
| 4.3.5 | Análisis de juicios de los profesionales del sector agroexportador privado | 143 |
| 4.3.6 | Análisis de juicios de los profesionales del sector agroexportador público | 145 |
| 4.3.7 | Análisis de juicios de los trabajadores del sector agroexportador privado | 148 |
| 4.3.8 | Análisis de juicios de los trabajadores del sector agroexportador público | 151 |
| 4.4 C | Contrastación entre datos cuantitativos y cualitativos | 153 |
| V. CONC | LUSIONES | 161 |
| VI. RECO | MENDACIONES | 166 |
| VII. GLOS | ARIO | 168 |
| <mark>VIII.</mark> REFEI | RENCIAS BIBLIOGRÁFICAS | 170 |
| IX. ANEX | OS | 177 |

ÍNDICE DE TABLAS

| Tabla 1. Análisis FODA del sector agroexportador en el Perú | 30 |
|---|--------|
| Tabla 2. Exportaciones por tipo y sector, en millones de US\$, durante 2016 | 31 |
| Tabla 3. Agroexportaciones por Productos, en millones de US\$ durante 2016 | 32 |
| Tabla 4. Agroexportaciones por Mercados, en millones de US\$ durante 2016 | 33 |
| Tabla 5. Agroexportaciones por Empresas, en millones de US\$ durante 2016 | 34 |
| Tabla 6. Criterios e indicadores por estrategia | 51 |
| Tabla 7. Consentimiento informado | 57 |
| Tabla 8. Asociación laboral con sectores. | 58 |
| Tabla 9. Ubicaciones laborales. | 59 |
| Tabla 10. Relación laboral con instituciones | 60 |
| Tabla 11. Áreas de desarrollo comercial | 61 |
| Tabla 12. Principales ventajas de la asociatividad | 63 |
| Tabla 13. Principales formas elegidas de asociatividad. | 64 |
| Tabla 14. Principales dificultades con respecto a la asociatividad | 65 |
| Tabla 15. Principales características de empresas al optar por la asociatividad | 66 |
| Tabla 16. Respuestas a la preposición "Es muy importante definir objetivos precisos y reali | istas" |
| | 67 |
| Tabla 17. Respuestas a la proposición "Es muy importante definir la contribución financie | ra de |
| cada miembro" | 68 |
| Tabla 18. Respuestas a la proposición "El establecimiento y la obtención de ganancias e | en un |
| proceso asociativo lleva tiempo en perfeccionarse" | 69 |
| Tabla 19. Respuestas a la proposición "Las actividades básicas son las que principalment | ite se |
| benefician de las estrategias asociativas" | 70 |
| Tabla 20. Respuestas a la proposición "Las estrategias asociativas favorecen principalme | nte a |
| las actividades de apoyo" | 71 |
| Tabla 21. Respuestas al factor "Apertura de nuevos mercados" | 72 |
| Tabla 22. Respuestas al factor "Lanzamiento de nuevos productos" | 73 |
| Tabla 23. Respuestas al factor "Intercambio de información comercial" | 74 |
| Tabla 24. Respuestas al factor "Investigación de mercados" | 75 |
| Tabla 25. Respuestas al factor "Ahorro por compras conjuntas" | 76 |
| Tabla 26. Respuestas al factor "Acceso a financiamiento/inversión conjunta" | 77 |

| Tabla 27. Respuestas al factor "Investigación y desarrollo" |
|--|
| Tabla 28. Respuestas al factor "Acceso a tecnología en procesos" |
| Tabla 29. Respuestas al factor "Generación de economías a escala" |
| Tabla 30. Respuestas al factor "Mejora en los procesos productivos" |
| Tabla 31. Principales ventajas comparativas |
| Tabla 32. Principales ventajas competitivas |
| Tabla 33. Principales objetivos de competitividad |
| Tabla 34. Principales dificultades para alcanzar la competitividad87 |
| Tabla 35. Respuestas a la proposición "La oferta exportable es poco diversificada"88 |
| Tabla 36. Respuestas al factor "Cadenas de valor con escasa capacidad de generar empleo".89 |
| Tabla 37. Respuestas al factor "La complejidad del marco legal"90 |
| Tabla 38. Respuestas al factor "La falta de valor agregado de los productos"91 |
| Tabla 39. Respuestas al factor "Los reducidos volúmenes de exportación" |
| Tabla 40. Respuestas al factor "Falta de articulación entre el sector empresarial y el Estado"93 |
| Tabla 41. Respuestas al factor "La ausencia de una estrategia de competitividad"94 |
| Tabla 42. Respuestas al factor "El crecimiento de la demanda interna"95 |
| Tabla 43. Respuestas al factor "La falta de inversión en investigación e innovación"96 |
| Tabla 44. Respuestas al factor "El uso de franquicias y licencias de marca"97 |
| Tabla 45. Respuestas al factor "El crecimiento de los mercados" |
| Tabla 46. Respuestas al factor "La variedad de los productos" |
| Tabla 47. Respuestas al factor "El incremento de los precios" |
| Tabla 48. Respuestas al factor "El tratado de libre comercio" |
| Tabla 49. Respuestas al factor "Las alianzas estratégicas" |
| Tabla 50. Respuestas al factor "El número de empresas del sector agroexportador" |
| Tabla 51. Respuestas al factor "El apoyo de instituciones públicas" |
| Tabla 52. Respuestas al factor "El soporte de instituciones privadas" |
| Tabla 53. Respuestas al factor "Las fuentes de cooperación internacional" |
| Tabla 54. Respuestas al factor "La participación en ferias comerciales" |
| Tabla 55. Principales ventajas al implementar estrategias de sostenibilidad110 |
| Tabla 56. Principales ventajas de empresas que calculan su huella de carbono111 |
| Tabla 57. Principales ventajas de las empresas que calculan su huella hídrica112 |
| Tabla 58. Principales beneficios de la equidad social |
| Tabla 59. Respuestas al factor "Diversificación de los productos" |
| Tabla 60. Respuestas al factor "Fomentar la innovación" |

| Tabla 61. Respuestas al factor "Respeto a las normativas medioambientales" | 116 |
|--|-----|
| Tabla 62. Respuestas al factor "Aumento de la competitividad" | 117 |
| Tabla 63. Respuestas al factor "Prevención de accidentes industriales" | 118 |
| Tabla 64. Respuestas al factor "Exoneraciones fiscales" | 119 |
| Tabla 65. Respuestas al factor "Mejora el clima laboral" | 120 |
| Tabla 66. Respuestas al factor "Acceso a mercados financieros" | 121 |
| Tabla 67. Respuestas al factor "Ahorro de agua y energía" | 122 |
| Tabla 68. Respuestas al factor "Atrae nuevos clientes" | 123 |
| Tabla 69. Respuestas al factor "Grupo de interés" | 124 |
| Tabla 70. Respuestas al factor "Optimiza la cadena de suministros" | 125 |
| Tabla 71. Respuestas al factor "Programas de reciclaje" | 126 |
| Tabla 72. Respuestas al factor "Desarrollo de políticas de RSE" | 127 |
| Tabla 73. Respuestas al factor "Oportunidades de negocio" | 128 |
| Tabla 74. Respuestas al factor "Medidas de ecoeficiencia" | 129 |
| Tabla 75. Respuestas al factor "Posicionamiento en el mercado" | 130 |
| Tabla 76. Respuestas al factor "Protección del medioambiente" | 131 |
| Tabla 77. Respuestas al factor "Fidelización de los colaboradores" | 132 |
| Tabla 78. Respuestas al factor "Generar imagen de marca" | 133 |

ÍNDICE DE FIGURAS

| Figura 1 Sector agroalimentario, subsector agroproductivo, en el Perú | .26 |
|--|-----|
| Figura 2 Sector agroalimentario, subsector agroindustrial, en el Perú | .27 |
| Figura 3 Sector agroalimentario, subsector agrocomercial, en el Perú | .28 |
| Figura 4 Sector agroexportador en el Perú | .30 |
| Figura 5 Sector agroexportador no tradicional en el Perú | .32 |
| Figura 6 Distribución del consentimiento informado | .58 |
| Figura 7 Distribución de los sectores laborales | .59 |
| Figura 8 Distribución de las ubicaciones laborales | .60 |
| Figura 9 Distribución de las relaciones laborales con instituciones | .61 |
| Figura 10 Distribución del desarrollo comercial por áreas | .62 |
| Figura 11 Distribución de la principal ventaja de la asociatividad | .63 |
| Figura 12 Distribución de la principal forma de asociatividad elegida | .64 |
| Figura 13 Distribución de la principal dificultad que presenta la asociatividad | .65 |
| Figura 14 Distribución de la principal característica de una empresa para optar por la | |
| asociatividad | .66 |
| Figura 15 Distribución de respuestas a la proposición "Es muy importante definir objetivos | |
| precisos y realistas" | .67 |
| Figura 16 Distribución de respuestas a la proposición "Es muy importante definir la | |
| contribución financiera de cada miembro" | .68 |
| Figura 17 Distribución de respuestas a la proposición "El establecimiento y la obtención de | |
| ganancias en un proceso asociativo lleva tiempo en perfeccionarse" | .69 |
| Figura 18 Distribución de respuestas a la proposición "Las actividades básicas son las que | |
| principalmente se benefician de las estrategias asociativas" | .70 |
| Figura 19 Distribución de respuestas a la proposición "Las estrategias asociativas favorecen | Ĺ |
| principalmente a las actividades de apoyo" | .71 |
| Figura 20 Distribución de respuestas al factor "Apertura de nuevos mercados" | .72 |
| Figura 21 Distribución de respuestas al factor "Lanzamiento de nuevos productos" | .73 |
| Figura 22 Distribución de respuestas al factor "Intercambio de información comercial" | .74 |
| Figura 23 Distribución de respuestas al factor "Investigación de mercados" | .75 |
| Figura 24 Distribución de respuestas al factor "Ahorro por compras conjuntas" | .76 |

| Figura 25 Distribución de respuestas al factor "Acceso a financiamiento/inversión conjunta". |
|---|
| 77 |
| Figura 26 Distribución de respuestas al factor "Investigación y desarrollo" |
| Figura 27 Distribución de respuestas al factor "Acceso a tecnología en procesos" |
| Figura 28 Distribución de respuestas al factor "Generación de economías a escala"80 |
| Figura 29 Distribución de respuestas al factor "Mejora en los procesos productivos"81 |
| Figura 30 Distribución de principal ventaja comparativa de nuestro país en el sector |
| agroexportador84 |
| Figura 31 Distribución de principal ventaja competitiva de nuestro país en el sector |
| agroexportador85 |
| Figura 32 Distribución del principal objetivo de la competitividad de las empresas |
| agroexportadoras peruanas |
| Figura 33 Distribución de la principal dificultad que enfrenta una empresa agroexportadora en |
| nuestro país para alcanzar la competitividad de los mercados |
| Figura 34 Distribución de respuestas a la proposición "La oferta exportable es poco |
| diversificada" |
| Figura 35 Distribución de respuestas al factor "Cadenas de valor con escasa capacidad de |
| generar empleo" |
| Figura 36 Distribución de respuestas al factor "La complejidad del marco legal"90 |
| Figura 37 Distribución de respuestas al factor "La falta de valor agregado de los productos" 91 |
| Figura 38 Distribución de respuestas al factor "Los reducidos volúmenes de exportación" |
| 92 |
| Figura 39 Distribución de respuestas al factor "Falta de articulación entre el sector empresarial |
| y el Estado"93 |
| Figura 40 Distribución de respuestas al factor "La ausencia de una estrategia de |
| competitividad" |
| Figura 41 Distribución de respuestas al factor "El crecimiento de la demanda interna"95 |
| Figura 42 Distribución de respuestas al factor "La falta de inversión en investigación e |
| innovación"96 |
| Figura 43 Distribución de respuestas al factor "El uso de franquicias y licencias de marca"97 |
| Figura 44 Distribución de respuestas al factor "El crecimiento de los mercados"98 |
| Figura 45 Distribución de respuestas al factor "La variedad de los productos"99 |
| Figura 46 Distribución de respuestas al factor "El incremento de los precios" |
| Figura 47 Distribución de respuestas al factor "El tratado de libre comercio" |

| Figura 48 Distribución de respuestas al factor "Las alianzas estratégicas" | 102 |
|--|----------|
| Figura 49 Distribución de respuestas al factor "El número de empresas del sector | |
| agroexportador" | 103 |
| Figura 50 Distribución de respuestas al factor "El apoyo de instituciones públicas" | 104 |
| Figura 51 Distribución de respuestas al factor "El soporte de institucione privadas" | 105 |
| Figura 52 Distribución de respuestas al factor "Las fuentes de cooperación internaciona | al". 106 |
| Figura 53 Distribución de respuestas al factor "La participación en ferias comerciales". | 107 |
| Figura 54 Distribución de la principal ventaja de una empresa agroexportadora que | |
| implementa estrategias de sostenibilidad | 110 |
| Figura 55 Distribución de la principal ventaja de las empresas agroexportadoras que ca | lculan |
| su huella de carbono. | 111 |
| Figura 56 Distribución de la principal ventaja de las empresas agroexportadoras que ca | lculan |
| su huella hídrica | 112 |
| Figura 57 Distribución del principal beneficio de la equidad social en las empresas | |
| agroexportadoras de nuestro país | 113 |
| Figura 58 Distribución de respuestas al factor "Diversificación de los productos" | 114 |
| Figura 59 Distribución de respuestas al factor "Fomentar la innovación" | 115 |
| Figura 60 Distribución de respuestas al factor "Respeto a las normativas medioambient | ales". |
| | 116 |
| Figura 61 Distribución de respuestas al factor "Aumento de la competitividad" | 117 |
| Figura 62 Distribución de respuestas al factor "Prevención de accidentes industriales". | 118 |
| Figura 63 Distribución de respuestas al factor "Exoneraciones fiscales". | 119 |
| Figura 64 Distribución de respuestas al factor "Mejora el clima laboral" | 120 |
| Figura 65 Distribución de respuestas al factor "Acceso a mercados financieros" | 121 |
| Figura 66 Distribución de respuestas al factor "Ahorro de agua y energía" | 122 |
| Figura 67 Distribución de respuestas al factor "Atrae nuevos inversores". | 123 |
| Figura 68 Distribución de respuestas al factor "Grupo de interés" | 124 |
| Figura 69 Distribución de respuestas al factor "Optimiza la cadena de suministros" | 125 |
| Figura 70 Distribución de respuestas al factor "Programas de reciclaje" | 126 |
| Figura 71 Distribución de respuestas al factor "Desarrollo de políticas de RSE" | 127 |
| Figura 72 Distribución de respuestas al factor "Oportunidades de negocio" | 128 |
| Figura 73 Distribución de respuestas al factor "Medidas de ecoeficiencia" | 129 |
| Figura 74 Distribución de respuestas al factor "Posicionamiento en el mercado" | 130 |
| Figura 75 Distribución de respuestas al factor "Protección del medioambiente" | 131 |

| Figura 76 Distribución de respuestas al factor "Fidelización de | e los colaboradores"132 |
|---|-------------------------|
| Figura 77 Distribución de respuestas al factor "Generar image | n de marca"133 |

ÍNDICE DE ANEXOS

| Anexo 1 Formato del cuestionario | 177 |
|--|------|
| Anexo 2 Formato de la entrevista (Juicio de expertos) | .186 |
| Anexo 3. Entrevista 2 – Empresario, sector privado | .190 |
| Anexo 4. Entrevista 3 – Empresario, sector privado | .193 |
| Anexo 5. Entrevista 4 – Empresario, sector privado | .196 |
| Anexo 6. Entrevista 5 – Empresario, sector privado | .199 |
| Anexo 7. Entrevista 6 – Funcionario, sector público | 202 |
| Anexo 8. Entrevista 7 – Funcionario, sector público | .205 |
| Anexo 9. Entrevista 8 – Funcionario, sector público | .208 |
| Anexo 10. Entrevista 9 – Funcionario, sector público | .211 |
| Anexo 11. Entrevista 10 – Funcionario, sector público | .214 |
| Anexo 12. Entrevista 11 – Profesional, sector privado | 217 |
| Anexo 13. Entrevista 12 – Profesional, sector privado | 220 |
| Anexo 14. Entrevista 13 – Profesional, sector privado | 223 |
| Anexo 15. Entrevista 14 – Profesional, sector privado | 226 |
| Anexo 16. Entrevista 15 – Profesional, sector privado | 229 |
| Anexo 17. Entrevista 16 – Profesional, sector público. | .232 |
| Anexo 18. Entrevista 17 – Profesional, sector público. | .235 |
| Anexo 19. Entrevista 18 - Profesional sector público | .238 |
| Anexo 20. Entrevista 19 – Profesional, sector público. | .241 |
| Anexo 21. Entrevista 20 – Profesional, sector público. | .244 |
| Anexo 22. Entrevista 21 - Trabajador del sector privado | .247 |
| Anexo 23. Entrevista 22 - Trabajador del sector privado | .250 |
| Anexo 24. Entrevista 23 - Trabajador del sector privado | 253 |
| Anexo 25. Entrevista 24 – Trabajador, sector privado | 256 |
| Anexo 26. Entrevista 25 – Trabajador, sector privado | 259 |
| Anexo 27. Entrevista 26 – Trabajador, sector privado | 262 |
| Anexo 28. Entrevista 27 – Trabajador agrario, sector privado | 265 |
| Anexo 29. Entrevista 28 – Trabajador agrario, sector público | 268 |
| Anexo 30. Entrevista 29 – Trabajador agrario, sector público | .271 |
| Anexo 31. Entrevista 30 – Trabajador agrario, sector público | 274 |

| Anexo 32. Entrevista 31 - Trabajador agrario, sector público | 277 |
|--|-----|
| Anexo 33. Entrevista 32 – Trabajador agrario, sector público | 280 |
| Anexo 34. Entrevista 33 – Trabajador agrario, sector público | 283 |
| Anexo 35. Entrevista 34 – Trabajador agrario, sector público | 286 |

I. INTRODUCCIÓN

El crecimiento del sector agroexportador peruano ha sido acompañado por la ejecución de diversas estrategias comerciales en búsqueda de generar nuevas ventajas competitivas con el propósito de fortalecer nuestras ventajas comparativas. El presente estudio se explica por la necesidad de evaluar el rol que han desempeñado estas acciones en el desarrollo del sector agroexportador.

Diversas investigaciones estiman un aumento en la población mundial hasta 9500 millones para el 2050, un 35% más que la cifra actual, lo que supondría un aumento del 70% en la demanda de alimentos acompañado de mayores requerimientos de inocuidad y accesibilidad. En este contexto, los negocios agroalimentarios se constituyen en una fuente importante en la producción, distribución y comercialización de alimentos.

Con respecto a los alimentos, las tendencias mundiales revelan que hoy los consumidores demandan cada vez más productos saludables y funcionales. Se trata de personas exigentes e informadas, que privilegian su estilo de vida e imagen. Paralelamente, los mercados internacionales valoran en los productos, variedad y calidad (Riveros & Gámez, 2014).

Frente a esta situación, los especialistas se preguntan si la industria mundial de alimentos tendría la capacidad para alimentar a tantas personas. Además, se debe tener en cuenta, que las estadísticas señalan casi 870 millones de individuos que padecen hambre y 925 millones de personas desnutridas en el mundo, incluyendo temas de obesidad, sobrepeso y malnutrición (FAO, FIDA, & PMA, 2015).

Es importante señalar que la alimentación mundial se mantiene gracias a 570 millones de fincas, que en el 80% de los casos son de agricultura familiar. En esta agricultura, un 72% tiene una extensión menor de una hectárea. Esta situación se agudiza por la acción de agentes como el cambio climático, la crisis energética, la erosión del suelo, la escasez de agua y la contaminación ambiental (IICA, 2016).

El Perú en los últimos años se ha convertido en un actor importante en el sistema agroalimentario mundial. Si bien, los volúmenes exportados han ido incrementando en el

tiempo, se tiene el potencial necesario para lograr una participación significativa a nivel internacional. Si bien las cifras señalan volúmenes y precios expectantes, se hace necesario revisar las estrategias comerciales a fin de consolidar el crecimiento del sector.

En este sentido, la temporalidad del estudio se concentra en el período 2007-2016, debido a que en ese lapso las agroexportaciones peruanas experimentaron un cambio significativo tanto en productos y mercados como en estrategias comerciales. Es importante mencionar que durante este tiempo se afrontó la crisis económica del 2008 y las agroexportaciones peruanas mantuvieron tasas de crecimiento promedio.

Por ello, el presente estudio se limitará a evaluar sólo un grupo de estrategias asociadas con la asociatividad, la competitividad y la sostenibilidad y su rol en las agroexportaciones. El criterio de selección se basa en la interconexión que presentan todas ellas con los sectores gubernamental, estatal y académico, permitiendo generar un diagnóstico integral del sector agroexportador peruano.

1.1. Planteamiento del tema

El Perú se distingue por su amplia biodiversidad, estacionalidad y variedad de climas, lo que le permite tener altos rendimientos agroproductivos. En los últimos veinte años se ha convertido en un importante proveedor de alimentos, en particular de frutas y hortalizas frescas, lo que se ve respaldado por amplias extensiones de terreno con potencial agrícola aún no desarrollado.

Estas ventajas comparativas le permiten alcanzar altas tasas de rendimiento agrícola, en toneladas por hectárea, por encima del promedio mundial. Sin embargo, para convertir estas ventajas en competitivas se requiere enfrentar grandes desafíos. Estos retos incluyen mejoras importantes, en particular, en temas de infraestructura vial, recursos hídricos, servicios logísticos, créditos financieros y barreras arancelarias (ProInversión, 2016).

El sector agroexportador peruano muestra un crecimiento constante con tasas entre 18% a 20% anual, generando ingresos por más de US\$ 5 mil millones anuales. De acuerdo con el Censo Nacional Agropecuario 2012, el sector agropecuario representa el 8% del producto bruto interno (PBI), tiene una productividad cuatro veces menor que el resto de los sectores

productivos y emplea a una de cada cuatro personas dentro de la población económicamente activa (INEI, 2013).

A pesar de esta evolución, el inventario agrícola reveló los cultivos con mayor superficie agrícola. Dentro de los cultivos transitorios resalta la papa con 368 mil hectáreas seguida por el maíz amarillo duro, el maíz amiláceo, el arroz y la caña de azúcar. En el grupo de cultivos permanentes destacan el café con 425 mil hectáreas seguidos por el cacao, la palta, la uva, el espárrago y el mango (INEI, 2013).

Además, se deben tener en cuenta otros datos que incluyen: a) el 30% del territorio nacional es de uso agropecuario y alcanza una superficie de más de 38 millones de hectáreas; b) la sierra posee el 58% de la superficie agropecuaria total; y c) el 82% de los productores agropecuarios tienen menos de 5 hectáreas. Sin embargo, el diagnóstico del sector deja en evidencia una serie de retos en los próximos años (INEI, 2013).

Por otro lado, diferentes estudios han buscado identificar y analizar cómo influyen diferentes estrategias comerciales en el desarrollo de las agroexportaciones peruanas. Un primer grupo ha evaluado las características de procesos como la competitividad (Ramírez, 2012), la asociatividad (Ruiz, 2015) y la sostenibilidad (Olarte, 2012), pero de manera individual, sin identificar sinergias o inconsistencias en las estrategias comerciales.

Asimismo, otras investigaciones han examinado estrategias de gestión en temas ambientales (Barahona, 2011), tecnológicos (Dennis, Aguilera, & Satin, 2013) y de calidad (Hernández & Villaseñor, 2014). Un tercer grupo señala la importancia de herramientas como la innovación (Huarachi et al., 2010), la investigación (Flórez et al., 2012) y la inteligencia comercial (Flor & Oltra, 2010), en gran parte de ellos, en un contexto agroindustrial.

En resumen, se explica que el crecimiento de las agroexportaciones peruanas ha ido acompañado de la implementación progresiva de diferentes estrategias tanto del lado gubernamental como del sector empresarial. Sin embargo, en el tiempo no se ha presentado una articulación real entre los diferentes actores del sector, haciéndose necesario evaluar la evolución de estos procesos.

En este contexto se inscribe la presente investigación que tiene como propósito fundamental contestar a la pregunta ¿Qué estrategias comerciales han influido en la evolución de las agroexportaciones peruanas del 2007 al 2016?

La importancia de la presente investigación radica en evaluar el desarrollo y la influencia de diferentes estrategias comerciales en el desarrollo de las agroexportaciones peruanas. Esto permitirá establecer un diagnóstico situacional, lo que podría ayudar a identificar fortalezas, reducir debilidades, aprovechar oportunidades y afrontar amenazas.

1.2 Objetivos

La realización de esta investigación pretende alcanzar el siguiente objetivo general:

1. Determinar las estrategias comerciales que han influido en la evolución de las agroexportaciones peruanas del 2007 al 2016.

El logro del objetivo general plantea la realización de los siguientes objetivos específicos a fin de facilitar su análisis:

- Establecer cómo las estrategias de asociatividad han influido en la evolución de las agroexportaciones peruanas.
- b. Establecer cómo las estrategias de competitividad han influido en la evolución de las agroexportaciones peruanas.
- c. Establecer cómo las estrategias de sostenibilidad han influido en la evolución del sector agroexportador peruano.

Los resultados obtenidos serán de utilidad para caracterizar el sector agroexportador peruano, establecer sus perspectivas e identificar oportunidades de mejora.

1.3 Hipótesis

La hipótesis principal por contrastar a lo largo de la presente investigación se enuncia a continuación:

 Las estrategias comerciales de asociatividad, competitividad y sostenibilidad han influido en la evolución de las agroexportaciones peruanas durante el periodo 2007-2016.

La hipótesis principal planteada en la presente investigación se sustenta en las siguientes hipótesis secundarias:

- a. Mediante la diversificación de la oferta exportable, las estrategias de asociatividad han influido en la evolución de las agroexportaciones peruanas.
- Mediante la variación de sus indicadores económicos, las estrategias de competitividad han influido en la evolución de las agroexportaciones peruanas.
- c. Mediante la identificación de sus ventajas competitivas, las estrategias de sostenibilidad han influido en la evolución de las agroexportaciones peruanas.

II. MARCO TEÓRICO

El sector agroexportador peruano se ha constituido, en los últimos veinte años, en la segunda actividad económica con mayor rentabilidad después de la minería, multiplicándose casi ocho veces sus ganancias a nivel de exportaciones de productos no tradicionales (Ruiz & Vera, 2013).

El país ocupa los primeros lugares como proveedor de quinua, espárragos frescos y en conserva, mangos, alcachofas en conserva, palta, uva, páprika, café arábigo, cacao y aceitunas. Dentro de los productos de exportación no tradicional, la uva ocupa el primer lugar, los espárragos frescos el tercero, las paltas, el sexto, los espárragos en conservas el decimosegundo lugar, seguido de los mangos (Vásquez, 2015).

Los productos que sustentaron el crecimiento del sector agropecuario entre los años 2010 y 2016 fueron los arándanos (391,6%), la quinua (32,4%), las granadas frescas (28,5%), el tángelo (28,1%), el cacao en grano (24,0%) y las paltas frescas (19,7%) (Vásquez, Morales, & Puch, 2017).

Para entender los alcances del presente estudio es necesario establecer algunos conceptos relacionados con el sistema agroalimentario. Ello nos permitirá identificar los factores que se interrelacionan entre los diferentes sectores productivos. En la presente investigación el término agroalimentario equivale a términos como *agribusiness*, agronegocios o cadena agroindustrial.

Con respecto a ello, Davis y Goldberg (1957) definieron esta actividad con el siguiente concepto, "La suma del total de operaciones involucradas en la manufactura y en la distribución de la producción agrícola; operaciones de la producción en el campo, en el almacenaje, el procesamiento y la distribución de los commodities agrícolas y las manufacturas hechas con los mismos" (pág. 1042). Esta es la definición que utilizaremos en el presente estudio.

2.1. Estrategias comerciales en los negocios agroalimentarios

Una estrategia comercial incluye un conjunto de actividades que buscan crear ventajas competitivas duraderas en el tiempo, en términos de productos y mercados, útiles para alcanzar las metas comerciales y cuya correcta gestión genera altos niveles de rentabilidad.

Dentro de las principales actividades asociadas con el contexto agroexportador se destacan la asociatividad, la competitividad y la sostenibilidad. A continuación, con el objeto de definir cada conjunto de estrategias, operativizar las mismas y evitar confusiones con términos relacionados, se definen con el fin de delimitar su significado y sus alcances.

En lo que se refiere a las estrategias asociativas y competitivas utilizaremos las definiciones del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR). En el caso de la asociatividad sostiene que es "un mecanismo de relación y acción conjunta organizada y con cierto grado de permanencia entre distintos actores, empresas, personas u organizaciones, interesados en unir voluntariamente sus esfuerzos para conseguir objetivos comunes" (MINCETUR, 2013b, pág. 13).

El nuestro país la asociatividad se da a través de diferentes estrategias que incluyen gremios de productores como la Asociación de Gremios Productores Agrarios del Perú (AGAP) conformada por 7 agrupaciones, los clústeres y los consorcios de productores de café, cacao y banano, así como los gremios empresariales como la Asociación de Exportadores del Perú (ADEX), la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (COMEX) y la Cámara de Comercio de Lima (CCL).

Por su parte, la competitividad es "la capacidad que tiene una organización, pública o privada, con o sin fines de lucro, de lograr y mantener ventajas que le permitan consolidar y mejorar su posición en el entorno socioeconómico en el que se desenvuelve" (MINCETUR, 2013a, pág. 16).

Un grupo de acciones se vienen desarrollando a fin de mejorar la competitividad del comercio exterior. Entre ellas destacan, los acuerdos comerciales como el Acuerdo del Pacifico y los Tratados de Libre Comercio (TLC), las ferias comerciales como la Expoalimentaria, así como, la marca país, las oficinas comerciales del Perú en el exterior (OCEX) y el Plan Estratégico Nacional Exportador 2025 (PENX) del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.

Por último, utilizaremos el concepto de las Naciones Unidas incluido en el Informe Brundtland de 1987 citado por López (2015) que define la sostenibilidad como "el desarrollo que satisface las necesidades de la generación actual sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades" (pág. 112). Es importante señalar que en el presente estudio los términos desarrollo sostenible, sostenibilidad y sustentabilidad son equivalentes.

Al respecto, las empresas vienen implementando planes de sostenibilidad, dentro de ellos destacan la Estrategia Nacional de Agricultura Familiar y el programa de cadenas productivas del Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI), las cadenas de valor y la promoción del biocomercio del MINCETUR, los programas de responsabilidad social empresarial (RSE) y el Plan Nacional de Gestión del Riesgo y Adaptación al Cambio Climático del Ministerio del Ambiente (MINAM).

En el Perú, estas actividades incluyen acciones gubernamentales y empresariales, lo que ha producido diferentes ejes estratégicos. De esta manera, se ha logrado interconectar acciones mercantiles entre los sectores agroproductivo, agroindustrial y agrocomercial, en base a las características de los recursos que emplean.

En el ámbito agroproductivo, ilustrado en la Figura 1, el interés se ha centrado en los productos y sus cadenas agroalimentarias. Dentro de ello, se subraya el valor de la biodiversidad, los proyectos de irrigación, el manejo de desechos y la trazabilidad (Vásquez K. , 2015). Por ello, se deben tener en cuenta estrategias relacionadas con la promoción de la asociatividad, la productividad, la investigación y la gestión ambiental (Réndon, 2010).

Figura 1
Sector agroalimentario, subsector agroproductivo en el Perú



Nota. Tomado de Minagri designará agentes agrícolas en países con los que Perú tiene acuerdos comerciales, por Andina, Agencia Peruana de Noticias, 2020a.

En el entorno agroindustrial, mostrado en la Figura 2, la atención se concentra en los procesos y la generación de valor agregado. La información disponible señala la importancia de variables como el etiquetado, los empaques, las operaciones logísticas y los protocolos sanitarios (Carballo, Villarreal, & Del Toro, 2012). Dentro de las estrategias a examinar se destacan la gestión de calidad, la inocuidad alimentaria, la innovación y el fortalecimiento de la competitividad (Vera, 2011).

Figura 2
Sector agroalimentario, subsector agroindustrial en el Perú



Nota. Tomado de Exportación peruana de uva fresca creció 27.9% entre enero y abril de 2021, por Andina, Agencia Peruana de Noticias, 2021a.

En el escenario agrocomercial, representado en la Figura 3, el interés se ha centrado en los mercados y el perfil del consumidor. Las investigaciones permiten examinar variables relacionadas con los bloques comerciales, el comercio justo, las tendencias de consumo y las ferias comerciales (Higuchi, 2015). Es importante considerar como estrategias organizadas alrededor del impulso a la sostenibilidad, la rentabilidad, la gestión empresarial y el uso de la inteligencia comercial (Tang, 2015).

Figura 3
Sector agroalimentario, subsector agrocomercial en el Perú



Nota. Tomado de Super Foods Perú concretan negocios por US\$138 millones en Asia Fruit Logística, por Andina, Agencia Peruana de Noticias, 2020b.

2.2. La agroexportación en el Perú

En la actualidad, el sector agroexportador se ha convertido en uno de los motores de la economía peruana. Las agroexportaciones pasaron de US\$ 1,3 mil millones en el 2005 a más de US\$ 5,1 mil millones en el 2015, lo que representó un crecimiento de 280% a una tasa promedio anual de 16%. Los proyectos de irrigación permitirán la incorporación de casi 300 mil hectáreas de cultivos hacia el 2021 (Vásquez V., 2016; Vásquez, Morales, & Puch, 2017).

Por su parte, Ruiz y Vera (2013) señalan que la estabilidad macroeconómica, el estímulo a la inversión extranjera, la solidez financiera y la apertura comercial como los principales factores en el crecimiento agroexportador. El sector se ha consolidado gracias a estrategias comerciales que han fortalecido nuestra competitividad, lo que ha servido para diversificar la oferta exportable a través de nuevos productos, mercados y empresas.

Igualmente, Vásquez (2015) menciona que el crecimiento del sector se asocia con a) el desarrollo tecnológico asociado a los altos rendimientos agrícolas, en particular riego e infraestructura hidráulica; b) el correcto manejo sanitario a través de protocolos y trazabilidad; y c) la ampliación de mercados debido a la apertura comercial que ofrecen los tratados de libre comercio y sus beneficios arancelarios.

El llamado "boom" de la agroexportación en el Perú se ha desarrollado influenciado por tres factores: económicos, debido al incremento en la demanda por alimentos de países como China e India (FAO, 2017); naturales, debido a la estacionalidad y las condiciones climáticas (Muñoz, 2016); y políticos, en gran parte por los incentivos tributarios y los acuerdos comerciales (Chacaltana, 2008). Además, se ha apoyado a las empresas a través de facilidades fiscales y un régimen laboral más flexible (León, 2009).

A este contexto, las fluctuaciones en los precios internacionales de los alimentos y la entrada en funcionamiento de diferentes proyectos de irrigación permitirán la incorporación de nuevas extensiones de terrenos cultivables. El objetivo es convertir al país en un actor importante en la exportación de alimentos. Se cuenta con el *know how*, pero se necesita reforzar la asociatividad de los productores, la competitividad de los exportadores y la sostenibilidad de los planes (Vera R., 2013).

En la actualidad, el reto como sector es transformar la agricultura y los niveles productivos en una actividad rentable, que permita articular la diversidad del sector productivo con el dinámico sector agroexportador en busca de concretar un sistema agroalimentario con visión comercial. Para ello, será necesario implementar diferentes estrategias a todo nivel, principalmente en ejes de gestión, capital humano, mercadeo y financiero (Elías, 2010; Vera R., 2011).

2.3. Panorama agroexportador actual

En los últimos veinte años, las agroexportaciones peruanas han alcanzado un gran crecimiento y diversificación principalmente por la progresiva apertura comercial del país (Ruiz & Vera, 2013). Así, en el 2015, las exportaciones agroalimentarias globales ascendieron alrededor de US\$ 199,000 millones, lo que representa una caída del 7.5% en comparación a los envíos realizados el año anterior (FAO, 2016).

En este contexto, el Perú se ha convertido en un agente con gran potencial en la exportación de frutas y hortalizas frescas, en particular de espárragos, uvas, mangos, alcachofas y paltas (De Pablo, Giacinti, Tassile, & Saavedra, 2014). El análisis del sector agroexportador

y sus desafíos incluyendo sus características internas y su situación externa se pueden resumir a través de una matriz FODA, ver los detalles en la Tabla 1 y la Figura 4.

Tabla 1.Análisis FODA del sector agroexportador en el Perú.

| Fortalezas | Oportunidades |
|----------------------------|-------------------------|
| Biodiversidad | Tratados comerciales |
| Ventana estacional | Tendencias de consumo |
| Diversidad climática | Nichos de mercado |
| Altos rendimientos | Proyectos de irrigación |
| Mano de obra calificada | Turismo y gastronomía |
| Normativas agrarias | Productos orgánicos |
| Debilidades | Amenazas |
| Fragmentación de la tierra | Cambio climático |
| Infraestructura deficiente | Plagas y enfermedades |
| Limitado financiamiento | Países competidores |
| Concentración de mercados | Barreras arancelarias |
| Protocolos sanitarios | Monopolios industriales |
| Nivel tecnológico | Conflictos sociales |

Nota. Tomado textualmente de Larrea, Ugaz y Flórez (2018).

Figura 4Sector agroexportador en el Perú.



Nota. Tomado de Exportaciones peruanas alcanzaron US\$7,388 millones en primer bimestre del 2021, por Andina, Agencia Peruana de Noticias, 2020b.

Los principales resultados de la agroexportación en el 2016 incluyen un total de 2130 empresas peruanas que exportaron 589 productos a 140 mercados (PROMPERU, 2016). Hacia el 2021 se ha proyectado la incorporación y ampliación, gracias a los diferentes proyectos de irrigación, de 350 mil nuevas hectáreas de cultivo, destinadas principalmente a productos de agroexportación.

Por otro lado, el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2016) señaló que el valor de las agroexportaciones en el 2016 alcanzó un total de US\$ FOB 5,570 millones, presentando una variación con respecto al año anterior del 9% y una participación en las exportaciones peruanas del 15% mientras la participación de las agroexportaciones no tradicionales fue del 44%, ver los detalles en la Tabla 2 y Figura 5.

Tabla 2. *Exportaciones por tipo y sector, en millones de US\$, durante 2016.*

| Evnortagiones | 2015 | 2016 | Variación |
|----------------------|--------|--------|-----------|
| Exportaciones | 2013 | | 2016/2015 |
| Tradicionales | 22,756 | 25,371 | 11% |
| Sector Agrícola | 719 | 875 | 22% |
| No tradicionales | 10,913 | 10,792 | -1% |
| Sector Agroindustria | 4,409 | 4,696 | 6% |
| Total | 33,668 | 36,162 | 7% |

Nota. Esta tabla muestra la variación entre 2015 y 2016 de las exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales del sector agrícola. Tomado de *Evolución de las Exportaciones e Importaciones*, INEI, 2017.

Figura 5
Sector agroexportador no tradicional en el Perú.



Nota. Tomado de Mercados asiáticos tienen mejor perspectiva de crecimiento para exportaciones de uva peruana, por Andina, Agencia Peruana de noticias, 2020c.

En este sentido, el principal producto de las agroexportaciones peruanas el año anterior fue el café. Según la Asociación de Exportadores (ADEX, 2016) tuvo la mayor participación de las agroexportaciones peruanas con un 14% seguida por las uvas, espárragos, paltas y cacao con 12%, 10%, 8% y 5%, respectivamente, ver los detalles en la Tabla 3.

Tabla 3.Agroexportaciones por Productos, en millones de US\$ durante 2016.

| Posición | Productos | Valor (Millones US\$) | Variación 2016/2015 |
|----------|--------------------|-----------------------|---------------------|
| | 0.57 | 7.0 | 240/ |
| 1 | Café | 760 | 24% |
| 2 | Uvas | 659 | -7% |
| 3 | Espárragos frescos | 578 | -2% |
| 4 | Paltas | 429 | 27% |
| 5 | Cacao | 287 | 12% |
| 6 | Mangos | 281 | 1% |
| 7 | Pimientos | 251,5 | -2% |
| 8 | Arándanos | 245 | 150% |
| 9 | Cítricos | 163 | 16% |
| 10 | Banano | 154 | 5% |
| | Total | 5570 | 8,6% |

Nota. La tabla muestra el ranking de los productos agrícolas mayormente exportados en Perú durante el 2016. Tomado de *Valor bruto de la producción agropecuaria*, MINAGRI, 2016.

De acuerdo con la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERU, 2016), el mercado con mayor participación en las agroexportaciones no tradicionales en el 2016 fue Estados Unidos con 32% seguido por Países Bajos, España, Reino Unido y Ecuador con 15%, 7%, 6% y 5%, respectivamente, ver los detalles en la Tabla 4.

Tabla 4.Agroexportaciones por Mercados, en millones de US\$ durante 2016.

| Posición | País | Valor (Millones US\$) | Variación 2016/2015 |
|----------|----------------|-----------------------|---------------------|
| 1 | Estados Unidos | 1519,5 | 5% |
| 2 | Países Bajos | 719 | 11% |
| 3 | España | 327 | 29% |
| 4 | Reino Unido | 265 | 12% |
| 5 | Ecuador | 217 | -1% |
| 6 | Chile | 143 | 6% |
| 7 | Colombia | 121 | 30% |
| 8 | Canadá | 115,5 | 6% |
| 9 | Alemania | 103 | -10% |
| 10 | China | 93 | -24% |
| | Total | 4695,5 | 6% |

Nota. La tabla muestra el ranking de países con mayor cantidad de agroexportacioes en dólares. Tomado de *Evolución de las Exportaciones*, MINCETUR, 2016.

Según el reporte de la Cámara de Comercio de Lima (CCL, 2016), Camposol fue la principal empresa agroexportadora en el 2016, aunque sólo experimento un incremento en su facturación del 5% con respecto al año anterior, seguida por Sociedad Agrícola Virú, Perales Huancaruna, Danper Trujillo y Vitapro con variaciones con respecto al año anterior de +12%, -14%, +17% y +19%, respectivamente, ver los detalles en la Tabla 5.

Tabla 5.Agroexportaciones por Empresas, en millones de US\$ durante 2016.

| Posición | Empresa | Valor (Millones US\$) | Variación 2016/2015 |
|----------|------------------------------|-----------------------|---------------------|
| 1 | Camposol | 190 | 5% |
| 2 | Sociedad Agrícola Virú | 152 | 12% |
| 3 | Perales Huancaruna | 143 | -14% |
| 4 | Danper Trujillo | 131 | 17% |
| 5 | Vitapro | 125 | 19% |
| 6 | Sociedad Agrícola Drokasa | 108,5 | 30% |
| 7 | Complejo Agroindustrial Beta | 107 | -9% |
| 8 | Gloria | 98 | -6% |
| 9 | Olam Agro Perú | 97,5 | 55% |
| 10 | Talsa | 80 | 43% |
| | Total | 3737 | 7% |

Nota. La tabla muestra el ranking de empresas con mayor cantidad de agroexportacioes en dólares. Tomado de Cámara de Comercio de Lima, 2017.

En la actualidad, no existe un estudio integral que se enfoque en la relación entre estrategias comerciales y el sector agroexportador, en particular, sus efectos, positivos o negativos, así como la sinergia entre uno o más de estas actividades sobre los procesos involucrados en la agroexportación. Este análisis servirá para identificar oportunidades de mejora en la gestión de éstos.

2.4 Aspectos Conceptuales sobre Exportación

2.4.1 Apreciaciones de la Exportación del Perú y su relación con América Latina

Los niveles de exportación del Perú basado al nivel latinoamericano han servido en gran medida al aumento del valor agregado y la delimitación de accionarios del aumento económico y el PIB de grandes sociedades. Existen diferentes modalidades de exportación que convienen en plantear una situación de crecimiento constante para/con las grandes modalidades empresariales.

No es de extrañar que la exportación sea uno de los principales factores económicos que acentúan el crecimiento del mercado latino y mercado global. Estos son determinantes para

aumentar el sosiego de la riqueza y diversificación de la canasta familiar aportando beneficios en los campos agricultores y ganaderos propiamente contemplados.

Durante las últimas décadas, las exportaciones de productos de la fruticultura, vinos y derivados de forestales han logrado una importante presencia en los principales mercados mundiales, incrementando su volumen y valor de forma importante. Este es el caso de las uvas, paltas, nectarines y cítricos, los vinos, y las carnes, tanto de bovinos como de aves (Rodrigo Pérez Silva, 2019, pág. 4).

Desde este punto se puede de entender y apreciar la riqueza que gozan los diferentes países según su infraestructura climática. Las diferentes modalidades que conviven con los ecosistemas exportadores pueden recurrir a los diferentes ámbitos, ya sean vegetales como animales. Este patrimonio nacional se puede contemplar y contener en los diferentes modelos de trabajo que vienen de la mano de la nomenclatura comercial.

Cabe señalar que el impulsor principal de la exportación peruana en todos los sentidos tiende a ser el nivel y frecuencia de consumo que adquiere la tradición y hábitos familiares. La gran efectividad de la demanda frente a los hábitos de consumo habituales puede contemplar un alto índice de rentabilidad de las potencias en exportaciones.

La horticultura y la producción de frutas son dos sectores agrícolas que han ganado mucho terreno en el mercado internacional, debido a la adopción de nuevos estilos de vida por parte de la población que está cambiando sus hábitos alimenticios por estética y por salud, abandonando en algunos casos por prescripción médica, sin embargo los alimentos de origen animal son rico en proteína, pero consumir hortaliza, verdura y legumbre beneficia al cuerpo humano, ya que no contiene suficiente químicos, y a su vez puede ser reemplazados en la dieta diaria, como por ejemplo el cloruro de sodio puede ser sustituido por el apio que proporciona vitamina y pertenece al reino vegetal (Palau, 2018).

Este sistema subyace en el fuerte sistema cultural del consumo por lo cual la sostenibilidad comercial se vuelve cada vez un proceso mucho menos escabroso. La teoría del consumo referente a este punto puede contemplar también que algunos productos de bajo consumo lo cal contempla un encarecimiento a diferentes métodos en los cuales interviene la

cultura de los países. Esto refrena la cultura de consumo y baja la rentabilidad de algunos sectores y productos agrarios.

La creatividad de los mercaderes y los estratos sociales pueden ser parte de la diversificación de los estados de ánimo de algunos consumidores y también el enfrentamiento con las nuevas tecnologías. El esclarecimiento de las redes de internet y el alto índice de profesionales en gastronomía que se reciben cada año puede ser un factor determinante puesto que pueden impulsar el rendimiento de algunas acciones y sobregirar algunas exportaciones e importaciones que logran acrecentar la economía interna y el PIB de manera altamente positiva.

2.4.2 Problemáticas de los sistemas de exportación

Hay diferentes factores que revierten algunas situaciones positivas como lo son las de exportaciones de alta rentabilidad y dependen de los modelos de trabajo y las regularidades que se precisan en varias situaciones. Las problemáticas referidas a los sistemas de exportación son abruptas y burocráticas basado en las diferentes acciones modales de economías efímeras.

Uno de los factores que limitan el desarrollo de la agricultura nacional es la inexistencia de un sistema nacional de innovación, que tenga información nacional del sector agroexportador y permita la acumulación de conocimientos. Esto se debe a que en los últimos años ha predominado una política de inacción y desmontaje de las principales instituciones públicas de investigación y desarrollo tecnológico (Matute et al., 2008).

Las fuentes de desarrollo acompañadas con el crecimiento tecnólogo pueden competer una gran saciedad para los sistemas económicos más rudimentarios. Algunos sistemas que se pueden mencionar ser más orgánicos que otros pueden aportar una gran correlación con el crecimiento constante de las sociedades internas, pero obligan a las demás regiones a focalizar modelos de trabajo más provocadores para aumentar la riqueza agroganadera y enriquecer la nutrición de las familias.

Algunas situaciones económicas pueden compenetrar con la evolución de los sistemas peruanos los cuales son creados para mejorar el rendimiento de las modalidades de trabajo. El desarrollo y la sostenibilidad pueden mejorar en gran manera algunos procesos, pero para que

esto sea un trabajo de gran beneficio para la comunidad es necesario que un país se adapte a dichos procesos con el fin de mejorar los niveles económicos.

Al mencionar las políticas de créditos esta hace es una herramienta de gran importancia en las entidades financieras y comerciales las cuales tiene como fin promover el desarrollo de la economía por medio de inversiones en los que se obtiene un porcentaje de utilidad de dicha actividad, debido a que pueden existir miles de ideas para mejorar la rentabilidad y competitividad de una organización sin embargo la falta de recursos limita el crédito es una importante alternativa de financiamiento (Palau, 2018).

Las intencionalidades evolutivas de los modelos de exportación agraria tienden a suceder de manera casi obligatoria y los niveles de rentabilidad logran verse afectados por la ambigüedad de la economía de un territorio. La modalidad de inversión surge en este momento activando los resultados en base a la necesidad de rentabilizar un producto. Aquí es donde se invierte tiempo en análisis de resultados basado en proyecciones previamente consultadas.

La inspección y análisis de rentabilidad acompañada de estudios de mercado conforman una problemática temprana para rentabilizar las acciones de exportación de manera óptima. Dicha optimización de resultados contempla el crecimiento de una sociedad y así brindar productos con precios adquiribles a bajo costo. Hecho que aumenta el crecimiento en todas las dimensiones probables de una comunidad.

2.4.3 La agroexportación de productos no tradicionales en América Latina

Escobar (2016) señala que el auge en la agricultura ha permitido el crecimiento de América, debido a que «en promedio, la contribución relativa de la agricultura en elevar el ingreso de los más pobres es al menos 2,5 veces mayor que la del sector no agrícola, si bien presenta una alta variabilidad entre países» (citado en Salas-Canales, 2020, págs. 9-10). A su vez, las agroexportaciones de productos no tradicionales en la región de América Latina han ido en aumento, esto se debe al intercambio y proyecciones de los gobiernos con asesoramiento del Banco Interamericano de Desarrollo y otros organismos de apoyo internacional, lo que ha generado nuevas fuentes de empleo en las áreas rurales (Damiani, 2000).

En el Caribe, las exportaciones han sido un componente esencial para el desarrollo de las economías que forman parte de dicha región (Harris, 1993). Por ejemplo, en Guatemala, para Katz (1992) y Farley (1995), la direccionalización de la economía hacia las exportaciones agrícolas no tradicionales permitiría lograr la estabilidad económica y desarrollo del país, debido a que existirían mayores relaciones comerciales con los demás países del mundo; no obstante, Hamilton y Fischer (2003) al enfocarse en la sierra guatemalteca, manifestaron la renuencia de cierta población hacia la agricultura no tradicional y habían preferencias por los cultivos tradicionales, como por ejemplo, el maíz. Años más tarde, Méthot y Bennett (2018) sostuvieron que el incremento de las exportaciones agrícolas no tradicionales ha permitido contrarrestar los elevados índices de pobreza rural y los problemas de contaminación de los alimentos.

Quinde-Rosales, Bucaram-Leverone y Alvarado-Anastacio (2017) manifiestan que en Ecuador, el sector agrícola no tradicional está conformado por un sector primario (con cinco subsectores) e industrial (con siete subsectores), los cuales durante los últimos años han contribuido al desarrollo económico ecuatoriano y a la mejora de la calidad de vida de sus habitantes (Korovkin, 2005).

Además, los autores sostienen que las agroexportaciones no tradicionales durante el período 2005-2015 han representado aproximadamente el 8.35% del total de exportaciones ecuatorianas. Morales y Ramos (2016) manifestaron que el fenómeno de las exportaciones no tradicionales se incrementó a inicios del siglo XXI, ubicándose en el tercer lugar durante el 2010 (Holguín, 2012), representado especialmente por las flores y conservas de pescado; y ampliándose posteriormente a productos como el camarón y el aceite de banano.

2.4.4 La agroexportación peruana reflejada en el continente europeo

El crecimiento del mercado peruano se ha visto reflejado por el constante crecimiento y modelos evolutivos que mejoran en gran parte al desarrollo del comercio. Al referirse al aumento de la sensibilidad motriz del mercado latino frente a los sistemas globales tales como el mercado del viejo continente se puede acrecentar los procesos más idóneos.

Una eficaz presentación de procedimientos de exportaciones frente a un conjunto de sociedades más controladas puede reflejar el crecimiento económico en gran medida lo cual promueve el desarrollo de las secciones más contemporáneas y penetradas en un sistema que busca cada vez más la equidad del mercado global.

La creciente globalización económica se manifiesta principalmente en el incremento del comercio internacional de bienes y servicios, así como también en la velocidad del avance tecnológico. Los tratados de libre comercio forman parte de este crecimiento comercial, y a través de ellos los países buscan aliados para lograr intercambios de bienes y servicios a costos preferenciales (Matute et al., 2008).

Como se menciona en el párrafo anterior, el crecimiento a gran escala y a velocidades indeterminadas. Este hecho puede albergar un proceso de libre comercio aumentando la estabilidad de la canasta familiar de varios países y así también mejorar la calidad de vida del sector peruano.

La naturaleza propia de este crecimiento puede ser reconfortante para varias situaciones lo cual aumenta la presencia y el poderío de la riqueza natural. El Perú de por sí pertenece a un continente rico en el sector agroganadero, de lo cual escasea el mercado europeo a causa de que el suelo no tiene la misma pasta para producir los mismos alimentos y en el mismo nivel de regularidad.

La presencia de Chile en Europa ha mejorado respecto de países como Argentina, Brasil, y Nueva Zelandia. Lo ha hecho también respecto de Australia, sin embargo, la tendencia no es tan clara, observándose incluso algunas caídas relativas. Finalmente, Chile parece mejorar su posición en el mercado de Estados Unidos respecto de Argentina, Australia, Brasil, Nueva Zelandia y Sudáfrica. La caída más significativa en este mercado se observa respecto de Perú, país que parece estar quitándole mercado a Chile de forma cada vez más agresiva (Rodrigo Pérez Silva, 2019).

Es de mencionarse que el impacto que tienen países latinoamericanos frente a otros continentes es de gran impacto pudiendo mejorar no solamente la diversificación del mercado sino también aportar a las buenas relaciones de ambas regiones. En muchas ocasiones la estructura consultada por medio de estudios de mercado y el rendimiento frente a una auditoría controlada da lugar a un impacto significativo económicamente hablando.

2.4.5 Impacto de la Exportación peruana

La exportación peruana tiende a naturalizar el crecimiento económico de las diferentes conjeturas lo cual es refrescante para el desarrollo de toda región. De manera imparcial cuando hay aumento de demanda en algún producto también aumenta el desarrollo de otros sectores tales como la tecnología y otras áreas que mejoran la estabilidad social.

Si se considera la competitividad como habilidad para competir en los mercados tal como existen actualmente, las ganancias del comercio han sido significativamente superiores para los agricultores de países desarrollados y menores para los de países en desarrollo. Tweet en señala como principal causa de este resultado a las políticas comerciales de impuestos y de subsidios de todos los países, que han frenado la subida de los precios agrícolas. Si estos precios subieran, y dada la baja elasticidad de la demanda por estos productos, los ingresos agrícolas de todos los países serían mayores. De ahí que una política que busque elevar los ingresos de sus productores, así como el empleo, deberá estimular la mayor participación en el mercado mundial (Castillo, 2009).

Las competitividades de un buen sistema de exportación pueden contabilizar mejores resultados que interceptan mayores habilidades para mejorar los sistemas de reproducción de fuentes laborales. Estos procesos son determinantes para que haya una mayor demanda de productos de exportación.

Procesos políticos y mejores contemplaciones son la consigna principal para el crecimiento de diferentes modelos de trabajo. Estas acciones mejoran considerablemente el rendimiento y factores laborales que promueven un desarrollo importante de las familias peruanas.

El crecimiento de la economía argentina durante este período no se circunscribió solo al complejo agroexportador, sino que se asistió también a un incipiente desarrollo de la industria local, producto de los bajos costos de algunos insumos, los elevados costos de flete y la prevalencia durante algunos periodos de impuestos a la importación de productos. Sin embargo, el tejido manufacturero que se consolidó durante esta etapa, asociado al complejo

agroexportador y a la provisión de un mercado doméstico en expansión, no alcanzó, por lo general, competitividad en el ámbito internacional (Arceo, 2019).

Como se menciona pretéritamente, los procesos de trabajo que se fortalecen y se ven afectados en las secciones de trabajo actuales son recurrentes para mejorar las conexiones de los diferentes factores que promueven una mejor micro y macroeconomía que se reflejan en todo sector. Es importante que haya una diversificación de los sectores sociales y económicos.

Toda acción que refleje un beneficio para la actitud y aptitud de mejoramiento continuo de las producciones no solamente agrarias sino también de las fortalezas imparciales acompañadas del profesionalismo de los habitantes de un país logran reflejarse en mejores términos que se desarrollan comúnmente en las profesiones que aumentan un beneficio socialmente activo para promover mejores herramientas que requieren de mayores fuentes de empleo.

La exportación de espárragos preparados o en conservas se constituye en la segunda fuente de divisas del sector agropecuario gracias a los US\$ 81.2 millones que generaron en el año 2001. El principal destino de este producto es Europa, en especial España, donde se exportó US\$ 51.7 millones que equivalen al 63.7% del total de exportaciones de espárragos preparados o en conservas. Le sigue con US\$ 13 millones Francia (16%), y Holanda con US\$ 5.3 millones (6.6%) (Vicente, 2019).

Como se ha mencionado anteriormente y como se puede entender también, el mercado agrario tiene la ventaja de tener una diversidad absoluta en cuanto a los beneficios sociales que se pueden promover por diferentes índoles. Esto refleja en tener diferentes modalidades de trabajo y diferentes requerimientos por su modus operandi.

Este efecto aumenta el crecimiento de algunos sectores y deja en el olvido a otras, dependiendo siempre de su aceptación en el mercado y de cuán importante son los controles que vienen de la mano de esto. Algunos productos son más maleables que otros y otros dependen de una motricidad exclusiva en el cambio de procesos que pueden acrecentar o entorpecer algunos modelos de trabajo que requieren de mayor o menos mano de obra para mejorar las relaciones laborales y relaciones comerciales que refieren a sí mismo.

Todos los expertos puntualizaron que la empresa ha sido fundamental para el desarrollo logrado. Esto se debe a los aportes de capital, tecnología, investigación, prácticas agrícolas y sistemas eficientes de control de calidad, entre otros factores. Indicaron que existe un mercado agrícola en expansión y recalcaron la importancia de que la oferta exportable sea competitiva en volumen, calidad, precio y entrega oportuna. Consideraron también la importancia de la formación de cadenas productivas y de asociaciones para aumentar la calidad de sus productos, reducir sus costos de asistencia técnica y mejorar los precios de compra de insumos (Matute et al., 2008).

Esto último se refiere al gran aporte que hacen los profesionales peruanos en el sector de las agroexportaciones para mejorar el relacionamiento mercantil y de esta manera evitar pérdidas innecesarias que puedan suponer un riesgo importante para un país tercermundista que está en los inicios de su desarrollo. Así como también es importante este efecto para aumentar las oportunidades para todos los habitantes de un país con miras a un crecimiento exponencial.

El desarrollo acá es inminente y necesita de una observación con más meritocracia para generar mayores fuentes de trabajo y un mayor financiamiento para la atracción de modelos mercantiles. Esto también es una inversión a largo plazo para generar economías más sostenibles basadas en el desarrollo de los sectores agrarios y los mercados regionales.

2.5 Estado del arte

La adjudicación del arte en toda comunidad es un enriquecimiento selectivo al patrimonio cultural de todo país. Este es un aporte significativo a la historia donde se detallan todos los procesos selectivos que ocupa una región en dar los resultados óptimos y un reflejo mucho más significativo para generar una diferenciación importante.

Los países en vía de desarrollo como Colombia dependen en gran medida de las industrias que se ubican en el sector primario de producción, toda vez que en estas concentra un gran número de empleos debido al potencial exportador del sector ante el aprovechamiento de los recursos naturales; como consecuencia del escaso desarrollo en sectores de producción que requieren mayores tecnicismos (Ramírez L. S., 2020).

Los mantenimientos de las acciones de trabajo son necesarias en todo momento para poder escatimar en resultados que puedan generalizar beneficios de mutuo acuerdo. La consignación es el perfeccionamiento de los procesos para lograr resultados más rápidos y eficientes con el fin de establecer un algoritmo de mayor rentabilidad a lo largo del tiempo.

Este proceso tiene su lugar a generar aportes de mayor beneficio y que pueden lograr mejorar de sobremanera la rentabilidad y el crecimiento de los aportes más significativos. Simplemente son procesos que pueden prescribirse como ejercicios de valor agregado para generar un resultado mucho más atractivo para la economía del país.

La ubicación de un puerto es un tema relevante para su comunidad, los empresarios, los inversionistas, las personas y la administración pública; y mediante el análisis y la investigación – orientados por el método científico – encontraron evidencia respecto de los determinantes o factores que tiene influencia directa y positiva con la localización; entre los que se encuentran los siguientes: (i) la ubicación y relación con el interior, (ii) el acceso al interior o tierra adentro, (iii) el calado y la accesibilidad, (iv) las empresas instaladas en el área del puerto, (v) el puerto y la eficiencia del terminal portuario, (vi) las tarifas portuarias, (vii) las actividades y desarrollo económico en el área (Zavaleta, 2019).

Estas afirmaciones remarcan el hecho de que las autoridades de estructuración pueden fomentar mejores resultados de manera mucho más dinámicas. Los dinamismos y la infraestructura por controlar pueden ser un modelo de trabajo y respaldarse como un documento histórico que pueden fortalecer los crecimientos más exactos para entretener las estrategias artísticas del medio.

Estas consciencias pueden fomentar el desarrollo de grandes latitudes en cuanto al impacto que genera un beneficio mucho más inmerso. El control de las acciones diarias que pueden fomentar un gran impacto en el control y los beneficios económicos resulta prometedor para las actividades económicas de una región que está en constante crecimiento y esto ya es un beneficio para un país en estado de crecimiento y emprendimiento estructural.

Los supuestos controles que se pueden encontrar en un gran impacto dependen siempre de los resultados del arte y su ejercicio durante los controles que pueden perfeccionar la gran demasía social. El hecho de que puede revalorizarse la estructura económica es tal que puede

contemplar un gran control de recursos naturales y recursos sociales que pueden impactar a los resultados de un mayor fomento para el enriquecimiento de los sectores más activos y sirven de impulso para descongelar los sectores más abandonados.

2.5.1 Investigación y Resultados del arte

Según las exposiciones que se resaltan y archivan en diferentes agendas homónimas se puede establecer un rendimiento con una connotación más exacta en cuanto a los beneficios de la integración activa resultante de buenas prácticas. Las acciones documentadas en las siguientes notas pueden servir de modelo para replicar consciencias mucho más activas y de mucho más rendimiento para lograr beneficios de relación con la demanda aplicada.

En relación con el estudio presentado, basado en datos extraídos de fuentes confiables las cuales modifican mensualmente estos índices de crecimiento, podemos notar que nuestro país se encuentra muy paciente a la espera del crecimiento. De igual manera las barreras aduaneras actuales las cual nos protegen sobre la competencia desleal deben regularse más y verificar que otro tipo de importaciones nos están realizando una competencia indirecta (Chávez, 2017).

La acumulación de los resultados plantea generar mayores beneficios y frutos que pueden controlar una mayor relación de resultados con los cuales se puede estructurar un modelo de trabajo mucho más equivalente y determinar los accionarios que se pueden generar de diferentes modelos de trabajo. Este diseño puede conllevar a mejorar las coyunturas más dinámicas para un abastecimiento sostenible y una mejor proyección a mediano y largo plazo.

La efectividad del resultado recae mucho también en las variables externas que no es capaz de controlar un sistema específico donde depende en gran medida del clima y las coyunturas económicas que puedan fomentar un desarrollo multitudinario acompañado de un sistema de análisis macroeconómico y microeconómico. Las disciplinas y su beneficio corresponden a buscar un control mucho más efímero para lograr beneficiar a los desarrollos propiamente dichos.

Mucho se ha dicho de la agroexportación y su excepcional desarrollo en la última década. Cada día se incorporan nuevos productos nativos u orgánicos que compiten con los ya conocidos, como el café, los espárragos, las alcachofas, los mangos, las uvas y las paltas, entre

otros, de gran aceptación en los mercados internacionales. Sin embargo, las bondades del crecimiento agroexportador incluyen también el desarrollo de una serie de industrias conexas, como las de empaques, uniformes, maquinarias, etc. Estas a su vez generan empleos y e interés en aquellas regiones donde requieren de mano de obra. Es obvio que estas relaciones contribuyen no solo al crecimiento económico, sino también al desarrollo de las poblaciones vinculadas con ellas (Chávez, 2017).

Este desarrollo acumula también una gran proyección de forma que se refiere a la diversidad como un elemento positivo para el desempeño de las actividades económicas. Depende mucho en esta parte de la creatividad para lograr un equilibrio de productividad y exportación en todos los niveles con el fin de esclarecer los resultados y aprender de ellos.

No es posible generar un resultado sin una conclusión y es por ello que se establece una serie de controles para generar un informe de resultados con los cuales se puede contemplar las más altas probabilidades de accionar a las estrategias de connotación mucho más activas y dominantes para toda la estructura económica.

2.5.2 La reforma del Modelo Exportador desde los canales de Historia

El arte en cuestión sufre una serie de cambios debido a los procesos por los cuales pasa una comunidad directamente relacionada con su entorno. Las personas se encuentran en constante aprendizaje, así como los procesos de trabajo se adaptan a las personas por la propia naturaleza de la coexistencia de la mano de obra.

Uno de los principales argumentos a favor de la necesidad de reformar la educación era su total desactualización a los tiempos que corrían. La historia que se enseñaba era una historia muerta, aburrida, acartonada, que no motivaba a los alumnos y seguramente tampoco a muchos docentes. Era una historia que había sido funcional al Estado nación a principios del siglo XX y que luego, hacia fines del siglo, parecía que había sido abandonada por el poder. La reforma de 1993 fue total, cambió la estructura del sistema educativo, cambiaron los contenidos curriculares, cambió las formas de gobernar y dirigir el sistema educativo. Y el rechazo fue muy fuerte, ya que las bases docentes, los estudiantes, las familias y la sociedad en general no fueron para nada tenidas en cuentas (Pereyra Lucchese, 2017).

La reforma, vista en el párrafo anterior pasa a ser la antesala de una mejora en los modelos de agroexportación lo cual beneficia de sobremanera las estrategias de mercadotecnia para el resguardo y distinción de los activos más prometedores para aumentar la riqueza cultural y social. Las actividades más dinámicas se relacionan con el desarrollo y aprendizaje más atractivos.

Las acciones de la exportación necesitan un refinamiento constante para lograr un mejor resultado y crear un espacio de trabajo que pueda aprovecharse de mejor manera para lograr una cultura de desarrollo. El espectro dinámico de aprendizaje del arte puede establecer un mejor desarrollo y aumentar el rendimiento socioeconómico para aumentar el crecimiento basado en previos controles hechos con la base profesional necesaria.

2.5.3 Estado propio del Arte

Existen diferentes modelos de trabajo considerados durante todo proceso como elementos de valor los cuales son de alta evolución para mejorar la manufactura y los procesos de trabajo. De esta forma se pueden establecer esquemas mucho más activos para mejorar la condición de modalidad mucho más fundamentada.

A partir de aquí se puede comentar que el desarrollo de las diferentes acciones comprometidas con la estructura social puede se deben estructurar a partir de diferentes fonemas que pueden controlar la economía dinámica para establecer esquemas nuevos de trabajo. La orientación se debe a la promoción de regularidades acompañada del establecimiento de mejores prácticas.

Al respecto, Merino y Najas (2015) preciso en su trabajo de investigación "demostrar la rentabilidad de un plan de exportación del mango Tommy Atkins para la empresa Frutalandia S.A. al Estado de Los Ángeles California, Estados Unidos de América" (pág. 9), a la vez que se realizó un análisis sobre la tendencia preferencial de los consumidores, para ello se los estudios se basaron en un modelo cuantitativo ya que se evidenció las cuantificaciones de las variables tanto económicas como financieras, que permitieron interpretar los niveles de aceptación y el ciclo de recuperación de las inversiones, reflejando una tasa interna de retorno del 40.09%, obteniendo un índice de utilidad superior al 24% (Pino, 2018).

Según se comenta anteriormente, se realizó un análisis de la factorización en cuanto a las actitudes de exportación directamente sobre las frutas y hortalizas con lo cual se puede gestionar la documentación de superioridad en cuanto a los índices de crecimiento. Este último sirve como un control para mejorar las acciones de trabajo mucho más dinámicas.

La propensión del consumo y los hábitos sociales se ven fuertemente controlados para establecer un sistema de desarrollo en cuanto a la habilidad financiera de mejorar la estructura de economía altamente rentable. Es de demostrarse que se puede fortalecer la estructura de una mejor manera y se puede fomentar el alto desempeño generando un ecosistema de desarrollo superior.

Otro criterio relevante lo realizan Suárez y Tapia (2015) en su trabajo de titulación cuyo objetivo general fue "analizar el mercado de Alemania para la exportación de la pulpa congelada de piña, mediante la oferta de un producto nutritivo y de calidad, que cumpla con los estándares exigidos, y proporcione rentabilidad económica" (p. 5), enmarcadas bajo un análisis cualitativo y cuantitativo que llevaron a deducir que la exportadora Suárez & Tapia Cía. realizará una inversión de \$634031.84, la cual recuperará a los 2 años 4 meses, y las ganancias a partir del tercer año.

Por consiguiente, es necesario realizar una conceptualización de las variables exportación e Intermediación financiera y los ámbitos en las que interactúan, con el fin de sintetizar los diferentes aportes que realizan expertos en materia económica para posteriormente elaborar una concepción general de estos aspectos (Pino, 2018).

Como se menciona el párrafo anterior se puede contemplar en modelos económicos que la vulnerabilidad se puede desarrollar diseños de recupero de capital mediante una financiación a largo plazo. Este proceso de control puede generalizar sistemas rentabilización a largo plazo con lo cual se establece una ganancia imponente para fortalecer procesos solícitos.

Los procesos de exportación en lo que respecta a frutas y verduras, desde el ámbito agricultor pueden contemplar mayores gastos para optimizar el rendimiento. Se extiende de este modo el lapso de rendimiento y así logra beneficiar al mercado global de oportunidades de venta mucho más diversificadas. Objeto que determina el aumento de fuentes laborales recurriendo así a economías mucho más sustentables por diversos períodos de trabajo.

Las amplificaciones de los diseños de trabajo pueden establecer pequeñas corrientes de rentabilidad a mediano y largo plazo. Siempre que estos diseños vengan agendados y controlados pueden mejorar procesos de rápida riqueza para lograr una mejor calidad de vida al establecer estrategias de resultados mucho más eficientes.

A modo de conclusión se sostiene que el proceso de colonización capitalista (Landnahme) durante la dictadura militar sólo puede comprenderse considerando el contexto sociohistórico previo (1964-1973). De esta manera, el análisis de la implementación de la reforma agraria, así como los cambios que se produjeron resultan centrales para comprender los procesos de (re)comodificación que llevaron a la reestructuración capitalista del agro. Considerando lo anterior, se plantea que el proceso de Landnahme en el agro fue un proceso eminentemente político que implicó la expansión capitalista a través de la comodificación de la tierra, agua y seguridad social, así como la desregulación del mercado del trabajo. Al respecto se propone que estos ámbitos se constituyeron como un "otro no capitalista" que fueron comodificados o recomodificados e incorporados a la producción capitalista (Cerda, 2016).

Dicho brevemente se puede percibir una modalidad de responsabilidad más perpetua determinando la existencia de diferentes coyunturas. Los resultados son favorables dentro de lo que se plantea siempre que se apunte a un sector determinado sin abarcar muchos en sectores más amplios.

De este modo se concede la determinación de efectos que actúan acreditados por profesionales analistas del sector para determinar un manual de procedimientos en el sector. Esto es circunstancial para poder establecer informes de gestión que sirvan de ejemplo para futuros procedimientos. El deterioro de algunos procedimientos como la evolución de esbozos laborales ayudan a procedimientos futuros para establecer una mayor presunción de beneficios.

Cabe resaltar que las circunstancias y coyunturas de cada empresa o institución en general, en cada localidad, ciudad, región y país son muy diferentes entre sí, son propias de cada lugar, y generalmente cambian con el tiempo. No obstante, las investigaciones previas halladas comparten la naturaleza de los objetivos e hipótesis planteadas en esta investigación, no comparten coyunturas económicas ni financieras con el presente estudio, lo cual imposibilitó las comparaciones de resultados (Silva, 2019).

A partir de este planteamiento se puede generar una diversidad de modelos de factibilidad y refactorizar los resultados más dinámicos. Este concluye en que se puede fomentar el desarrollo de modeladores de conducta frente a acciones más determinantes.

El desarrollo de los niveles de exportación en conjunto con los sistemas de arte contextualizados en el sector agrario y otras áreas desarrolladas puede verse más reforzado con los ingresos y egresos de patrimonio económico. Este crecimiento compensa las relaciones económicas y sociales de una comunidad mucho más avanzada y enriquecida.

La aplicación en todas las secciones es vital puesto que interfiere con el rendimiento y el crecimiento de los sectores en crecimiento y aporta un mayor nivel de efectividad a los diferentes preámbulos que tienen que ver con el crecimiento económico y cultural. Mediante este perfeccionamiento se puede desempeñar aún más las diferentes modalidades en crecimiento para buscar la vitalidad de un equipo de trabajo y así mejorar los flujos de trabajo mediante el sistema de manuales de procedimientos más amplificados.

De acuerdo con lo señalado en la figura de exportaciones de frutas y hortalizas en dólares, el promedio máximo equivale a 24,127 dólares, mientras que la participación alcanza un 57%, y por último el TCA 38%. Esto significa que los productos ecuatorianos son aceptados en los países extranjeros para su alimentación diaria (Palau, 2018).

Las interpretaciones de utilidades a largo plazo son fiel testimonio del crecimiento que genera la exportación de gran impacto para los resultados más activos. Este sistema puede fortalecer grandemente las fortalezas de los mercados y amplificar las oportunidades comerciales drásticamente.

Este sistema ha dado luz verde en toda la activación de culturas más adecuadas, beneficiando así al desarrollo, mejorando los beneficios del equilibrio en cuanto a los sistemas de trabajo. Son procesos de rendimiento, infraestructura y el aumento de la utilidad de las corporaciones mercantiles que se desarrollan a través de los procesos y modalidades de trabajo. En todos los casos se busca una mayor rentabilidad y una mejora importante en cuanto a los beneficios de adecuar una cultura de lazos internacionales comercialmente departiendo.

III. METODOLOGÍA

En este capítulo se describen el algoritmo a seguir para dar respuesta a las interrogantes de investigación que se plantean en el presente estudio.

3.1 Diseño metodológico

Se llevará a cabo un estudio de tipo descriptivo, cualitativo, no experimental, que tiene por objetivo analizar la evolución de las estrategias comerciales en el sector agroexportador peruano. Se elaborará un estudio de tendencia longitudinal recabando para ello antecedentes agrícolas, agroindustriales y agrocomerciales de las exportaciones, para describir su influencia y desarrollo.

3.1.1 Cuestionario

Después de considerar los factores críticos de las estrategias comerciales de asociatividad, competitividad y sostenibilidad que influyen en el sector agroexportador peruano, se determinaron las unidades de análisis del cuestionario. En este sentido, el cuestionario se elaboró evaluándolo a través de pruebas piloto aplicadas a agricultores y personas vinculadas al sector agroexportador peruano. Esto permitió determinar el tiempo aproximado para desarrollar la aplicación del cuestionario, y así adecuar algunos términos para que el lenguaje fuera más comprensible

Se emplea la escala de Likert en algunos casos, cuya ventaja es que es fácil de construir y de aplicar y, además, proporciona una buena base para una primera ordenación de los individuos en la característica que se mide. En el cuestionario se utilizó una escala del 1 al 5.

3.1.2 Entrevistas a expertos

Se aplicaron entrevistas estructuradas, es decir, con las mismas preguntas a todos los entrevistados, con igual formulación y en el mismo orden.

Las entrevistas se concertaron previamente mediante una cita telefónica, en la que se explicó al entrevistado el propósito previsto. Todas las entrevistas fueron por la vía telefónica ante la actual situación epidemiológica, en horarios previamente definidos, y en promedio duraron una hora. Fueron grabadas con la autorización del entrevistado, y luego transcritas por el investigador con un criterio integral. Posteriormente, se controló la calidad de la trascripción.

3.2 Población y muestra

En relación con la aplicación del cuestionario, las unidades de análisis incluyen tres grupos de estudio, los empresarios agroexportadores, los profesionales y los trabajadores del sector agroexportador peruano; todos distribuidos en un grupo de 10 sujetos. Se evaluó el grado de influencia de tres estrategias asociadas con la asociatividad, la competitividad y la sostenibilidad, a partir de los cuales se han definido los siguientes criterios e indicadores.

Tabla 6.Criterios e indicadores por estrategia

| Estrategia | Criterios | Indicadores |
|---|------------------------|--------------------|
| Asociatividad | Cadenas productivas | Producto |
| | Investigación | Procesos |
| Competitividad | Innovación | Mercado |
| 1 | Inteligencia comercial | Perfiles |
| Sostenibilidad | Productividad | Manejo de recursos |
| 200000000000000000000000000000000000000 | Rentabilidad | Comercio justo |

Nota. Elaboración propia, 2017.

El diseño de la investigación es de tipo documental, a partir de fuentes de información primarias y secundarias, recopilándose información entre los años 2005 y 2020. En cuanto a

las estadísticas de las agroexportaciones, se obtienen a partir de diferentes bases de datos del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), la Asociación de Exportadores del Perú (ADEX) y la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT).

En cuanto al desarrollo de las entrevistas, con el objetivo de validar los factores críticos y estrategias para lograr el éxito del sector agroexportador, se entrevistó a 34 expertos del sector. El 50% de los entrevistados pertenecía a instituciones del sector público y el otro 50%, al sector privado. Este grupo de entrevistados estuvo conformado por empresarios, profesionales y trabajadores del sector agroexportador peruano.

3.3 Recolección de datos

Se investigó y recolectó información bibliográfica relevante del sector agroexportador nacional e internacional y relativa a modelos y estrategias del sector agroexportador, a través de revistas de alto impacto y textos especializados en internet. Asimismo, se revisaron los portales electrónicos de instituciones públicas y privadas relacionadas con el sector. Con esta información, se identificaron las principales variables o factores de resultados claves para el éxito de las estrategias en el sector agroexportador.

Asimismo, como parte de la búsqueda de información relevante, se analizaron experiencias y evolución de las estrategias en el sector agroexportador de otros países. Esto permitió conocer la aplicación de las estrategias para el desarrollo de la agroexportación. Asimismo, también se exploró información sobre la agroexportación en Perú como un factor potencial para el desarrollo a partir de comparaciones con países de mayor nivel de exportaciones en el sector.

La parte central del proyecto se basará en un trabajo de campo consistente en la aplicación de entrevistas estructuradas a una muestra de un grupo de empresarios, profesionales y trabajadores de las principales empresas agroexportadoras nominadas de acuerdo con los

reportes de la Asociación de Exportadores (ADEX, 2016), la Cámara de Comercio de Lima (CCL, 2016) y la Sociedad de Comercio Exterior (COMEX, 2017).

3.4 Procesamiento y análisis de datos

3.4.1 Procesamiento del cuestionario

Los datos de las encuestas se tabularán de acuerdo con las observaciones por cada unidad de análisis del cuestionario, ingresándolas en el software estadístico SPSS 23.0., con el fin de elaborar tablas y gráficos que ilustren los resultados obtenidos en términos de distribuciones de frecuencia, las cuales faciliten el análisis de los datos y la posterior generación de conclusiones que aporten conocimientos sólidos a la línea de investigación abordada.

3.4.2 Procesamiento de las entrevistas

Se hicieron consultas a expertos del sector agroexportador peruano para obtener información sobre la situación actual y la relevancia de las estrategias en el desarrollo de la agroexportación. En tal sentido, para analizar las entrevistas se utilizó el software ATLAS.ti, que es una herramienta metodológica informática destinada a facilitar el análisis cualitativo. Este software se utilizó tanto en el aspecto textual como en el conceptual.

Para diseñar la guía de pautas de las entrevistas estructuradas se emplean las recomendaciones de Robles (2011) y Díaz et al. (2013). Así las cosas, se readaptarán las guías tomando en cuenta los hallazgos de la fase de investigación teórica y de entrevistas exploratorias a informantes clave. Las entrevistas serán grabadas, transcriptas y analizadas a fin de generar un análisis de contenido.

Finalmente, se explicarán las interrelaciones entre los componentes del sistema que incluyen productos, procesos, estrategias y mercados. Por otro lado, sobre la base de estos resultados se realizó un análisis detallado que permitió organizar los resultados y las

conclusiones. En todos los casos las técnicas y procedimientos a utilizar siguen las definiciones de Hernández, Fernández y Baptista (2014), y Ponce y Pasco (2015).

Como hemos comentado anteriormente en nuestro estudio optamos por un enfoque mixto de recolección de información: cuantitativo y cualitativo. Concretamente utilizamos el cuestionario y la entrevista. Para ello se han construido instrumentos válidos y fiables que nos permitan recabar información para dar respuesta al problema planteado. Como bien expone Corral (2009) «el valor de un estudio depende de que esta información refleje lo más fidedignamente el evento investigado, dándole una base real para obtener una investigación de calidad» (p.229).

3.5 Matriz de Consistencia

Tabla 7. *Matriz de consistencia*

| | | | | OPERACIONALIZA | ACION |
|---|--|---|--|---------------------------------|---|
| PROBLEMA | OBJETIVOS | HIPÓTESIS | VARIABLES Y SUBVARIABLES | INDICADORES | METODOLOGÍA TÉCNICAS E INSTRUMENTOS |
| Pregunta de investigación ¿Qué estrategias comerciales han influido en la evolución de las agroexportacion es peruanas del 2007 al 2016? | Objetivo general Determinar las estrategias comerciales que han influido en la evolución de las agroexportaciones peruanas en el período 2007-2016. Objetivos específicos Establecer cómo las estrategias de asociatividad han influido en la evolución de las agroexportaciones peruanas. Establecer cómo las estrategias de competitividad han influido en la evolución de las agroexportaciones peruanas. Establecer cómo las estrategias de sostenibilidad han influido en la evolución del sector agroexportador peruano. | Hipótesis principal Las estrategias comerciales de asociatividad, competitividad y sostenibilidad han influido en la evolución de las agroexportaciones peruanas durante el periodo 2007-2016. Hipótesis secundarias Mediante la diversificación de la oferta exportable, las estrategias de asociatividad han influido en la evolución de las agroexportaciones peruanas. Mediante la variación de sus indicadores económicos, las estrategias de competitividad han influido en la evolución de las agroexportaciones peruanas. Mediante la identificación de sus ventajas competitivas, las estrategias de sostenibilidad han influido en la evolución de las agroexportaciones peruanas. | Variables de la Investigación Variable dependiente: • Agroexportacio nes peruanas Variables independientes: • Estrategias comerciales de Asociatividad • Estrategias comerciales de Competitividad • Estrategias comerciales de Sostenibilidad | Para cada una de las variables: | Diseño metodológico: Estudio de tipo descriptivo, mixto (cualitativo y cuantitativo), no experimental, y de tendencia longitudinal. Población y muestra: 150 sujetos (empresarios, funcionarios, profesionales y trabajadores) del sector agroexportador peruano a encuestar. 34 sujetos (empresarios, funcionarios, profesionales y trabajadores) del sector agroexportador peruano público y privado a entrevistar. Recolección de datos: Cuestionario Entrevista |

Nota. Elaboración propia, 2020

IV. DESARROLLO

4.1 Análisis de datos cuantitativos

El cuestionario aplicado a través de la técnica de encuesta al grupo de diez (10) individuos comprendido por empresarios, profesionales y trabajadores de las principales empresas agroexportadoras nominadas de acuerdo con los reportes de la Asociación de Exportadores (ADEX, 2016), la Cámara de Comercio de Lima (CCL, 2016) y la Sociedad de Comercio Exterior (COMEX, 2017), permitieron la obtención de los siguientes resultados:

4.2 Consentimiento Informado

En el gráfico 6 puede visualizarse que el 100% de los encuestados expresó haber leído y estar de acuerdo con los términos establecidos para participar de manera voluntaria en la presente investigación por medio del aporte de sus respuestas para los efectos del cuestionario aplicado, el cual busca evaluar el impacto que generan las estrategias comerciales de asociatividad, competitividad y sostenibilidad en las agroexportaciones peruanas en el periodo comprendido por los años 2006 y 2018. De este modo, el 100% de los encuestados confirmó la autorización al final bajo este consentimiento.

En el marco del consentimiento informado, antes de obtener el consentimiento por parte de los sujetos a encuestar y entrevistar, se describe a los mismos lo que se pretende realizar con los datos e información que estos puedan aportar, quién tendrá acceso a estos y cómo van a ser publicados. En tal sentido, debido al alto grado de competencia técnica que caracteriza al sector agroexportador peruano actualmente, el proceso de recolección de datos para la presente investigación se llevará a cabo simulando un anonimato, es decir, se pretende recolectar datos anonimizados; pudiendo inferir que en este caso no se requiere ningún consentimiento para compartir o publicar los mismos, sin embargo, se consideró ético informar a los sujetos sobre el uso y destino que tendrán los datos para los efectos de la presente investigación sobre la

evolución de las estrategias comerciales de asociatividad, competitividad y sostenibilidad para con el sector agro-exportador peruano.

Asimismo, el anonimato en cuanto a la identificación de los sujetos encuestados y entrevistados permite obtener de los mismos una aceptación generalizada que provea las condiciones idóneas para que los sujetos mencionados aporten información de interés relevante sobre el sector agroexportador peruano, el cual suele enfrentar altos niveles de competitividad tanto nacional como internacionales entre diversas partes.

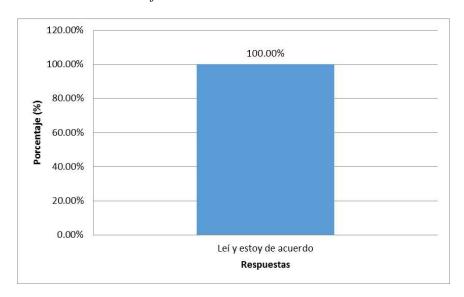
En el caso del cuestionario aplicado por medio de la técnica de encuesta, solo se pidió a los encuestados que registraran como sus datos de identificación aquellos sectores comerciales en los que estos desempeñan sus labores, así como las zonas en las que se ubican laboralmente, también aquellas instituciones con las cuales se relacionan, y las áreas en las que estos se desenvuelven, todo enfocado en el ámbito laboral.

En el caso de la entrevista realizada a especialistas en el sector agroexportador peruano, no se solicitó que estos registraran datos sociodemográficos ni socioeconómicos que los identificasen, o comprometieran cualesquiera de sus percepciones expresadas durante el desarrollo de la entrevista. Debido a estas razones planteadas, no se visualizan nombres que identifiquen de alguna manera a los sujetos o a algunas empresas del sector agroexportador peruano en la información recolectada para los efectos del presente proyecto de investigación.

Tabla 8. *Consentimiento informado*

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|------------------------|------------|----------------|
| Leí y estoy de acuerdo | 150 | 100.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 6Distribución del consentimiento informado.



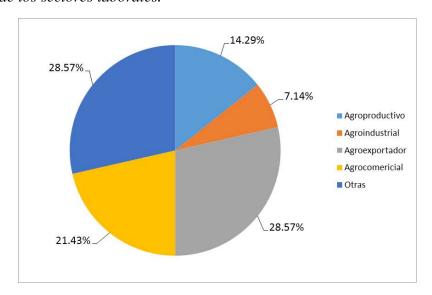
4.2.1 Datos de los encuestados

En la figura 7 puede visualizarse que un 28,57% de los encuestados se asocia laboralmente con el sector agroindustrial; y adicionalmente, otro 28,57% se asocia laboralmente a otros sectores distintos al agroproductivo, agroexportador y agrocomercial.

Tabla 9.Asociación laboral con sectores.

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|----------------|------------|----------------|
| Agroproductivo | 21 | 14.29% |
| Agroindustrial | 11 | 7.14% |
| Agroexportador | 43 | 28.57% |
| Agrocomericial | 32 | 21.43% |
| Otras | 43 | 28.57% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 7.Distribución de los sectores laborales.

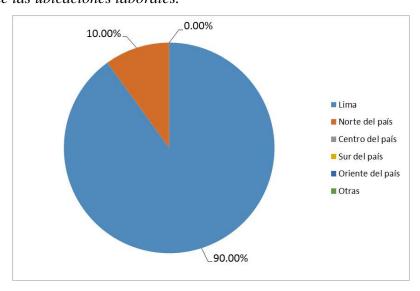


En la figura 8 puede visualizarse que el 90,00% de los encuestados se ubica laboralmente en la ciudad capital de Lima, Perú, con la finalidad de desempeñar sus actividades laborales.

Tabla 10. *Ubicaciones laborales.*

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|------------------|------------|----------------|
| Lima | 135 | 90.00% |
| Norte del país | 15 | 10.00% |
| Centro del país | 0 | 0.00% |
| Sur del país | 0 | 0.00% |
| Oriente del país | 0 | 0.00% |
| Otras | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 8Distribución de las ubicaciones laborales.

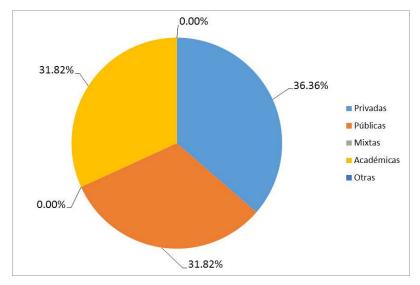


En el gráfico 9 puede visualizarse que un 36,36% de los encuestados se relaciona laboralmente con instituciones privadas. Sin embargo, otras porciones porcentuales de 31,82% cada una se relaciona laboralmente con instituciones Públicas y Académicas respectivamente. En este sentido, ninguno de los encuestados expresó estar relacionado laboralmente con instituciones mixtas ni de otras tipologías.

Tabla 11. *Relación laboral con instituciones*

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|------------|------------|----------------|
| Privadas | 55 | 36.36% |
| Públicas | 48 | 31.82% |
| Mixtas | 0 | 0.00% |
| Académicas | 48 | 31.82% |
| Otras | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 9Distribución de las relaciones laborales con instituciones.

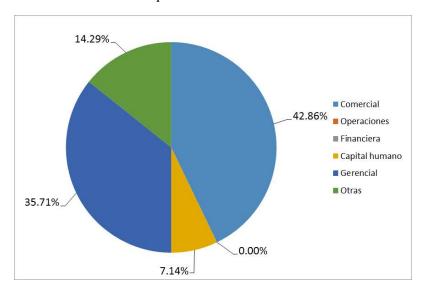


En la figura 10 puede visualizarse que un 42,86% de los encuestados expresó desarrollarse comercialmente en el área Comercial, mientras que otra porción porcentual no tan desviada de 35,71% expresó desarrollarse comercialmente en el área Gerencial.

Tabla 12.Áreas de desarrollo comercial

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|----------------|------------|----------------|
| Comercial | 64 | 42.86% |
| Operaciones | 0 | 0.00% |
| Financiera | 0 | 0.00% |
| Capital humano | 11 | 7.14% |
| Gerencial | 54 | 35.71% |
| Otras | 21 | 14.29% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 10Distribución del desarrollo comercial por áreas.



A partir de los datos descritos anteriormente se tiene que la mayoría de los encuestados se asocia laboralmente al sector agroindustrial y a otros sectores diferentes. Se desempeñan laboralmente en la ciudad capital de Lima, se relacionan laboralmente con instituciones privadas, públicas y académicas, se desarrollan laboralmente en el área comercial y gerencial.

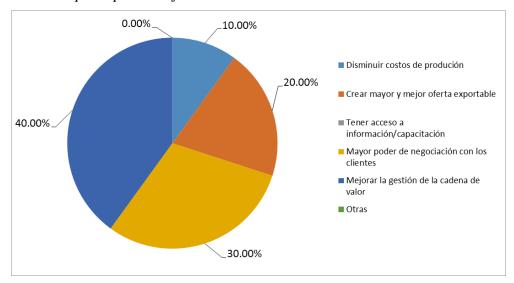
4.2.2 Estrategias de Asociatividad

Como inicio de la evaluación que corresponde a las estrategias de asociatividad, en el gráfico 11 puede visualizarse que el 40% de los encuestados expresó que la principal ventaja de la asociatividad en empresas agroexportadoras peruanas corresponde a mejorar la gestión de la cadena de valor.

Tabla 13. *Principales ventajas de la asociatividad*

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|---|------------|----------------|
| Disminuir costos de producción | 15 | 10.00% |
| Crear mayor y mejor oferta exportable | 30 | 20.00% |
| Tener acceso a información/capacitación | 0 | 0.00% |
| Mayor poder de negociación con los clientes | 45 | 30.00% |
| Mejorar la gestión de la cadena de valor | 60 | 40.00% |
| Otras | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 11Distribución de la principal ventaja de la asociatividad



Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

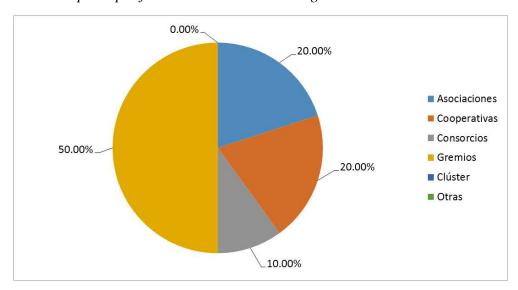
Seguido por un 30,00% de encuestados, quienes opinaron que tener un mayor poder de negociación con los clientes representa la principal ventaja. En la figura 12 puede visualizarse que un 50,00% de los encuestados opinaron que los Gremios son la principal forma de asociatividad elegida por las empresas agroexportadoras en el Perú.

Tabla 14.Principales formas elegidas de asociatividad.

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------|------------|----------------|
| Asociaciones | 30 | 20.00% |
| Cooperativas | 30 | 20.00% |
| Consorcios | 15 | 10.00% |
| Gremios | 75 | 50.00% |
| Clúster | 0 | 0.00% |
| Otras | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Nota. Elaboración propia en base a los datos recopilados por el estudio.

Figura 12Distribución de la principal forma de asociatividad elegida.



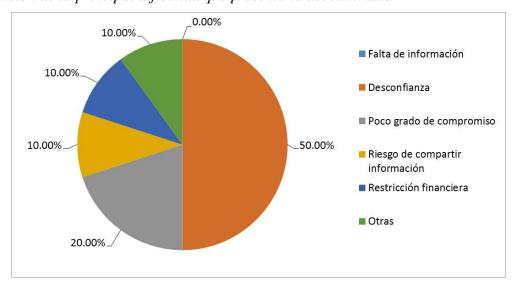
Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

En la figura 13 puede visualizarse que el 50,00% de los encuestados opinaron que la desconfianza representa la principal dificultad que enfrentan las empresas agroexportadoras con respecto a la asociatividad.

Tabla 15.Principales dificultades con respecto a la asociatividad.

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|---------------------------------|------------|----------------|
| Falta de información | 0 | 0.00% |
| Desconfianza | 75 | 50.00% |
| Poco grado de compromiso | 30 | 20.00% |
| Riesgo de compartir información | 15 | 10.00% |
| Restricción financiera | 15 | 10.00% |
| Otras | 15 | 10.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 13Distribución de la principal dificultad que presenta la asociatividad



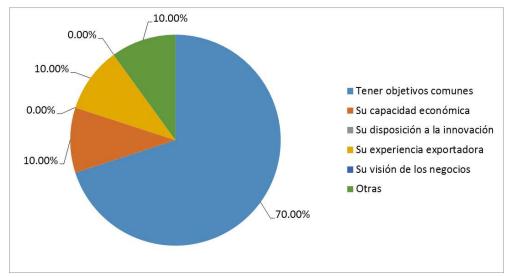
Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

En la figura 14 puede visualizarse que el 70% de los encuestados opinaron que tener objetivos comunes representa la principal característica de una empresa para optar por la asociatividad en el sector agroexportador del Perú.

Tabla 16.Principales características de empresas al optar por la asociatividad.

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------------|------------|----------------|
| Tener objetivos comunes | 105 | 70.00% |
| Su capacidad económica | 15 | 10.00% |
| Su disposición a la innovación | 0 | 0.00% |
| Su experiencia exportadora | 15 | 10.00% |
| Su visión de los negocios | 0 | 0.00% |
| Otras | 15 | 10.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 14Distribución de la principal característica de una empresa para optar por la asociatividad.



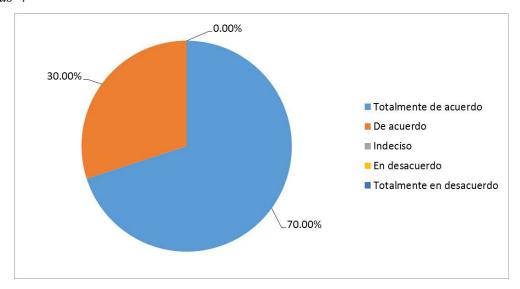
Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

En la figura 15 puede visualizarse que un 70,00% de encuestados opinaron que están totalmente de acuerdo con el concepto de que es muy importante definir objetivos precisos y realistas con relación a la implementación de estrategias de asociatividad.

Tabla 17.Respuestas a la preposición "Es muy importante definir objetivos precisos y realistas".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Totalmente de acuerdo | 105 | 70.00% |
| De acuerdo | 45 | 30.00% |
| Indeciso | 0 | 0.00% |
| En desacuerdo | 0 | 0.00% |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 15Distribución de respuestas a la proposición "Es muy importante definir objetivos precisos y realistas".



Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

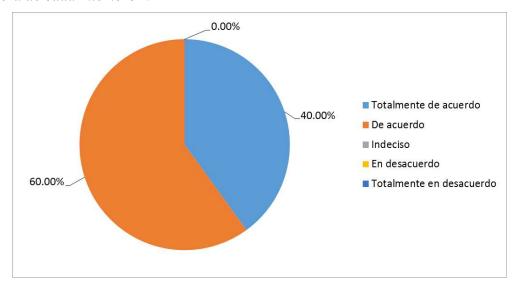
En la figura 16 puede visualizarse que un 60,00% de los encuestados expresaron estar de acuerdo con el concepto de que es muy importante definir la contribución financiera de cada miembro con relación a la implementación de estrategias de asociatividad.

Tabla 18.Respuestas a la proposición "Es muy importante definir la contribución financiera de cada miembro".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Totalmente de acuerdo | 60 | 40.00% |
| De acuerdo | 90 | 60.00% |
| Indeciso | 0 | 0.00% |
| En desacuerdo | 0 | 0.00% |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 16

Distribución de respuestas a la proposición "Es muy importante definir la contribución financiera de cada miembro".



Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

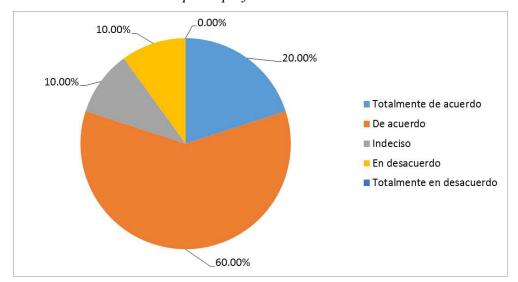
En la figura 17 puede visualizarse que un 60,00% de los encuestados expresaron estar de acuerdo con el concepto de que el establecimiento y la obtención de ganancias en un proceso asociativo lleva tiempo en perfeccionarse en relación con la implementación de estrategias de asociatividad.

Tabla 19.Respuestas a la proposición "El establecimiento y la obtención de ganancias en un proceso asociativo lleva tiempo en perfeccionarse".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Totalmente de acuerdo | 30 | 20.00% |
| De acuerdo | 90 | 60.00% |
| Indeciso | 15 | 10.00% |
| En desacuerdo | 15 | 10.00% |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 17

Distribución de respuestas a la proposición "El establecimiento y la obtención de ganancias en un proceso asociativo lleva tiempo en perfeccionarse".



Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

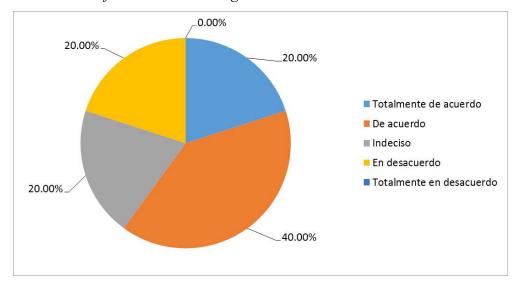
En la figura 18 puede visualizarse que un 40,00% de los encuestados expresaron estar de acuerdo con el concepto de que las actividades básicas (logística, marketing, ventas, postventa) son las que principalmente se benefician de las estrategias asociativas.

Tabla 20.Respuestas a la proposición "Las actividades básicas (logística, marketing, ventas, postventa) son las que principalmente se benefician de las estrategias asociativas".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Totalmente de acuerdo | 30 | 20.00% |
| De acuerdo | 60 | 40.00% |
| Indeciso | 30 | 20.00% |
| En desacuerdo | 30 | 20.00% |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 18

Distribución de respuestas a la proposición "Las actividades básicas son las que principalmente se benefician de las estrategias asociativas".



Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

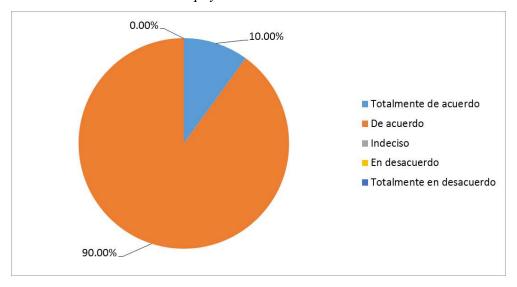
En la figura 19 puede visualizarse que un 90,00% de los encuestados expresaron estar de acuerdo con el concepto de que las estrategias asociativas favorecen principalmente a las actividades de apoyo (infraestructura, tecnología, compras, finanzas).

Tabla 21.Respuestas a la proposición "Las estrategias asociativas favorecen principalmente a las actividades de apoyo (infraestructura, tecnología, compras, finanzas)".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Totalmente de acuerdo | 15 | 10.00% |
| De acuerdo | 135 | 90.00% |
| Indeciso | 0 | 0.00% |
| En desacuerdo | 0 | 0.00% |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 19

Distribución de respuestas a la proposición "Las estrategias asociativas favorecen principalmente a las actividades de apoyo".



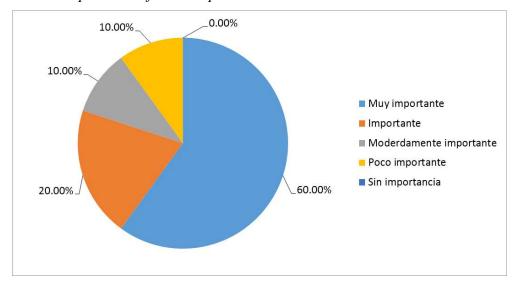
Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

En la figura 20 puede visualizarse que un 60,00% de los encuestados expresaron que es muy importante la apertura de nuevos mercados con respecto a los objetivos de asociatividad en las empresas agroexportadoras.

Tabla 22. *Respuestas al factor "Apertura de nuevos mercados".*

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Muy importante | 90 | 60.00% |
| Importante | 30 | 20.00% |
| Moderadamente importante | 15 | 10.00% |
| Poco importante | 15 | 10.00% |
| Sin importancia | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 20
Distribución de respuestas al factor "Apertura de nuevos mercados".



Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

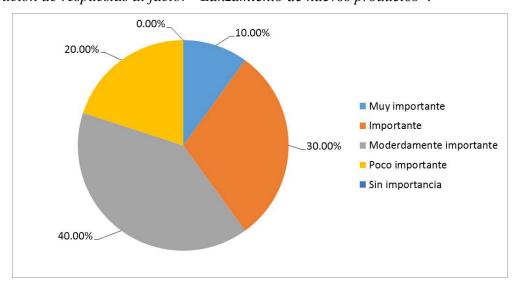
En la figura 21 puede visualizarse que un 40,00% de los encuestados expresaron que es moderadamente importante el lanzamiento de nuevos productos con respecto a los objetivos de asociatividad en las empresas agroexportadoras.

Tabla 23.Respuestas al factor "Lanzamiento de nuevos productos".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Muy importante | 15 | 10.00% |
| Importante | 45 | 30.00% |
| Moderadamente importante | 60 | 40.00% |
| Poco importante | 30 | 20.00% |
| Sin importancia | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 21

Distribución de respuestas al factor "Lanzamiento de nuevos productos".



Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

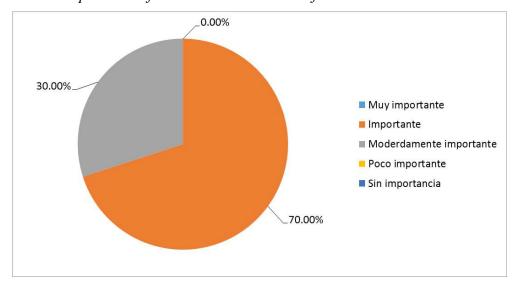
En la figura 22 puede visualizarse que un 70,00% de los encuestados expresaron que es importante el intercambio de información comercial con respecto a los objetivos de asociatividad en las empresas agroexportadoras.

Tabla 24.Respuestas al factor "Intercambio de información comercial".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Muy importante | 0 | 0.00% |
| Importante | 105 | 70.00% |
| Moderadamente importante | 45 | 30.00% |
| Poco importante | 0 | 0.00% |
| Sin importancia | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 22

Distribución de respuestas al factor "Intercambio de información comercial".



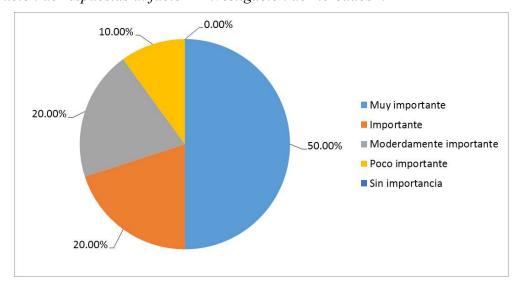
Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

En la figura 23 puede visualizarse que un 50,00% de los encuestados expresaron que es muy importante la investigación de mercados con respecto a los objetivos de asociatividad en las empresas agroexportadoras.

Tabla 25. *Respuestas al factor "Investigación de mercados".*

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Muy importante | 75 | 50.00% |
| Importante | 30 | 20.00% |
| Moderadamente importante | 30 | 20.00% |
| Poco importante | 15 | 10.00% |
| Sin importancia | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 23Distribución de respuestas al factor "Investigación de mercados".



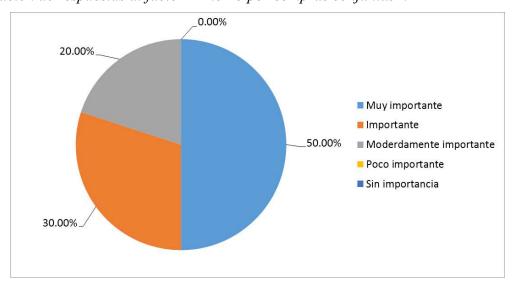
Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

En la figura 24 puede visualizarse que un 50,00% de los encuestados expresaron que es muy importante el ahorro por compras conjuntas con respecto a los objetivos de asociatividad en las empresas agroexportadoras.

Tabla 26.Respuestas al factor "Ahorro por compras conjuntas".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Muy importante | 75 | 50.00% |
| Importante | 45 | 30.00% |
| Moderadamente importante | 30 | 20.00% |
| Poco importante | 0 | 0.00% |
| Sin importancia | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 24Distribución de respuestas al factor "Ahorro por compras conjuntas".



Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

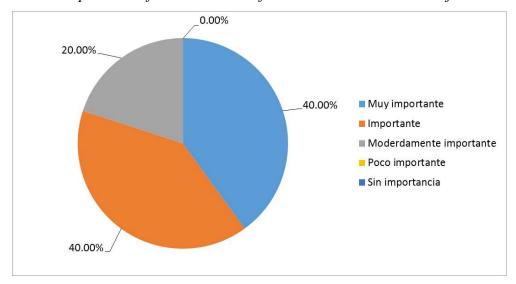
En la figura 25 puede visualizarse que dos porciones porcentuales de encuestados de 40,00% cada una expresaron que es muy importante e importante respectivamente el acceso a financiamiento/inversión conjunta con respecto a los objetivos de asociatividad en las empresas agroexportadoras.

Tabla 27.Respuestas al factor "Acceso a financiamiento/inversión conjunta".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Muy importante | 60 | 40.00% |
| Importante | 60 | 40.00% |
| Moderadamente importante | 30 | 20.00% |
| Poco importante | 0 | 0.00% |
| Sin importancia | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 25.

Distribución de respuestas al factor "Acceso a financiamiento/inversión conjunta".



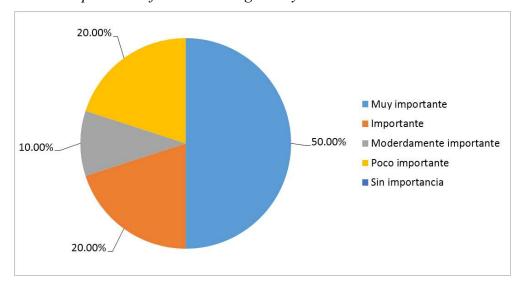
Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

En la figura 26 puede visualizarse que un 50,00% de los encuestados expresaron que es muy importante la investigación y desarrollo con respecto a los objetivos de asociatividad en las empresas agroexportadoras.

Tabla 28.Respuestas al factor "Investigación y desarrollo".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Muy importante | 75 | 50.00% |
| Importante | 30 | 20.00% |
| Moderadamente importante | 15 | 10.00% |
| Poco importante | 30 | 20.00% |
| Sin importancia | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 26Distribución de respuestas al factor "Investigación y desarrollo".



Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

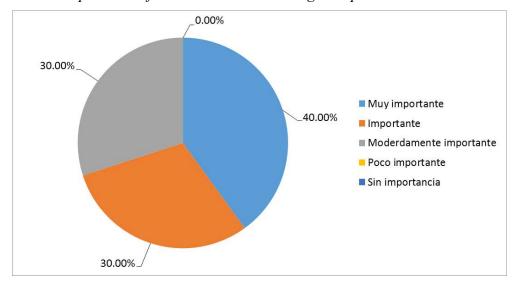
En la figura 27 puede visualizarse que un 40,00% de los encuestados expresaron que es muy importante el acceso a la tecnología en procesos con respecto a los objetivos de asociatividad en las empresas agroexportadoras.

Tabla 29.Respuestas al factor "Acceso a tecnología en procesos".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Muy importante | 60 | 40.00% |
| Importante | 45 | 30.00% |
| Moderadamente importante | 45 | 30.00% |
| Poco importante | 0 | 0.00% |
| Sin importancia | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 27

Distribución de respuestas al factor "Acceso a tecnología en procesos".



Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

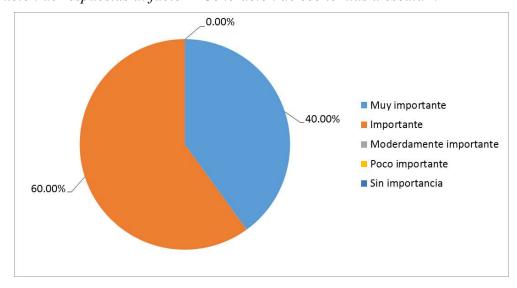
En la figura 28 puede visualizarse que un 60,00% de los encuestados expresaron que es importante la generación de economías a escala con respecto a los objetivos de asociatividad en las empresas agroexportadoras.

Tabla 30.Respuestas al factor "Generación de economías a escala".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Muy importante | 60 | 40.00% |
| Importante | 90 | 60.00% |
| Moderadamente importante | 0 | 0.00% |
| Poco importante | 0 | 0.00% |
| Sin importancia | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 28

Distribución de respuestas al factor "Generación de economías a escala".



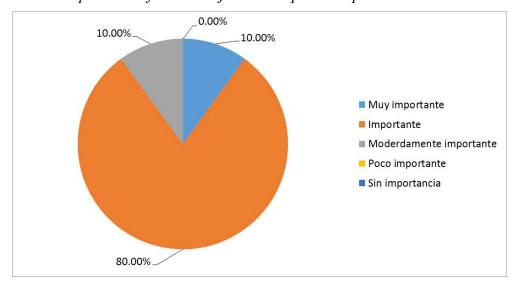
Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

En la figura 29 puede visualizarse que un 80,00% de los encuestados expresaron que es importante la mejora en los procesos productivos con respecto a los objetivos de asociatividad en las empresas agroexportadoras.

Tabla 31.Respuestas al factor "Mejora en los procesos productivos".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Muy importante | 15 | 10.00% |
| Importante | 120 | 80.00% |
| Moderadamente importante | 15 | 10.00% |
| Poco importante | 0 | 0.00% |
| Sin importancia | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 29Distribución de respuestas al factor "Mejora en los procesos productivos".



Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

A continuación de muestra un conjunto de recomendaciones suministradas por los encuestados, para mejorar la asociatividad en las empresas agroexportadoras del Perú:

Generar servicios que motiven el autofinanciamiento para generar mayor interés por formar parte; Participación activa del SENASA; Estandarizar los procesos para obtener un producto de calidad; Considero que debería brindar mayor asistencia técnica durante todo el proceso, no sólo en la parte de diseño e implementación, sino también durante la ejecución durante los

primeros años; Es importante trabajar el tema cultural ya que generalmente las empresas tiene cultura individualista y cuesta cambiar esa visión en las personas que lideran la empresa; Establecer mesas de trabajo y ser honestos con los objetivos. Así mismo es vital incluir en la cultura de cada organización la intención de asociatividad; El modelo de asociatividad se maneja en el marco de volúmenes de materia prima para la agroindustria; No creo que la asociatividad sea una prioridad de las empresas agroexportadoras; Mostrar casos de éxito; Capacitar; Capacidad de Compromiso, Reglas claras y Alto grado de Confianza.

En relación a las estrategias de asociatividad, se tiene que de acuerdo a las opiniones de la mayoría de los encuestados, la principal ventaja de la asociatividad en empresas agroexportadoras peruanas corresponde a mejorar la gestión de la cadena de valor, así como tener un mayor poder de negociación con los clientes, la conformación de gremios es la principal forma de asociatividad elegida por las empresas agroexportadoras en el Perú, la desconfianza es la principal dificultad que enfrentan las empresas agroexportadoras, y tener objetivos comunes representa la principal característica de una empresa para optar por la asociatividad en el sector agroexportador del Perú.

Por otro lado, la mayoría de los encuestados a partir de sus opiniones, validaron con grados de acuerdo significativos los siguientes conceptos: es muy importante definir objetivos precisos y realistas, es muy importante definir la contribución financiera de cada miembro, el establecimiento y la obtención de ganancias en un proceso asociativo lleva tiempo en perfeccionarse, las actividades básicas como logística, marketing, ventas y postventa, son las que principalmente se benefician de las estrategias asociativas, y las estrategias asociativas favorecen principalmente a las actividades de apoyo tales como infraestructura, tecnología, compras y finanzas.

Del mismo modo, la mayoría de los encuestados de acuerdo con sus opiniones, validaron con altos grados de importancia los siguientes factores: apertura de nuevos mercados, intercambio de información comercial, investigación de mercados, ahorro por compras, acceso a financiamiento/inversión conjunta, investigación y desarrollo, acceso a tecnología en procesos, generación de economías de escala y mejora en los procesos productivos. Cabe destacar que la mayoría de los encuestados consideró como moderadamente importante el lanzamiento de nuevos productos con respecto a los objetivos de asociatividad entre las empresas agroexportadoras.

La gran receptividad hacia la asociatividad en materia de empresas agroexportadoras en Perú por parte de los encuestados, concuerda con lo investigado por Cáceres y Navarro (2019), quienes han determinado que las unidades agropecuarias en el Perú son minifundios de menos de cinco hectáreas, lo que imposibilita aprovechar las economías de escala para minimizar los costos; por consiguiente las líneas de acción deben ser: primero, generar alianzas estratégicas entre exportadores consolidados y productores, fortaleciendo la asociatividad; segundo, dotar de infraestructura en servicios básicos, principalmente el riego, con la finalidad de elevar la productividad de las tierras.

A continuación, se muestran las recomendaciones que comunicaron los encuestados para mejorar la asociatividad en las empresas agroexportadoras en Perú:

Generar servicios que motiven el autofinanciamiento para generar mayor interés por formar parte; Participación activa del SENASA; Estandarizar los procesos para obtener un producto de calidad; Considero que debería brindar mayor asistencia técnica durante todo el proceso, no sólo en la parte de diseño e implementación, sino también durante la ejecución durante los primeros años; Es importante trabajar el tema cultural ya que generalmente las empresas tiene cultura individualista y cuesta cambiar esa visión en las personas que lideran la empresa; Establecer mesas de trabajo y ser honestos con los objetivos. Así mismo es vital incluir en la cultura de cada organización la intención de asociatividad; El modelo de asociatividad se maneja en el marco de volúmenes de materia prima para la agroindustria; No creo que la asociatividad sea una prioridad de las empresas agroexportadoras; Mostrar casos de éxito. Capacitar; Capacidad de Compromiso, Reglas claras y Alto grado de Confianza.

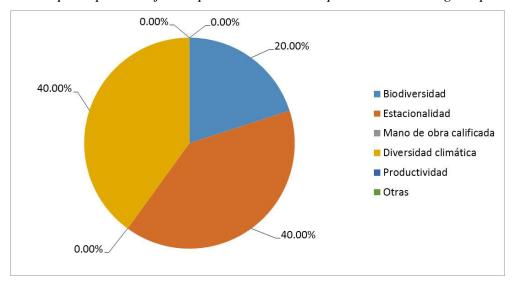
4.2.3 Estrategias de Competitividad

Seguidamente, en relación con el impacto de las estrategias de competitividad, en la figura 30 puede visualizarse que dos porciones porcentuales de encuestados de 40,00% cada una, expresaron que la estacionalidad y la diversidad climática representan ambos las principales ventajas comparativas del Perú en relación con el sector agroexportador.

Tabla 32.Principales ventajas comparativas.

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|-------------------------|------------|----------------|
| Biodiversidad | 30 | 20.00% |
| Estacionalidad | 60 | 40.00% |
| Mano de obra calificada | 0 | 0.00% |
| Diversidad climática | 60 | 40.00% |
| Productividad | 0 | 0.00% |
| Otras | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 30Distribución de principal ventaja comparativa de nuestro país en el sector agroexportador.



Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

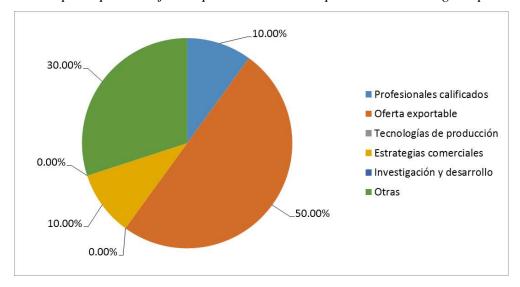
En la figura 31 puede visualizarse que un 50,00% de los encuestados expresaron que la oferta exportable representa la principal ventaja competitiva del Perú en el sector agroexportador.

Tabla 33.Principales ventajas competitivas.

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|----------------------------|------------|----------------|
| Profesionales calificados | 15 | 10.00% |
| Oferta exportable | 75 | 50.00% |
| Tecnologías de producción | 0 | 0.00% |
| Estrategias comerciales | 15 | 10.00% |
| Investigación y desarrollo | 0 | 0.00% |
| Otras | 45 | 30.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 31

Distribución de principal ventaja competitiva de nuestro país en el sector agroexportador.



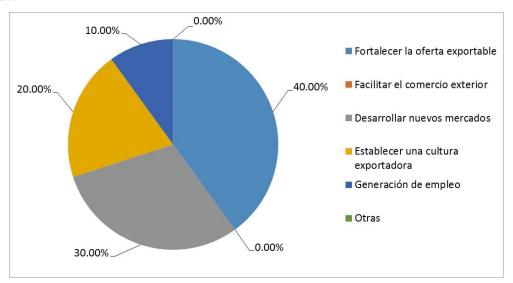
Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

En la figura 32 puede visualizarse que un 40,00% de los encuestados expresaron que fortalecer la oferta exportable representa el principal objetivo de la competitividad de las empresas agroexportadoras peruanas.

Tabla 34.Principales objetivos de competitividad.

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|------------------------------------|------------|----------------|
| Fortalecer la oferta exportable | 60 | 40.00% |
| Facilitar el comercio exterior | 0 | 0.00% |
| Desarrollar nuevos mercados | 45 | 30.00% |
| Establecer una cultura exportadora | 30 | 20.00% |
| Generación de empleo | 15 | 10.00% |
| Otras | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 32Distribución del principal objetivo de la competitividad de las empresas agroexportadoras peruanas.



Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

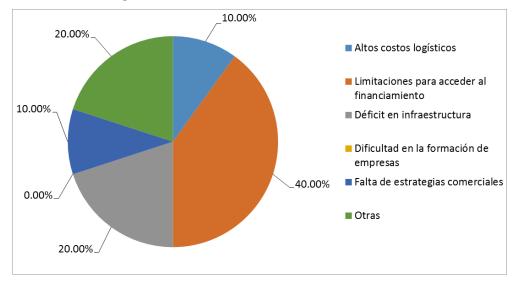
En la figura 33 puede visualizarse que un 40,00% de los encuestados expresaron que las limitaciones que pueden presentarse para acceder al financiamiento representan la principal dificultad que enfrenta una empresa agroexportadora en el Perú para alcanzar la competitividad de los mercados.

Tabla 35.Principales dificultades para alcanzar la competitividad.

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|---|------------|----------------|
| Altos costos logísticos | 15 | 10.00% |
| Limitaciones para acceder al financiamiento | 60 | 40.00% |
| Déficit en infraestructura | 30 | 20.00% |
| Dificultad en la formación de empresas | 0 | 0.00% |
| Falta de estrategias comerciales | 15 | 10.00% |
| Otras | 30 | 20.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 33.

Distribución de la principal dificultad que enfrenta una empresa agroexportadora en nuestro país para alcanzar la competitividad de los mercados.



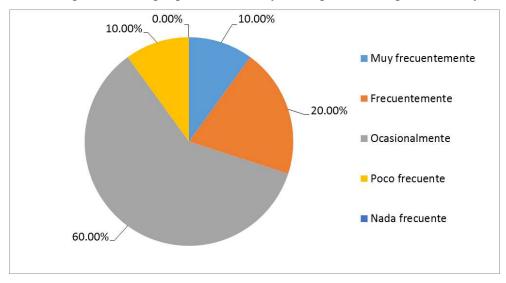
Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

En la figura 34 puede visualizarse que un 60,00% de los encuestados expresaron que ocasionalmente la oferta exportable es poco diversificada, se presenta como factor con respecto a la problemática en la competitividad de las empresas agroexportadoras peruanas.

Tabla 36.Respuestas a la proposición "La oferta exportable es poco diversificada".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------|------------|----------------|
| Muy frecuentemente | 15 | 10.00% |
| Frecuentemente | 30 | 20.00% |
| Ocasionalmente | 90 | 60.00% |
| Poco frecuente | 15 | 10.00% |
| Nada frecuente | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 34Distribución de respuestas a la proposición "La oferta exportable es poco diversificada".



Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

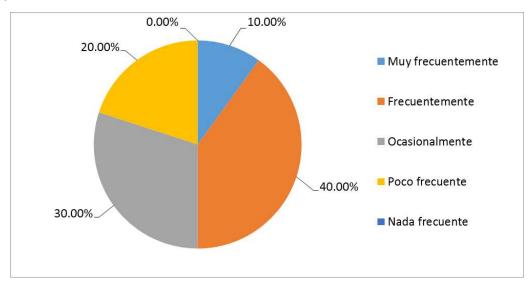
En la figura 35 puede visualizarse que un 40,00% de los encuestados expresaron que frecuentemente las cadenas de valor con escasa capacidad de generar empleo, se presenta como factor con respecto a la problemática en la competitividad de las empresas agroexportadoras peruanas.

Tabla 37.Respuestas al factor "Cadenas de valor con escasa capacidad de generar empleo".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------|------------|----------------|
| Muy frecuentemente | 15 | 10.00% |
| Frecuentemente | 60 | 40.00% |
| Ocasionalmente | 45 | 30.00% |
| Poco frecuente | 30 | 20.00% |
| Nada frecuente | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 35

Distribución de respuestas al factor "Cadenas de valor con escasa capacidad de generar empleo"



Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

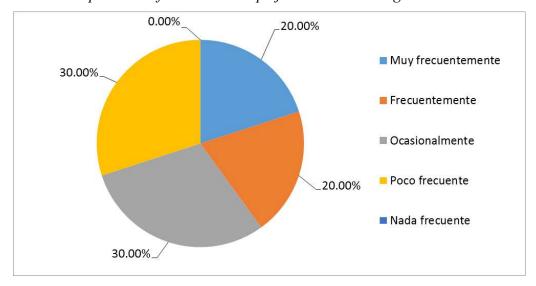
En la figura 36 puede visualizarse que dos porciones porcentuales mayoritarias de 30,00% cada una expresaron que ocasionalmente y poco frecuente respectivamente, la complejidad del marco legal se presenta como factor con respecto a la problemática en la competitividad de las empresas agroexportadoras peruanas.

Tabla 38.Respuestas al factor "La complejidad del marco legal".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------|------------|----------------|
| Muy frecuentemente | 30 | 20.00% |
| Frecuentemente | 30 | 20.00% |
| Ocasionalmente | 45 | 30.00% |
| Poco frecuente | 45 | 30.00% |
| Nada frecuente | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 36

Distribución de respuestas al factor "La complejidad del marco legal".



Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

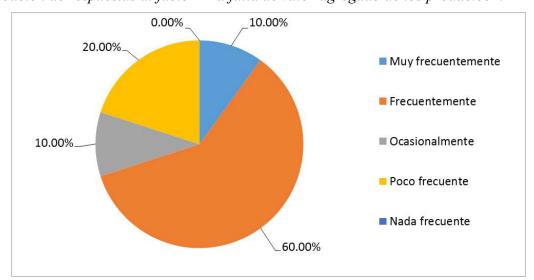
En la figura 37 puede visualizarse que un 60,00% de los encuestados expresaron que frecuentemente la falta de valor agregado de los productos se presenta como factor con respecto a la problemática en la competitividad de las empresas agroexportadoras peruanas.

Tabla 39. *Respuestas al factor "La falta de valor agregado de los productos".*

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------|------------|----------------|
| Muy frecuentemente | 15 | 10.00% |
| Frecuentemente | 90 | 60.00% |
| Ocasionalmente | 15 | 10.00% |
| Poco frecuente | 30 | 20.00% |
| Nada frecuente | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 37

Distribución de respuestas al factor "La falta de valor agregado de los productos".



Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

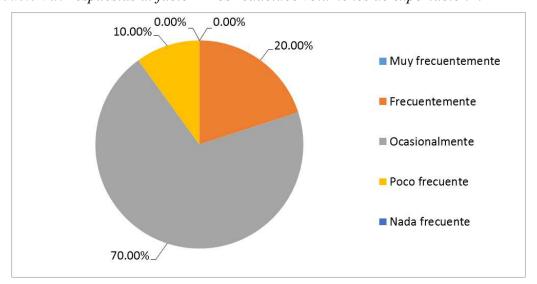
En la figura 38 puede visualizarse que un 70,00% de los encuestados expresaron que ocasionalmente los reducidos volúmenes de exportación se presentan como factor con respecto a la problemática en la competitividad de las empresas agroexportadoras peruanas.

Tabla 40.Respuestas al factor "Los reducidos volúmenes de exportación".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------|------------|----------------|
| Muy frecuentemente | 0 | 0.00% |
| Frecuentemente | 30 | 20.00% |
| Ocasionalmente | 105 | 70.00% |
| Poco frecuente | 15 | 10.00% |
| Nada frecuente | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 38

Distribución de respuestas al factor "Los reducidos volúmenes de exportación".



Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

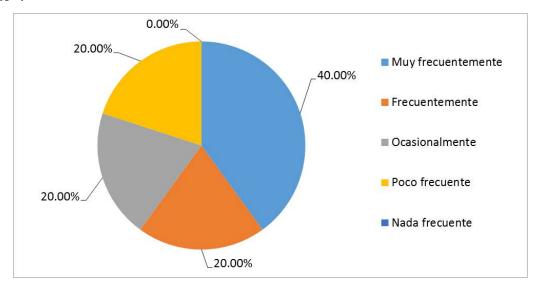
En la figura 39 puede visualizarse que un 40,00% de los encuestados expresaron que muy frecuentemente la falta de articulación entre el sector empresarial y el Estado se presenta como factor con respecto a la problemática en la competitividad de las empresas agroexportadoras peruanas.

Tabla 41.Respuestas al factor "Falta de articulación entre el sector empresarial y el Estado".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------|------------|----------------|
| Muy frecuentemente | 60 | 40.00% |
| Frecuentemente | 30 | 20.00% |
| Ocasionalmente | 30 | 20.00% |
| Poco frecuente | 30 | 20.00% |
| Nada frecuente | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 39.

Distribución de respuestas al factor "Falta de articulación entre el sector empresarial y el Estado".



Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

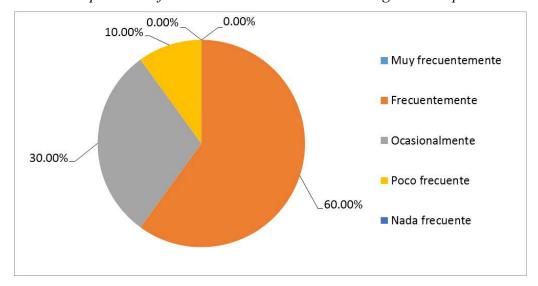
En la figura 40 puede visualizarse que un 60,00% de los encuestados expresaron que frecuentemente la ausencia de una estrategia de competitividad se presenta como factor con respecto a la problemática en la competitividad de las empresas agroexportadoras peruanas.

Tabla 42. *Respuestas al factor "La ausencia de una estrategia de competitividad".*

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------|------------|----------------|
| Muy frecuentemente | 0 | 0.00% |
| Frecuentemente | 90 | 60.00% |
| Ocasionalmente | 45 | 30.00% |
| Poco frecuente | 15 | 10.00% |
| Nada frecuente | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 40.

Distribución de respuestas al factor "La ausencia de una estrategia de competitividad".



Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

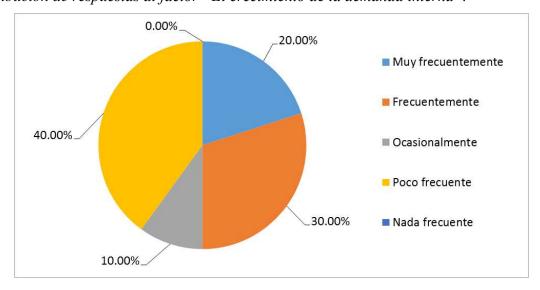
En la figura 41 puede visualizarse que un 40,00% de los encuestados expresaron que no es nada frecuente que el crecimiento de la demanda interna se presente como factor con respecto a la problemática en la competitividad de las empresas agroexportadoras peruanas.

Tabla 43. *Respuestas al factor "El crecimiento de la demanda interna".*

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------|------------|----------------|
| Muy frecuentemente | 30 | 20.00% |
| Frecuentemente | 45 | 30.00% |
| Ocasionalmente | 15 | 10.00% |
| Poco frecuente | 60 | 40.00% |
| Nada frecuente | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 41

Distribución de respuestas al factor "El crecimiento de la demanda interna".



Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

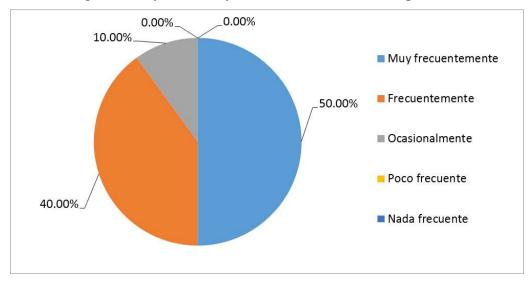
En la figura 42 puede visualizarse que un 50,00% de los encuestados expresaron que es muy frecuente que la falta de inversión en investigación e innovación se presente como factor con respecto a la problemática en la competitividad de las empresas agroexportadoras peruanas.

Tabla 44.Respuestas al factor "La falta de inversión en investigación e innovación".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------|------------|----------------|
| Muy frecuentemente | 75 | 50.00% |
| Frecuentemente | 60 | 40.00% |
| Ocasionalmente | 15 | 10.00% |
| Poco frecuente | 0 | 0.00% |
| Nada frecuente | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 42.

Distribución de respuestas al factor "La falta de inversión en investigación e innovación".



Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

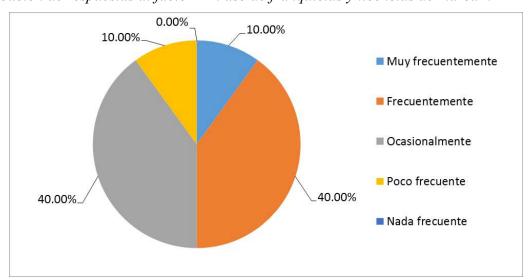
En la figura 43 puede visualizarse que dos porciones de 40,00% cada una de encuestados expresaron que frecuente y ocasionalmente respectivamente el uso de franquicias y licencias de marca se presente como factor con respecto a la problemática en la competitividad de las empresas agroexportadoras peruanas.

Tabla 45.Respuestas al factor "El uso de franquicias y licencias de marca".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------|------------|----------------|
| Muy frecuentemente | 15 | 10.00% |
| Frecuentemente | 60 | 40.00% |
| Ocasionalmente | 60 | 40.00% |
| Poco frecuente | 15 | 10.00% |
| Nada frecuente | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 43.

Distribución de respuestas al factor "El uso de franquicias y licencias de marca".



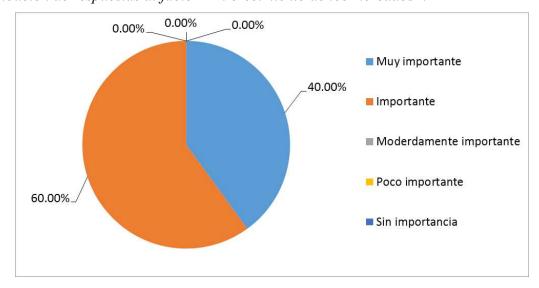
Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

En la figura 44 puede visualizarse que un 60,00% de los encuestados expresaron que es importante el crecimiento de los mercados como factor con respecto a la competitividad de las empresas agroexportadoras peruanas.

Tabla 46.Respuestas al factor "El crecimiento de los mercados".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Muy importante | 60 | 40.00% |
| Importante | 90 | 60.00% |
| Moderadamente importante | 0 | 0.00% |
| Poco importante | 0 | 0.00% |
| Sin importancia | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 44.Distribución de respuestas al factor "El crecimiento de los mercados".



Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

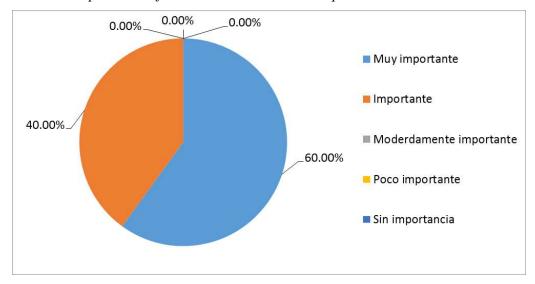
En la figura 45 puede visualizarse que un 60,00% de los encuestados expresaron que la variedad de los productos es muy importante como factor con respecto a la competitividad de las empresas agroexportadoras peruanas.

Tabla 47. *Respuestas al factor "La variedad de los productos".*

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Muy importante | 90 | 60.00% |
| Importante | 60 | 40.00% |
| Moderadamente importante | 0 | 0.00% |
| Poco importante | 0 | 0.00% |
| Sin importancia | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 45.

Distribución de respuestas al factor "La variedad de los productos".



Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

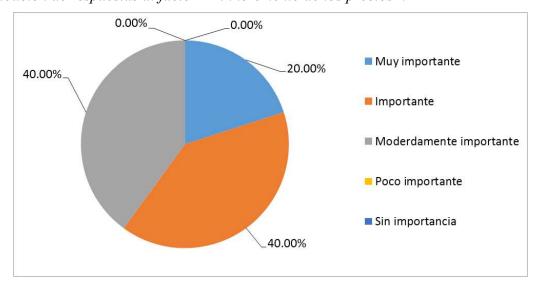
En la figura 46 puede visualizarse que dos porciones porcentuales de encuestados de 40,00% cada una expresaron que el incremento de los precios es importante y moderadamente importante respetivamente, como factor con respecto a la competitividad de las empresas agroexportadoras peruanas.

Tabla 48. *Respuestas al factor "El incremento de los precios".*

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Muy importante | 30 | 20.00% |
| Importante | 60 | 40.00% |
| Moderadamente importante | 60 | 40.00% |
| Poco importante | 0 | 0.00% |
| Sin importancia | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 46.

Distribución de respuestas al factor "El incremento de los precios".



Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

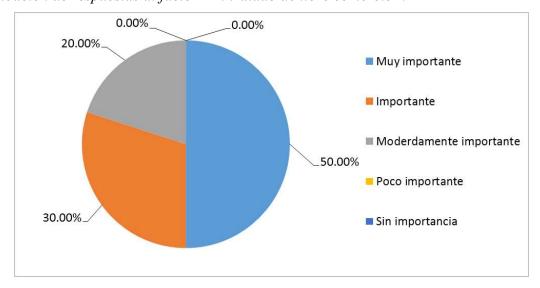
En la figura 47 puede visualizarse que un 50,00% de los encuestados expresaron que el tratado de libre comercio es muy importante como factor con respecto a la competitividad de las empresas agroexportadoras peruanas.

Tabla 49.Respuestas al factor "El tratado de libre comercio".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Muy importante | 75 | 50.00% |
| Importante | 45 | 30.00% |
| Moderadamente importante | 30 | 20.00% |
| Poco importante | 0 | 0.00% |
| Sin importancia | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 47.

Distribución de respuestas al factor "El tratado de libre comercio".



Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

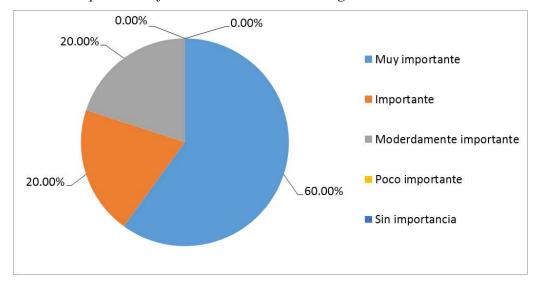
En la figura 48 puede visualizarse que las alianzas estratégicas son muy importantes como factor con respecto a la competitividad de las empresas agroexportadoras peruanas.

Tabla 50. *Respuestas al factor "Las alianzas estratégicas".*

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Muy importante | 90 | 60.00% |
| Importante | 30 | 20.00% |
| Moderadamente importante | 30 | 20.00% |
| Poco importante | 0 | 0.00% |
| Sin importancia | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 48.

Distribución de respuestas al factor "Las alianzas estratégicas".



Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

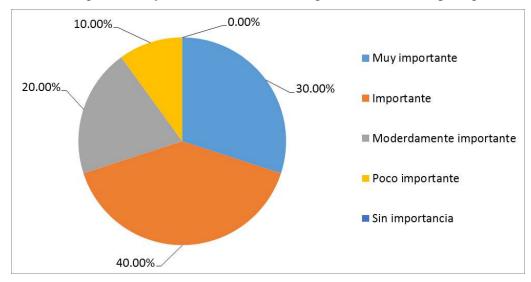
En la figura 49 puede visualizarse que un 40,00% de los encuestados expresaron que el número de empresas del sector agroexportador es importante como factor con respecto a la competitividad de las empresas agroexportadoras peruanas.

Tabla 51.Respuestas al factor "El número de empresas del sector agroexportador".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Muy importante | 45 | 30.00% |
| Importante | 60 | 40.00% |
| Moderadamente importante | 30 | 20.00% |
| Poco importante | 15 | 10.00% |
| Sin importancia | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 49.

Distribución de respuestas al factor "El número de empresas del sector agroexportador".



Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

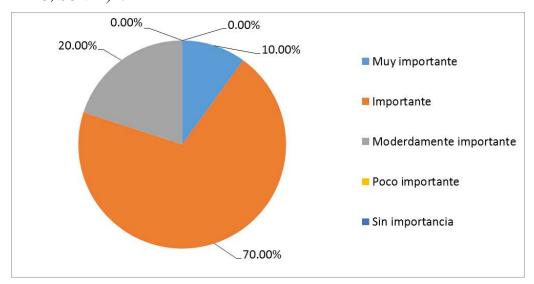
En la figura 50 puede visualizarse que un 70,00% de los encuestados expresaron que el apoyo de instituciones públicas (MINCETUR, PROMPERU, SUNAT) es importante como factor con respecto a la competitividad de las empresas agroexportadoras peruanas.

Tabla 52.Respuestas al factor "El apoyo de instituciones públicas (MINCETUR, PROMPERU, SUNAT)".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Muy importante | 15 | 10.00% |
| Importante | 105 | 70.00% |
| Moderadamente importante | 30 | 20.00% |
| Poco importante | 0 | 0.00% |
| Sin importancia | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 50.

Distribución de respuestas al factor "El apoyo de instituciones públicas (MINCETUR, PROMPERU, SUNAT)".



Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

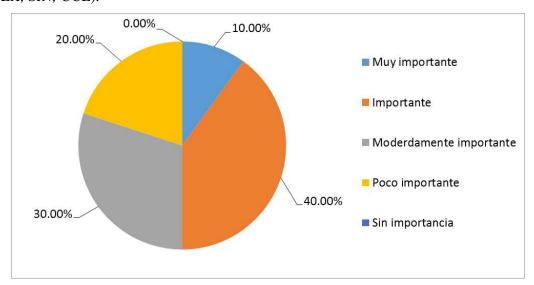
En la figura 51 puede visualizarse que un 40,00% de los encuestados expresaron que el soporte de instituciones privadas (ADEX, AGAP, COMEX, SIN, CCL) es importante como factor con respecto a la competitividad de las empresas agroexportadoras peruanas.

Tabla 53.Respuestas al factor "El soporte de instituciones privadas (ADEX, AGAP, COMEX, SIN, CCL)".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Muy importante | 15 | 10.00% |
| Importante | 60 | 40.00% |
| Moderadamente importante | 45 | 30.00% |
| Poco importante | 30 | 20.00% |
| Sin importancia | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 51.

Distribución de respuestas al factor "El soporte de instituciones privadas (ADEX, AGAP, COMEX, SIN, CCL).



Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

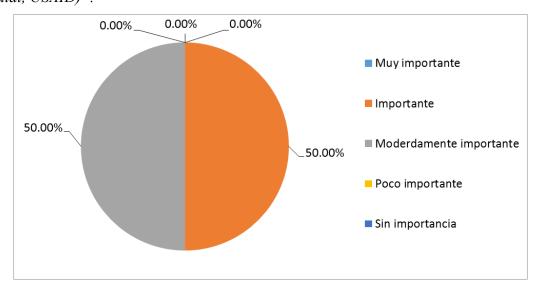
En la figura 52 puede visualizarse que dos porciones porcentuales de encuestados de 50,00% cada una expresaron que las fuentes de cooperación internacional (BID, Banco Mundial, USAID) es importante y moderadamente importante respectivamente como factor con respecto a la competitividad de las empresas agroexportadoras peruanas.

Tabla 54.Respuestas al factor "Las fuentes de cooperación internacional (BID, Banco Mundial, USAID)".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Muy importante | 0 | 0.00% |
| Importante | 75 | 50.00% |
| Moderadamente importante | 75 | 50.00% |
| Poco importante | 0 | 0.00% |
| Sin importancia | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 52.

Distribución de respuestas al factor "Las fuentes de cooperación internacional (BID, Banco Mundial, USAID)".



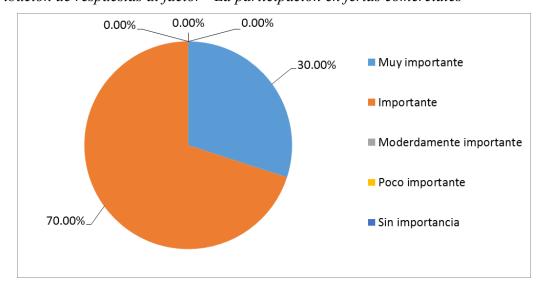
Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

En la figura 53 puede visualizarse que un 70,00% de los encuestados expresaron que la participación en ferias comerciales es importante como factor con respecto a la competitividad de las empresas agroexportadoras peruanas.

Tabla 55.Respuestas al factor "La participación en ferias comerciales".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Muy importante | 45 | 30.00% |
| Importante | 105 | 70.00% |
| Moderadamente importante | 0 | 0.00% |
| Poco importante | 0 | 0.00% |
| Sin importancia | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 53.Distribución de respuestas al factor "La participación en ferias comerciales"



Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

A continuación, se muestra un conjunto de recomendaciones suministradas por los encuestados para mejorar la competitividad de las empresas agroexportadoras en el Perú:

Falta actualizar el Plan Estratégico Agroexportador a nivel país; Creación de protocolos fitosanitarios para abrir nuevos mercados; Tecnificación y capacitación; Asistencia técnica en costeo, investigación de mercado y logística, así como financiamiento adecuado al sector para mejorar infraestructura y tecnología; Establecer estrategias claras y sustentadas que denoten seguridad para el crecimiento del mercado y confianza en los clientes; Invertir en investigación

e innovación; conocimientos de todas las herramientas de apoyo para la agroexportación tanto a nivel público como privado. Innovación, valor agregado y diversificar oferta exportable. Ubicar espacios productivos para ampliar oferta y generar alianzas con cadenas internacionales de alimentos y bebidas.

En relación a las estrategias de competitividad, se tiene que de acuerdo a las opiniones de la mayoría de los encuestados, tanto la estacionalidad como la diversidad climática representan ambos las principales ventajas competitivas del Perú en relación al sector agroexportador, la oferta exportable representa la principal ventaja competitiva, fortalecer la oferta exportable representa el principal objetivo, y las limitaciones que pueden presentarse para acceder al financiamiento representan la principal dificultad que enfrenta una empresa agroexportadora en el Perú para alcanzar la competitividad de los mercados.

Por otro lado, la mayoría de los encuestados a partir de sus opiniones, con respecto a la problemática en la competitividad de las empresas agroexportadoras peruanas, validan con altos grados de frecuencia la incidencia de los siguientes factores: las cadenas de valor con escasa capacidad de generar empleo, la falta de valor agregado de los productos, los reducidos volúmenes de exportación, la falta de articulación entre el sector empresarial y el Estado, la ausencia de una estrategia de competitividad, la falta de inversión en investigación e innovación.

En cambio, la mayoría de los encuestados validan con bajos grados de frecuencia los siguientes factores: la oferta exportable es poco diversificada, la complejidad del marco legal, los reducidos volúmenes de exportación y, el crecimiento de la demanda interna. Mientras que el factor que corresponde al uso de franquicias y licencias de marca es validado por los encuestados con grados altos y bajos de frecuencia por igual.

Finalmente, con respecto a la competitividad de las empresas agroexportadoras, de acuerdo a las opiniones de los encuestados, estos validan con altos grados de importancia los siguientes factores: el crecimiento de los mercados, la variedad de los productos, el tratado de libre comercio, las alianzas estratégicas, el número de empresas del sector agroexportador, el apoyo de instituciones públicas (MINCETUR, PROMPERU, SUNAT), el soporte de instituciones privadas (ADEX, AGAP, COMEX, SIN, CCL), las fuentes de cooperación internacional (BID, Banco Mundial, USAID), y la participación en ferias comerciales. Mientras que el factor que

corresponde al incremento de los precios es validado por los encuestados con grados altos y moderados de importancia por igual.

Varios de estos resultados coinciden con lo investigado por Chávez y Córdova (2017), específicamente en lo que respecta al tratado de libre comercio, quienes afirman que la importancia de contar con un Tratado de Libre Comercio con Singapur radica en que éste es un referente para todos los países del Asia en materia de negociaciones comerciales. En este sentido, el Perú avanza en la consolidación de una imagen positiva en el Este asiático, logro que contribuye sustancialmente con el objetivo de convertirse en el líder del Pacífico Sur y "centro de negocios" en América del Sur.

A continuación, se muestran las recomendaciones que comunicaron los encuestados para mejorar la competitividad de las empresas agroexportadoras en Perú:

Falta actualizar el Plan Estratégico Agroexportador a nivel país; Creación de protocolos fitosanitarios para abrir nuevos mercados; Tecnificación y capacitación; Asistencia técnica en costeo, investigación de mercado y logística, así como financiamiento adecuado al sector para mejorar infraestructura y tecnología; Establecer estrategias claras y sustentadas que denoten seguridad para el crecimiento del mercado y confianza en los clientes; Invertir en investigación e innovación; conocimientos de todas las herramientas de apoyo para la agroexportación tanto a nivel público como privado; Innovación, valor agregado y diversificar oferta exportable. Ubicar espacios productivos para ampliar oferta y generar alianzas con cadenas internacionales de alimentos y bebidas

4.2.4 Estrategias de Sostenibilidad

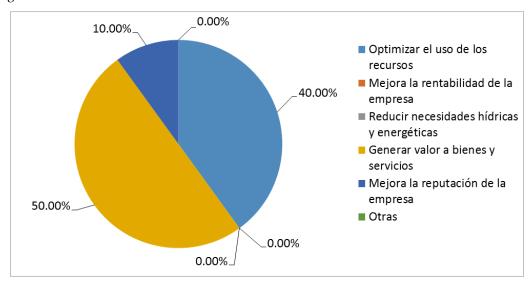
Finalmente, en relación con la implementación de las estrategias de sostenibilidad, se tiene que en la figura 54 puede visualizarse que un 50,00% de los encuestados expresaron que generar valor a bienes y servicios representa la principal ventaja de una empresa agroexportadora que implementa estrategias de sostenibilidad.

Tabla 56.Principales ventajas al implementar estrategias de sostenibilidad.

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--|------------|----------------|
| Optimizar el uso de los recursos | 60 | 40.00% |
| Mejora la rentabilidad de la empresa | 0 | 0.00% |
| Reducir necesidades hídricas y energéticas | 0 | 0.00% |
| Generar valor a bienes y servicios | 75 | 50.00% |
| Mejora la reputación de la empresa | 15 | 10.00% |
| Otras | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 54.

Distribución de la principal ventaja de una empresa agroexportadora que implementa estrategias de sostenibilidad.



Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

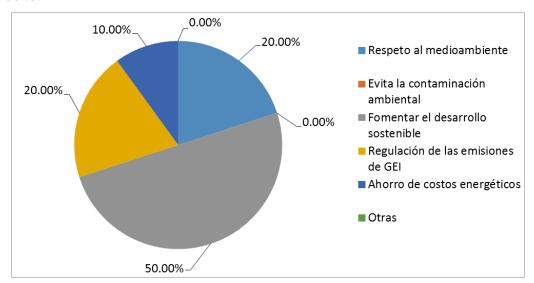
En la figura 55 puede visualizarse que un 50,00% de los encuestados expresaron que fomentar el desarrollo sostenible representa la principal ventaja de las empresas agroexportadoras que calculan su huella de carbono.

Tabla 57.Principales ventajas de empresas que calculan su huella de carbono.

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|------------------------------------|------------|----------------|
| Respeto al medioambiente | 30 | 20.00% |
| Evita la contaminación ambiental | 0 | 0.00% |
| Fomentar el desarrollo sostenible | 75 | 50.00% |
| Regulación de las emisiones de GEI | 30 | 20.00% |
| Ahorro de costos energéticos | 15 | 10.00% |
| Otras | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 55.

Distribución de la principal ventaja de las empresas agroexportadoras que calculan su huella de carbono.



Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

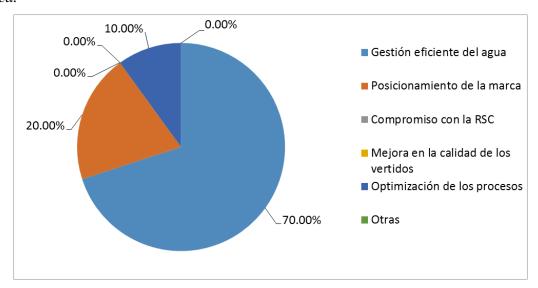
En la figura 56 puede visualizarse que un 70,00% de los encuestados expresaron que la gestión eficiente del agua representa la principal ventaja de las empresas agroexportadoras que calculan su huella hídrica.

Tabla 58.Principales ventajas de las empresas que calculan su huella hídrica.

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------------------|------------|----------------|
| Gestión eficiente del agua | 105 | 70.00% |
| Posicionamiento de la marca | 30 | 20.00% |
| Compromiso con la RSC | 0 | 0.00% |
| Mejora en la calidad de los vertidos | 0 | 0.00% |
| Optimización de los procesos | 15 | 10.00% |
| Otras | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 56.

Distribución de la principal ventaja de las empresas agroexportadoras que calculan su huella hídrica.



Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

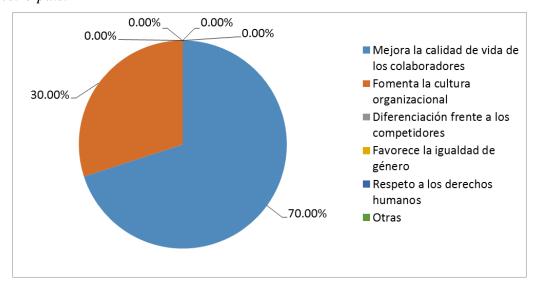
En la figura 57 puede visualizarse que un 70,00% de los encuestados expresaron que una mejora en la calidad de vida de los colaboradores representa el principal beneficio de la equidad social en las empresas agroexportadoras del Perú.

Tabla 59.Principales beneficios de la equidad social.

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--|------------|----------------|
| Mejora la calidad de vida de los colaboradores | 105 | 70.00% |
| Fomenta la cultura organizacional | 45 | 30.00% |
| Diferenciación frente a los competidores | 0 | 0.00% |
| Favorece la igualdad de género | 0 | 0.00% |
| Respeto a los derechos humanos | 0 | 0.00% |
| Otras | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 57.

Distribución del principal beneficio de la equidad social en las empresas agroexportadoras de nuestro país.



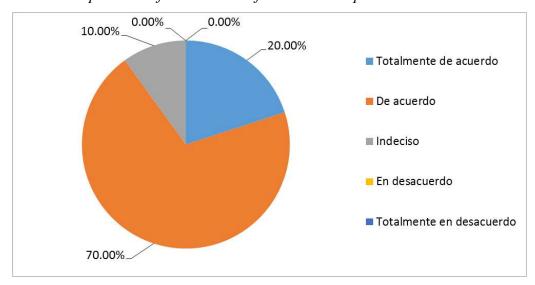
Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

En la figura 58 puede visualizarse que un 70,00% de los encuestados opinaron estar de acuerdo con la diversificación de los productos como factor con respecto a la sostenibilidad.

Tabla 60.Respuestas al factor "Diversificación de los productos".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Totalmente de acuerdo | 30 | 20.00% |
| De acuerdo | 105 | 70.00% |
| Indeciso | 15 | 10.00% |
| En desacuerdo | 0 | 0.00% |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 58.Distribución de respuestas al factor "Diversificación de los productos"



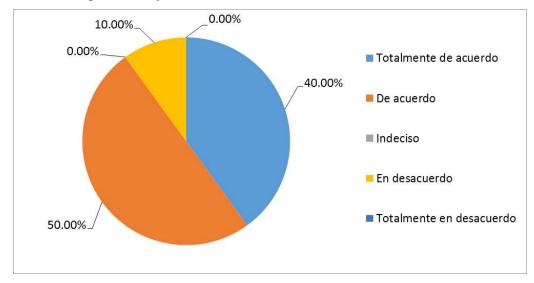
Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

En la figura 59 puede visualizarse que un 50,00% de los encuestados opinaron estar de acuerdo con fomentar la innovación como factor con respecto a la sostenibilidad.

Tabla 61.Respuestas al factor "Fomentar la innovación".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Totalmente de acuerdo | 60 | 40.00% |
| De acuerdo | 75 | 50.00% |
| Indeciso | 0 | 0.00% |
| En desacuerdo | 15 | 10.00% |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 59.Distribución de respuestas al factor "Fomentar la innovación".



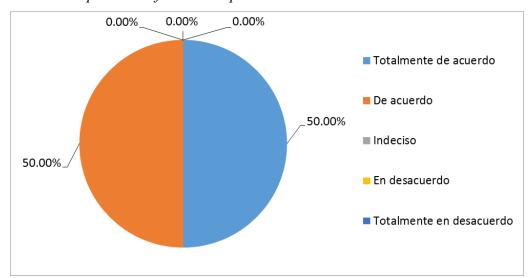
Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

En la figura 60 puede visualizarse que dos porciones de encuestados de 50,00% cada una opinaron estar totalmente de acuerdo y de acuerdo respectivamente con el respeto a las normativas medioambientales como factor con respecto a la sostenibilidad.

Tabla 62.Respuestas al factor "Respeto a las normativas medioambientales".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Totalmente de acuerdo | 75 | 50.00% |
| De acuerdo | 75 | 50.00% |
| Indeciso | 0 | 0.00% |
| En desacuerdo | 0 | 0.00% |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 60.Distribución de respuestas al factor "Respeto a las normativas medioambientales".



Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

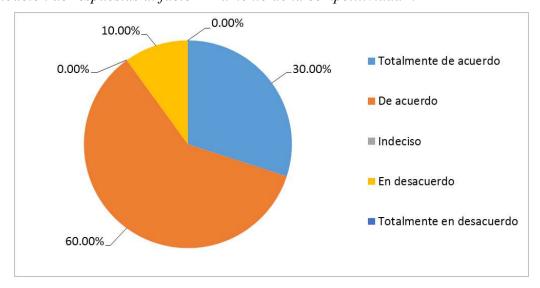
En la figura 61 puede visualizarse que un 60,00% de los encuestados opinaron estar de acuerdo con el aumento de la competitividad como factor con respecto a la sostenibilidad.

Tabla 63.Respuestas al factor "Aumento de la competitividad".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Totalmente de acuerdo | 45 | 30.00% |
| De acuerdo | 90 | 60.00% |
| Indeciso | 0 | 0.00% |
| En desacuerdo | 15 | 10.00% |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 61.

Distribución de respuestas al factor "Aumento de la competitividad".



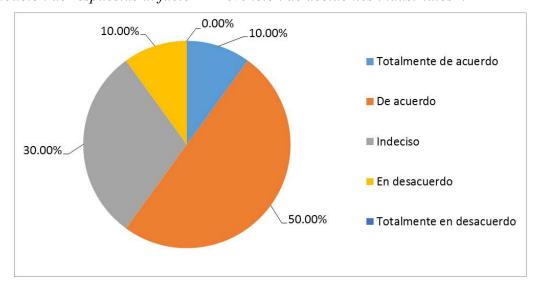
Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

En la figura 62 puede visualizarse que un 50,00% de los encuestados opinaron estar de acuerdo con la prevención de accidentes industriales como factor con respecto a la sostenibilidad.

Tabla 64.Respuestas al factor "Prevención de accidentes industriales".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Totalmente de acuerdo | 15 | 10.00% |
| De acuerdo | 75 | 50.00% |
| Indeciso | 45 | 30.00% |
| En desacuerdo | 15 | 10.00% |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 62.Distribución de respuestas al factor "Prevención de accidentes industriales".



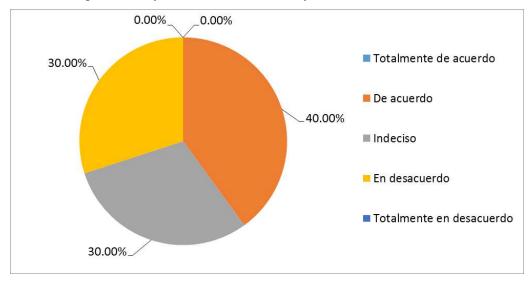
Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

En la figura 63 puede visualizarse que dos porciones de encuestados de 30,00% cada una expresaron estar indecisos y en desacuerdo respectivamente con las exoneraciones fiscales como factor con respecto a la sostenibilidad.

Tabla 65.Respuestas al factor "Exoneraciones fiscales".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Totalmente de acuerdo | 0 | 0.00% |
| De acuerdo | 60 | 40.00% |
| Indeciso | 45 | 30.00% |
| En desacuerdo | 45 | 30.00% |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 63.Distribución de respuestas al factor "Exoneraciones fiscales".



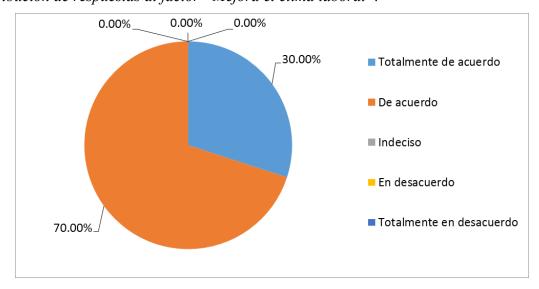
Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

En la figura 64 puede visualizarse que un 70,00% de los encuestados opinaron estar de acuerdo con la mejora del clima laboral como factor con respecto a la sostenibilidad.

Tabla 66.Respuestas al factor "Mejora el clima laboral".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Totalmente de acuerdo | 45 | 30.00% |
| De acuerdo | 105 | 70.00% |
| Indeciso | 0 | 0.00% |
| En desacuerdo | 0 | 0.00% |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 64.Distribución de respuestas al factor "Mejora el clima laboral".



Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

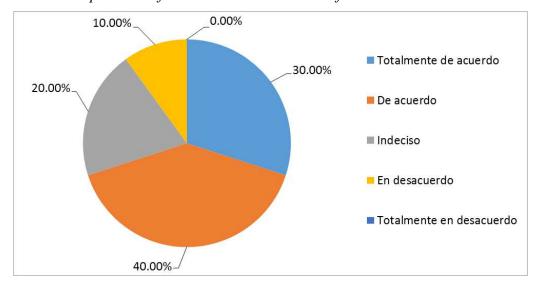
En la figura 65 puede visualizarse que un 40,00% de los encuestados opinaron estar de acuerdo con el acceso a mercados financieros como factor con respecto a la sostenibilidad.

Tabla 67.Respuestas al factor "Acceso a mercados financieros".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Totalmente de acuerdo | 45 | 30.00% |
| De acuerdo | 60 | 40.00% |
| Indeciso | 30 | 20.00% |
| En desacuerdo | 15 | 10.00% |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 65.

Distribución de respuestas al factor "Acceso a mercados financieros".



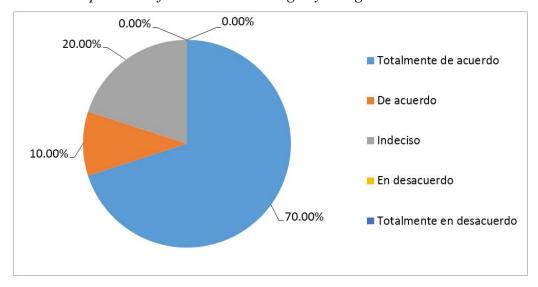
Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

En la figura 66 puede visualizarse que un 70,00% de los encuestados opinaron estar totalmente de acuerdo con el ahorro de agua y energía como factor con respecto a la sostenibilidad.

Tabla 68.Respuestas al factor "Ahorro de agua y energía".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Totalmente de acuerdo | 105 | 70.00% |
| De acuerdo | 15 | 10.00% |
| Indeciso | 30 | 20.00% |
| En desacuerdo | 0 | 0.00% |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 66.Distribución de respuestas al factor "Ahorro de agua y energía".



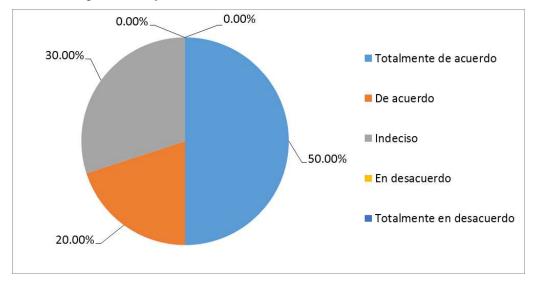
Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

En la figura 67 puede visualizarse que un 50,00% de los encuestados opinaron estar totalmente de acuerdo con atraer nuevos inversores como factor con respecto a la sostenibilidad.

Tabla 69.Respuestas al factor "Atrae nuevos clientes".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Totalmente de acuerdo | 75 | 50.00% |
| De acuerdo | 30 | 20.00% |
| Indeciso | 45 | 30.00% |
| En desacuerdo | 0 | 0.00% |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 67.Distribución de respuestas al factor "Atrae nuevos inversores".



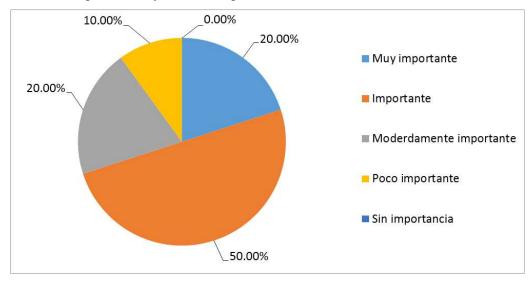
Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

En l figura 68 puede visualizarse que un 50,00% de los encuestados opinaron que es importante la acción de grupo de interés con respecto a la sostenibilidad.

Tabla 70.Respuestas al factor "Grupo de interés".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Muy importante | 30 | 20.00% |
| Importante | 75 | 50.00% |
| Moderadamente importante | 30 | 20.00% |
| Poco importante | 15 | 10.00% |
| Sin importancia | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 68.Distribución de respuestas al factor "Grupo de interés".



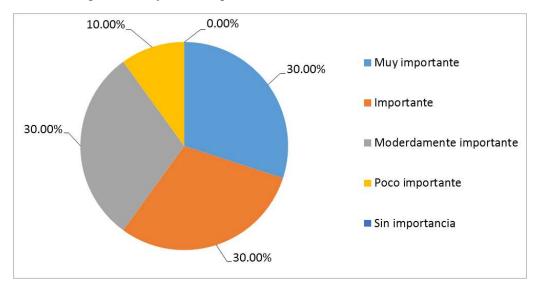
Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

En la figura 69 puede visualizarse que tres porciones de encuestados de 30,00% cada una opinaron que es muy importante, importante y moderadamente importante respectivamente la acción de optimizar la cadena de suministros como factor con respecto a la sostenibilidad.

Tabla 71.Respuestas al factor "Optimiza la cadena de suministros".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Muy importante | 45 | 30.00% |
| Importante | 45 | 30.00% |
| Moderadamente importante | 45 | 30.00% |
| Poco importante | 15 | 10.00% |
| Sin importancia | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 69.Distribución de respuestas al factor "Optimiza la cadena de suministros".



Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

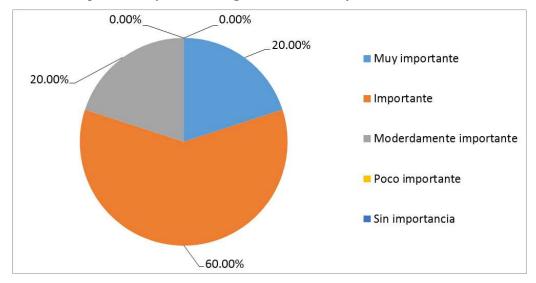
En la figura 70 puede visualizarse que un 60,00% de los encuestados opinaron que es importante la acción de programa de reciclaje como factor con respecto a la sostenibilidad.

Tabla 72.Respuestas al factor "Programas de reciclaje".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Muy importante | 30 | 20.00% |
| Importante | 90 | 60.00% |
| Moderadamente importante | 30 | 20.00% |
| Poco importante | 0 | 0.00% |
| Sin importancia | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 70.

Distribución de respuestas al factor "Programas de reciclaje".



Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

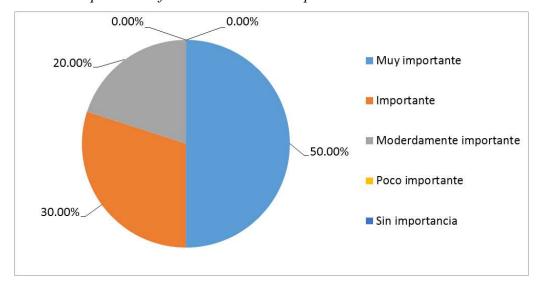
En la figura 71 puede visualizarse que un 50,00% de los encuestados opinaron que es muy importante la acción del desarrollo de políticas de RSE como factor con respecto a la sostenibilidad.

Tabla 73. *Respuestas al factor "Desarrollo de políticas de RSE".*

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Muy importante | 75 | 50.00% |
| Importante | 45 | 30.00% |
| Moderadamente importante | 30 | 20.00% |
| Poco importante | 0 | 0.00% |
| Sin importancia | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 71

Distribución de respuestas al factor "Desarrollo de políticas de RSE".



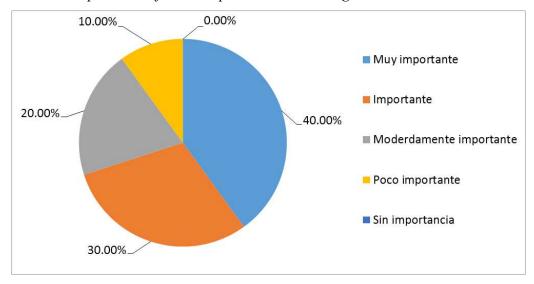
Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

En la figura 72 puede visualizarse que un 40,00% de los encuestados opinaron que es muy importante la acción de oportunidades de negocio como factor con respecto a la sostenibilidad.

Tabla 74. *Respuestas al factor "Oportunidades de negocio".*

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Muy importante | 60 | 40.00% |
| Importante | 45 | 30.00% |
| Moderadamente importante | 30 | 20.00% |
| Poco importante | 15 | 10.00% |
| Sin importancia | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 72.Distribución de respuestas al factor "Oportunidades de negocio".



Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

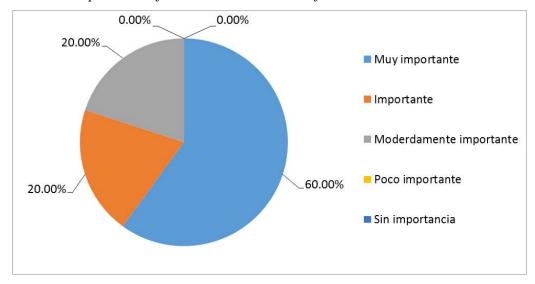
En la figura 73 puede visualizarse que un 60,00% de los encuestados opinaron que es muy importante la acción de medidas de ecoeficiencia como factor con respecto a la sostenibilidad.

Tabla 75. *Respuestas al factor "Medidas de ecoeficiencia".*

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Muy importante | 90 | 60.00% |
| Importante | 30 | 20.00% |
| Moderadamente importante | 30 | 20.00% |
| Poco importante | 0 | 0.00% |
| Sin importancia | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 73

Distribución de respuestas al factor "Medidas de ecoeficiencia".



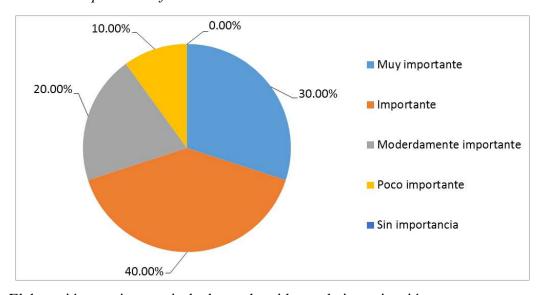
Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

En la figura 74 puede visualizarse que un 40,00% de los encuestados opinaron que es muy importante la acción de posicionamiento en el mercado como factor con respecto a la sostenibilidad.

Tabla 76.Respuestas al factor "Posicionamiento en el mercado".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Muy importante | 45 | 30.00% |
| Importante | 60 | 40.00% |
| Moderadamente importante | 30 | 20.00% |
| Poco importante | 15 | 10.00% |
| Sin importancia | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 74.Distribución de respuestas al factor "Posicionamiento en el mercado".



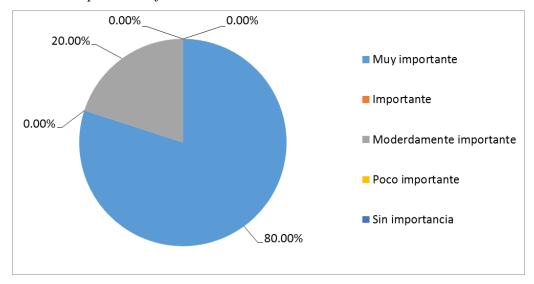
Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

En la figura 75 puede visualizarse que un 80,00% de los encuestados opinaron que es muy importante la acción de protección del medio ambiente como factor con respecto a la sostenibilidad.

Tabla 77.Respuestas al factor "Protección del medioambiente".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Muy importante | 120 | 80.00% |
| Importante | 0 | 0.00% |
| Moderadamente importante | 30 | 20.00% |
| Poco importante | 0 | 0.00% |
| Sin importancia | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 75.Distribución de respuestas al factor "Protección del medioambiente".



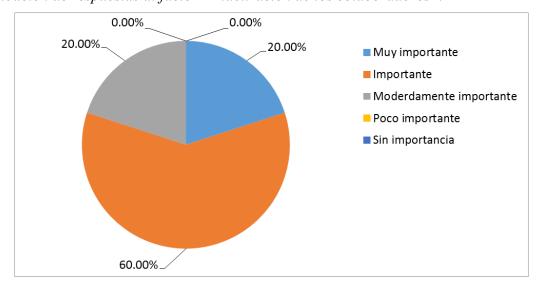
Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

En la figura 76 puede visualizarse que un 60,00% de los encuestados opinaron que es importante la acción de fidelización de los colaboradores como factor con respecto a la sostenibilidad.

Tabla 78.Respuestas al factor "Fidelización de los colaboradores".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Muy importante | 30 | 20.00% |
| Importante | 90 | 60.00% |
| Moderadamente importante | 30 | 20.00% |
| Poco importante | 0 | 0.00% |
| Sin importancia | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 76.Distribución de respuestas al factor "Fidelización de los colaboradores".



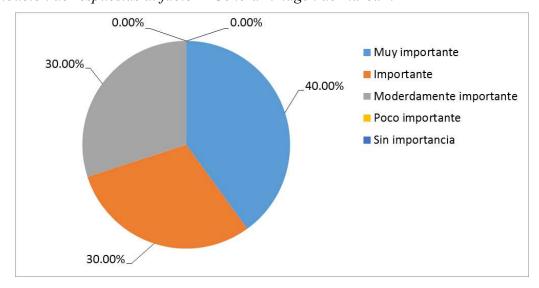
Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

En la figura 77 puede visualizarse que un 40,00% de los encuestados opinaron que es muy importante la acción de generar imagen de marca como factor con respecto a la sostenibilidad.

Tabla 79.Respuestas al factor "Generar imagen de marca".

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje (%) |
|--------------------------|------------|----------------|
| Muy importante | 60 | 40.00% |
| Importante | 45 | 30.00% |
| Moderadamente importante | 45 | 30.00% |
| Poco importante | 0 | 0.00% |
| Sin importancia | 0 | 0.00% |
| Total | 150 | 100.00% |

Figura 77.Distribución de respuestas al factor "Generar imagen de marca".



Nota. Elaboración propia a partir de datos obtenidos en la investigación.

A continuación, se muestra un conjunto de recomendaciones que suministraron los encuestados para mejorar las estrategias de sostenibilidad aplicadas por las empresas agroexportadoras en nuestro país.

En relación a las estrategias de sostenibilidad, se tiene que de acuerdo a las opiniones de la mayoría de los encuestados, generar valor a bienes y servicios representa la principal ventaja de una empresa agroexportadora que implementa estrategias de sostenibilidad, fomentar el desarrollo sostenible representa la principal ventaja de las empresas agroexportadoras que

calculan su huella de carbono, la gestión eficiente del agua representa la principal ventaja de las empresas agroexportadoras que calculan su huella hídrica, una mejora en la calidad de vida de los colaboradores, representa el principal beneficio de la equidad social en las empresas agroexportadoras del Perú.

Por otro lado, la mayoría de los encuestados a partir de sus opiniones, validan con altos grados de acuerdo los beneficios de las siguientes actividades: la diversificación de los productos, fomentar la innovación, las normativas medioambientales, el aumento de la competitividad, la prevención de accidentes industriales, la mejora del clima laboral, el acceso a mercados financieros, el ahorro de agua y energía y atraer nuevos inversores. En cambio, las exoneraciones fiscales fueron consideradas por los encuestados bajo opiniones de indecisión y desacuerdo.

Finalmente, con respecto a la sostenibilidad, de acuerdo con las opiniones de los encuestados, estos validaron con altos grados de importancia las siguientes acciones: grupo de interés, optimizar la cadena de suministros, programa de reciclaje, el desarrollo de políticas de RSE, las oportunidades de negocio, las medidas de ecoeficiencia, el posicionamiento en el mercado, la protección del medio ambiente, la fidelización de los colaboradores y generar imagen de marca. Cabe destacar que la acción referida a optimizar la cadena de suministros fue validada por cierta mayoría de los encuestados como moderadamente importante.

Estos resultados obtenidos acerca de las estrategias de sostenibilidad permiten deducir un planteamiento de sostenibilidad desarrollado por el Perú, lo cual concuerda con lo investigado por Arenas y Loayza (2018), quienes infieren que en el sector agroexportador del Perú se ha formulado recientemente un enfoque competitivo a fin de generar instrumentos que brinden soporte al sector empresarial, y que de esta manera, se fortalezcan las capacidades institucionales, logrando así una sostenibilidad del sector mencionado en el largo plazo, teniendo como fin primordial la internacionalización de la empresa peruana.

A continuación, se muestran las recomendaciones que comunicaron los encuestados para mejorar la sostenibilidad de las empresas agroexportadoras en Perú:

Colaboradores, sus familias, comunidad entorno; Deberían obtener certificaciones; La obligatoriedad de planes de vertimiento de desechos, uso de pesticidas, uso del agua, del suelo;

Las estrategias de sostenibilidad deben impactar los sectores financieros para generar mayores y mejores productos financieros que sean atractivos para las empresas; Deben poder ser medibles y accesibles. El personal debe ser parte de este compromiso generando una cultural de compromiso y responsabilidad, que no simplemente quede en un papel; Llevar a cabo correctos estudios de impacto ambiental, así como proyectos de mitigación de impactos reales; Estrategias que se usan para penetrar mercados importantes que trabajan bajo esta normativa; Racionalizar uso de agua en productores de pequeña escala; Fortalecer implementar y/o mejorar todo procedimiento medioambiental y socialmente amigable.

En este orden de ideas, es evidente que un correcto desarrollo e implantación de estrategias comerciales de asociatividad, competitividad y sostenibilidad impactan positivamente el comportamiento de las agroexportaciones peruanas, y esto puede soportarse según lo planteado por Vásquez (2015), cuyos resultados de investigaciones describen la evolución que ha experimentado la exportación del sector agroindustrial de Perú, que posteriormente servirá como información para analizar la posición competitiva del sector a lo largo de la economía peruana.

Afirmando ampliamente que el valor de las exportaciones de productos agrícolas de Perú, en valores corrientes, aumentó gracias a la aplicación de estrategias comerciales de 0.27 millones de dólares americanos en el año 1990 a 5.24 millones de dólares americanos en el año 2017, de acuerdo con registros oficiales. Asimismo, en los primeros 10 años las exportaciones tradicionales y no tradicionales casi tenían la misma participación en el mercado internacional; ya desde finales de los años noventa, las agroexportaciones no tradicionales han venido sacando ventaja a las tradicionales.

En el año 2017, se estimó que más del 85% de las agroexportaciones corresponderían a las no tradicionales, evidenciándose el cumplimiento de esta afirmación. En base a lo descrito anteriormente, es importante resaltar que las exportaciones tradicionales corresponden a productos como el azúcar, algodón y café; mientras que las exportaciones no tradicionales hacen referencia a la comercialización internacional de productos como páprika, mango, uva, pimientos, alcachofa, cebolla, tara, entre otros. Logrando crear ventajas competitivas, gracias a la mezcla de productividad, estacionalidad y costos operacionales; y así un crecimiento considerable del sector agroexportador peruano.

4.3 Análisis de datos cualitativos

4.3.1 Enfoque de la entrevista

En cuanto a la entrevista realizada a un grupo de especialistas del sector agroexportador peruano, sobre la influencia que tienen las estrategias comerciales en las agroexportaciones peruanas, al mismo tiempo que se pretendió validar los factores críticos de éxito de acuerdo al nivel de aplicación de estrategias en el sector agroexportador, se lograron obtener los juicios de un grupo de expertos conformado por 34 expertos del sector agroexportador peruano, distribuidos de la siguiente manera: empresarios del sector privado, empresarios del sector público, profesionales del sector privado, profesionales del sector público, trabajadores del sector público y trabajadores del sector privado. Evidenciándose que un 50% de los entrevistados pertenecía a instituciones del sector público y el otro 50%, al sector privado.

En este sentido, durante la entrevista realizada se registraron las percepciones de los sujetos mencionados anteriormente sobre las ventajas y desventajas que producen las estrategias comerciales de asociatividad a las pequeñas y medianas empresas agroexportadoras en el Perú, el rol que juegan los gremios agroexportadores en el desarrollo del sector agroexportador en Perú, los principales problemas que enfrentan las cadenas productivas del Perú, las principales estrategias y/o actividades que han permitido el fortalecimiento de la competitividad de las empresas agroexportadoras en el Perú, la principal fortaleza de las empresas agroexportadoras peruanas en el contexto actual, las debilidades que se pueden identificar en las empresas agroexportadoras peruanas, las principales amenazas que vienen afectando a las empresas agroexportadoras peruanas, las principales oportunidades que poseen las empresas en el sector agroexportador, los beneficios y perjuicios que las estrategias que busquen implementar acciones de sostenibilidad comerciales aportan a las empresas agroexportadoras en el Perú, las acciones de sostenibilidad que influyen en el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras, algunas acciones de sostenibilidad que destacar en lo referente a la equidad social de las empresas agroexportadoras, alguna iniciativa que destacar en lo referente a la protección ambiental de las empresas agroexportadoras, y una reflexión final sobre el rol que desempeñan las estrategias comerciales mencionadas en el desarrollo de las agroexportaciones en el Perú.

En relación al análisis de las respuestas obtenidas de las entrevistas, se procedió con un proceso de codificación por categoría a través del software ATLAS.ti, para realizar el análisis de datos cualitativos correspondiente, lo cual aplica al tema abordado en el presente trabajo de investigación; y a su vez, el cual requiere de un análisis sobre las percepciones recolectadas, a través de la técnica de entrevista, provenientes de los juicios aportados por los expertos mencionados del sector agroexportador peruano.

En tal sentido, como categorías seleccionadas para realizar el presente análisis de datos, pueden mencionarse las siguientes: Ventajas de la asociatividad, Desventajas de la asociatividad, Aportes de los gremios agroexportadores, Problemas que enfrentan las cadenas productivas, Estrategias de competitividad, Fortaleza de las empresas agroexportadoras frente a la competitividad, Debilidades de las empresas agroexportadoras frente a la competitividad, Amenazas que afectan a las empresas agroexportadoras por la competitividad, Oportunidades de las empresas en el sector agroexportador peruano frente a la competitividad, Beneficios de la implementación de acciones de sostenibilidad en Perú, Influencia de la sostenibilidad sobre el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras, Acciones de sostenibilidad, Iniciativas para proteger el ambiente, Reflexiones finales sobre estrategias para el desarrollo de las agroexportaciones y, Rol que desempeñan las estrategias comerciales.

4.3.2 Estructura de la entrevista

Durante la revisión de las respuestas brindadas durante las entrevistas por los expertos que conocen el funcionamiento del sector agroexportador peruano, en este caso algunos empresarios, profesionales y trabajadores del sector agroexportador tanto privado como público, se pudieron identificar como categorías relevantes las ventajas y desventajas que pueden presentarse frente a las estrategias de asociatividad. Asimismo, se tomó en consideración el aporte de los gremios agroexportadores, junto a los diversos problemas que pueden enfrentar las cadenas productivas por falta de asociatividad.

En cuanto a las estrategias de competitividad, se estudió la fortaleza de las empresas agroexportadoras frente a la competitividad, así como las debilidades de estas en este aspecto. También se evaluaron las amenazas que afectan a las empresas agroexportadoras de cara a un ambiente comercial competitivo, incluyendo todas aquellas oportunidades a las que pueden acceder las empresas del sector agroexportador peruano.

Finalmente, la estructura de la entrevista semiestructurada culmina con una evaluación de las estrategias de sostenibilidad, con el fin de registrar las percepciones de los entrevistados con respecto a la influencia de la sostenibilidad sobre el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras, así como todas aquellas iniciativas que pueden desarrollarse para proteger el ambiente, junto a ciertas reflexiones finales expresadas por los entrevistados basadas en estrategias que fomentes el desarrollo de las agroexportaciones peruanas y los beneficios que pueden obtenerse de las estrategias de sostenibilidad.

4.3.3 Análisis de juicios de los empresarios del sector agroexportador privado

A partir de las percepciones que fueron expresadas por los empresarios entrevistados del sector agroexportador privado, pudo conocerse sobre las acciones de sostenibilidad, el uso de tecnología moderna cuyo impacto ambiental sea menor contratación de mayor personal, disminuyendo los niveles de desempleos y ofreciendo grandes oportunidades de crecimiento social a las comunidades, crecimiento social y educativo.

En cuanto a las amenazas que afectan a las empresas agroexportadoras por la competitividad, resaltaron los cambios climáticos, un clima variante que puede generar pérdidas millonarias para las empresas y retrasos en los envíos de la mercancía, al igual que plagas no controladas en las cosechas y enfermedades que ocasionen cambios en el ritmo de vida de los habitantes. A su vez, la incorporación al mercado de nuevos países exportadores de productos vegetales.

Con relación a los aportes de los gremios agroexportadores, pudo conocerse que gran parte de los ingresos que recibe el sector agroexportador peruano proviene de las exportaciones agrícolas, las cuales han permitido la entrada de ingresos importantes al país, así como también, la incorporación de nuevos empleos, mejorando la tasa de desempleo en el país.

Por otro lado, en lo que respecta a los beneficios de la implementación de acciones de sostenibilidad en Perú, se evidenció un especial énfasis en hacer uso consiente de los recursos

naturales, lo cual es una ideología con la que se ha venido trabajando actualmente y que ha favorecido el manejo de la materia prima; en este sentido es importante conservar y preservar para las futuras generaciones peruanas, la conservación de los recursos no renovables y la reutilización de desechos, prolongando así la durabilidad de los recursos naturales con los que Perú cuenta en la actualidad.

Así las cosas, como debilidades de las empresas agroexportadoras frente a la competitividad, se tienen las consecuencias que se generan cuando no se es el número uno en el mercado, otra debilidad es que la empresa no cuente con el financiamiento adecuado y necesario para expandir o continuar con su empresa. Asimismo, se resaltó la ruptura que pudiera producirse entre las alianzas con los principales compradores del sector agroexportador peruano.

Desde otra perspectiva, en relación con las desventajas de la asociatividad, se consideró la buena comunicación, puesto que una persona, que no cumpla con los tiempos, puede retrasar en la cadena de valor, hay que tener constante supervisión de casa uno de los procesos, así como el aumento de los gastos en nómina, sobre todo en una pequeña empresa.

Con relación a las estrategias de competitividad, se mencionó la Estrategia Nacional de Agricultura Familiar el programa de cadenas productivas del Ministerio de Agricultura y Riego, y la creación de nuevas empresas desatinadas a la extracción y comercialización agropecuaria, tanto a nivel interno como internacional.

Como Fortaleza de las empresas agroexportadoras frente a la competitividad, se registró un clima favorecedor que permite obtener productos frescos en gran parte del año, igualmente se tienen alianzas comerciales que permiten realizar exportaciones a otros países, siendo el Perú el principal exportador de la mercancía. En tal sentido, climas favorecedores que permiten sembrar y cosechar variedad de frutas y vegetales de gran interés comercial aún más para aquellos países en los que no se pueden dar estas cosechas.

Como influencia de la sostenibilidad sobre el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras, se tuvo la participación de entes gubernamentales y empresariales, la reducción de costos en cuanto a la reutilización de la materia prima, tomando como fundamento la reducción de los excesos. Como iniciativas para proteger el ambiente, se evidenció tener un mejor manejo de los recursos con el fin de no agotarlos y poder seguir produciendo, al igual

que trabajar con equipos y productos que ocasionen el menor daño posible al ecosistema, garantizando su perdurabilidad a lo largo del tiempo, para que siempre podamos contar ellos.

De cara a las oportunidades de las empresas en el sector agroexportador peruano frente a la competitividad, la mayoría de los entrevistados hizo énfasis en que el acuerdo con China ha permitido al Perú tener un crecimiento económico importante en los últimos años, también, la tendencia moderna de una alimentación sana, ha concedido aumentar el número de consumidores tanto a nivel local como internacional, gracias a la variedad de vegetales, frutas y hortalizas y a la calidad y frescura de los mismos que se ofrecen en el sector agroexportador peruano. Además, también se tienen los tratados comerciales que se están suscitando en la actualidad.

En cuanto a los problemas por falta de asociatividad, se expresó con frecuencia un retraso en gran medida de los procesos que deben cumplirse para poder exportar los productos, debido a que no existe una relación sólida entre los involucrados, ámbito empresarial y ámbito gubernamental. Entre los Problemas que enfrentan las cadenas productivas se tienen los niveles burocráticos y los diferentes trámites que se deben llevar a cabo, permisos, pago de impuesto y aranceles. Como reflexiones finales sobre estrategias para el desarrollo de las agroexportaciones se registró el hecho de trabajar con equipos y productos que ocasionen el menor daño posible al ecosistema, garantizando su perdurabilidad a lo largo del tiempo, para que siempre se pueda contar con ellos.

Para finalizar, el Rol que desempeñan las estrategias comerciales ha permitido tener un crecimiento comercial a nivel internacional, se han alcanzado nuevos niveles de exportación y el sector agroexportador peruano se ha dado a conocer en otros continentes, ha sido un logro importante en el crecimiento económico del Perú. En tal sentido, cada año se crearán nuevas estrategias que permitirán evolucionar e innovar en el sistema de comercialización. A su vez, como ventajas de la asociatividad, se conoce que esta trae muchas ventajas, tanto para la mediana como para la pequeña empresa, entre ellas está la capacidad de expandirse a nuevos clientes y ámbitos comerciales, abrirse campo a nuevos horizontes que antes no podían abarcarse, esto le otorga crecimiento a la empresa y mejores ingresos. Aunado a lo anterior, a las pequeñas empresas se les permite contar con personal especializado que brinda el apoyo y asesoría en cuanto a los canales de los trámites que se deben seguir para la correcta operación del sector agroexportador peruano.

4.3.4 Análisis de juicios de los funcionarios del sector agroexportador público

A partir de las percepciones que fueron expresadas por los empresarios entrevistados del sector agroexportador público, pudo conocerse sobre las acciones de sostenibilidad, las cuales de acuerdo a estos sujetos mencionados han incorporado parques y lugares recreativos en las comunidades de bajos recursos, fomentando el deporte y el esparcimiento de los ciudadanos. Así como la generación de nuevos empleos.

En cuanto a las amenazas que afectan a las empresas agroexportadoras por la competitividad, la mayoría de este grupo de entrevistados manifestó que el control de plagas siempre ha sido un factor determinante en el éxito o fracaso de una cosecha. También consideraron como amenaza cada vez que se unen más países al comercio de la exportación agraria, generando competencia en el mercado y disminuyendo las alternativas.

En lo que respecta a los aportes de los gremios agroexportadores, pudo conocerse que estos son los encargados de posicionar al sector agroexportador peruano en el renglón de exportaciones agrícolas a nivel internacional, contribuyendo a la entrada de ingresos a nuestro país, así mismo, los mismos han contribuido con el desarrollo de la población, y garantizan la entrada constante de divisas al país; de ellos proviene gran parte de los ingresos que han impulsado al Perú y catapultarlo a nivel internacional.

En relación con los beneficios de la implementación de acciones de sostenibilidad en Perú, los mismos pueden reflejarse en beneficios a la empresa mediante el incremento de sus ganancias, junto a la reducción de los costos; lo cual permite que las empresas ofrezcan productos saludables, cuyo origen sea casi orgánico porque reducen el uso de químicos y conservantes, lo que lo hace atractivo para el mercado internacional.

Con relación a las debilidades de las empresas agroexportadoras frente a la competitividad, se resaltaron en su mayoría la falta de inversión a maquinaria moderna, así como el equipamiento y mantenimiento de la infraestructura y de la maquinaria. Como desventajas de la asociatividad, se manifestaron mayormente el mínimo descuido o desconexión que significaría retrasos en las exportaciones y por ende pérdidas de dinero, al igual que es

importante contar con un equipo técnico y administrativo capacitado para realizar las labores requeridas.

En cuanto a las estrategias de competitividad, resaltaron sembrar nuevos frutos atractivos para otros países, aumentar la publicidad, y tener una competitividad sana en enfoque de la economía circular. Como Fortaleza de las empresas agroexportadoras frente a la competitividad, pudo evidenciarse los convenios comerciales que el Perú tiene hoy en día, al igual que un marco legal que beneficia a las empresas agroexportadoras, y no solo vela por la integridad del país, sino también por el bienestar de los empresarios.

En cuanto a la influencia de la sostenibilidad sobre el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras, la reutilización de materiales permite a las empresas obtener más gananciales y por ende invertir más en la población y en la exportación de productos, generando una mayor demanda en el mercado. También una mayor demanda por parte de los consumidores de productos frescos, referente a la comunidad vegana, la cual está actualmente en expansión progresiva.

Como iniciativas para proteger el ambiente, resaltaron controlar los agentes químicos que interactúan con las hectáreas de producción agrícolas, e infundir en la comunidad conocimientos que ayudan a ir rompiendo las barreras del escepticismo ecológico. En lo que respecta a las oportunidades de las empresas en el sector agroexportador peruano frente a la competitividad, se tienen oportunidades de crecimiento y expansión comercial, así como el estilo de vida fitness, el cual ha jugado un papel importante en cuanto al incremento de las exportaciones agrícolas.

Entre los problemas por falta de asociatividad, salió a relucir que esto retrasa en gran medida los procesos que deben cumplirse para poder exportar los productos, debido a que no existe una relación sólida entre los involucrados, ámbito empresarial y ámbito gubernamental, aumentando la probabilidad para el cierre de empresas.

Entre los principales Problemas que enfrentan las cadenas productivas, la mayoría de este grupo de entrevistados abordado mencionó problemas como el clima, desacuerdo y problemas económicos, aquellos agentes externos sobre los cuales, la empresa no tenga control

directo, clima, enfermedades, pandemias, pérdidas de aliados comerciales o retiro de inversionistas.

En cuanto al Rol que desempeñan las estrategias comerciales, en términos de los encuestados se ha demostrado que las exportaciones agrícolas han aumentado gracias a las estrategias que han sido implementadas y que han sido un éxito comercial; asimismo la exportación ha contribuido con el crecimiento comercial del país, lo que se traduce en logros, avances, ingresos, mejoras en la salud y reducción de la tasa de desempleo.

Finalmente, entre las ventajas de la asociatividad más relevantes que pudieron registrarse, resaltó la existencia de una visión más amplia e integral de todo el proceso, desde la producción hasta la exportación, además de brindar nuevas posibilidades para la apertura de puertas a todas aquellas empresas que quieran incursionar en el mundo de las exportaciones en el Perú.

4.3.5 Análisis de juicios de los profesionales del sector agroexportador privado

A partir de las percepciones que fueron expresadas por los profesionales entrevistados del sector agroexportador privado, pudo conocerse sobre las acciones de sostenibilidad, que a través de las exportaciones el Perú consigue ingresos que son invertidos en el desarrollo del país y de la población peruana, así como los mismos han ayudado con la salud y con el ámbito educativo; anualmente parte de los ingresos que entran al país es gracias a la comercialización que realizan en el exterior.

En relación con las amenazas que afectan a las empresas agroexportadoras por la competitividad, pudo conocerse que los fenómenos climáticos que surgen de manera inesperada ocasionan retrasos en toda la cadena productiva, tal como ocurrió este año, el mundo se vio afectado por una pandemia que logró extenderse rápidamente, ocasionando estragos en todos los niveles, bajando por completo el ritmo de trabajo.

Entre los aportes de los gremios agroexportadores más relevantes, se tiene la reducción de los gastos que implican la actividad agrícola y su exportación. En este medio es muy ventajoso aprovechar cada uno de los recursos, pues ayudan a garantizar la existencia de campos

productores a futuro. Esto es importante porque se les otorga a generaciones futuras la oportunidad de mantener la productividad agraria en el tiempo.

En cuando a las debilidades de las empresas agroexportadoras frente a la competitividad, resaltó contar con una infraestructura pequeña y con poca maquinaria, así como la falta de dinero puede ocasionar grandes pérdidas para una empresa, particularmente para las pequeñas, las cuales no pueden abarcar grandes áreas que les permitan sostenerse de manera segura en un mercado tan circulante y demandado. Entre las desventajas de la asociatividad, los sujetos entrevistados manifestaron que es importante contar con un equipo técnico y administrativo capacitado para las labores requeridas, e hicieron referencia a que una mala organización puede generar un descontento y desacuerdo que conlleve al cierre de la compañía.

En cuanto a las estrategias de competitividad, estas pueden basarse en unificar varias organizaciones, privadas y públicas, entes comerciales y del gobierno, ya que esto ha permitido agilizar el posicionamiento de los productos en el mercado exterior en tiempo récord. Del mismo modo, las estrategias comerciales y mercantiles que emplea el Perú en la actualidad le han permitido ganar un territorio internacional considerable.

En lo que respecta a la Fortaleza de las empresas agroexportadoras frente a la competitividad, destaca la existencia de estaciones climáticas que permiten obtener cosechas de diferentes tipos, pudiendo ofrecer al mercado una gran variedad de productos, frutos y vegetales exóticos y atractivos a países de consumo masivo, junto a la incorporación de sabores únicos y frescos, lo cual beneficia en cuanto a la introducción del mercado internacional.

Como influencia de la sostenibilidad sobre el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras, se tiene la reutilización de los productos que se utilizan durante el proceso agrícola, el uso consciente y razonable de la utilización de los recursos, el aprovechamiento de los desechos y su incorporación a la cadena de producción, reduciendo de esta manera los gastos operacionales. Adicionalmente, como iniciativas para proteger el ambiente resaltó la disminución del uso de agentes contaminantes descargados al ambiente, así como utilizar materiales que no contaminen ni dañen la superficie del terreno que se utiliza para sembrar.

En cuanto a las oportunidades de las empresas en el sector agroexportador peruano frente a la competitividad, se tienen aquellas oportunidades de crecimiento comercial, y la popularidad

en cuanto a la gastronomía peruana; ya que el mercado de consumo vegetal y orgánico cuenta con una gran población de consumidores, en la cual cada día se van sumando más y más a la población de consumo de frutas, vegetales, granos, entre otros.

Entre los Problemas que enfrentan las cadenas productivas, resaltó manejar de manera inapropiada el capital o los fondos destinados a la productividad de las empresas, lo cual podría ocasionar la pérdida de la misma. Al igual que la falta de financiamiento y de capital puede ocasionar el cese temprano de algunas empresas, perdiendo la posibilidad de producir y obtener buenos ingresos tanto para la empresa como para la nación.

En relación al rol que desempeñan las estrategias comerciales, la mayoría manifestó que las mismas representan el crecimiento en las exportaciones internacionales, fungiendo como las promotoras de los convenios con otros países, lo que ha dado al Perú un prestigio a nivel internacional. Asimismo, las empresas agroexportadoras han podido extender sus límites e ir más allá, alcanzando nuevos niveles de comercialización e ingresos importantes para el país.

Para finalizar, entre las ventajas de la asociatividad pudieron resaltar la participación de un grupo multidisciplinario, en el que se unen para trabajar en miras de alcanzar un mismo fin, y mantener los enlaces de comunicación y niveles de autoridad bien definidos, al igual que la posibilidad de expansión internacional, establecer tratados sólidos y tener aliados comerciales.

4.3.6 Análisis de juicios de los profesionales del sector agroexportador público

A partir de las percepciones que fueron expresadas por los profesionales entrevistados del sector agroexportador público, pudo conocerse sobre las acciones de sostenibilidad, entre las cuales resaltó una mayor cantidad de ingresos, los cuales son invertidos en la población a través de programas de protección, y también la inversión en las escuelas, garantizando el desarrollo de la ciudadanía.

Los sujetos entrevistados también incluyeron en este aspecto la modernización de los procesos, que se reduzcan los impactos ambientales mediante el uso de fertilizantes y químicos más verdes, rotar los cultivos, entre otras. En cuanto a las amenazas que afectan a las empresas agroexportadoras por la competitividad, pudieron detectarse con relevancia las plagas y enfermedades, las cuales son las más latentes con las que las agriculturas deben liderar a diario,

junto a los cambios climáticos que puedan presentarse y afecten de manera negativa al desarrollo de los cultivos.

Con relación a los aportes de los gremios agroexportadores, pudo conocerse que, gracias a las exportaciones internacionales, el porcentaje de ingresos económicos al país ha aumentado, permitiendo realizar inversiones que ayudan al desarrollo del Perú. Asimismo, muchos de los ingresos que recibe el país vienen de las exportaciones de este tipo, específicamente de productos tales como: café, granos, proteínas, entre otros. En tal sentido, estos elementos representan un factor de suma importancia para el desarrollo y mantenimiento económico de la nación.

En cuanto a los beneficios de la implementación de acciones de sostenibilidad en Perú, pudo manifestarse que aún existen personas que no ven rentable la opción de una economía más verde y sustentable, así como la materia prima se manejada de manera más adecuada, por ende, los precios de los productos tienden a disminuir y así se resguardan los productos para el futuro.

En lo que respecta a las debilidades de las empresas agroexportadoras frente a la competitividad, resaltó que existen empresas que no cuidan sus instalaciones y esto debilita su producción, en este sentido muchas organizaciones no poseen el capital de trabajo adecuado, situación que les genera problemas financieros en el corto y mediano plazo.

Por otro lado, estos sujetos entrevistados pudieron expresar que entre las estrategias de competitividad se destaca el hecho de trabajar en conjunto para ahorrar costos, magnificar la producción y aumentar los ingresos; proyectos tales como: La Estrategia Nacional de Agricultura Familiar y el Programa de Cadenas Productivas, los cuales, fomentados por el Ministerio de Agricultura y Riego, lograron analizar una gran cantidad de variables para lograr configurar estos planes o estrategias.

Como Fortaleza de las empresas agroexportadoras frente a la competitividad, se tiene la normativa agraria que está vigente a la actualidad, la cual protege y apoya a las exportaciones agrarias al igual que su producción interna, contando con distintos tratados comerciales que ofrecen la oportunidad de exportar de manera más sencilla, convirtiendo al Perú en un país exportador por excelencia.

En términos de influencia de la sostenibilidad sobre el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras, se logró registrar el hecho de trabajar en pro a la conservación del medio ambiente y de la población en general, así como la creación de asociaciones que permitan conocer la manera más adecuada de realizar las actividades de agroexportación.

Como iniciativas para proteger el ambiente, resaltaron los proyectos de recuperación de áreas verdes, de conservación y protección de áreas vegetales con el fin de contribuir con su conservación, además del aprovechamiento de los desechos, su transformación y uso como materia prima para la producción. En tal sentido, las empresas están tratando de preservar los recursos naturales como el suelo y el agua, de forma que, puedan mantener su producción a través del tiempo.

Entre las oportunidades de las empresas en el sector agroexportador peruano frente a la competitividad, resaltaron las puertas en cuanto al consumo de productos verdes y orgánicos se han abierto a nivel local e internacional, así como los tratados internacionales, específicamente con China, los cuales han generado consecuencias muy positivas para la economía del país.

En referencia a los Problemas que enfrentan las cadenas productivas, los sujetos entrevistados pudieron manifestar que se han visto afectadas por la poca inversión que a veces se presenta; y como resultado, la falta de dinero o la poca inversión puede impedir que empresas en crecimiento continúen su expansión, así como la gran cantidad de firmas y autorizaciones que son necesarias para llevar a cabo los procesos de agroexportación.

Con relación al Rol que desempeñan las estrategias comerciales, la mayoría de este grupo entrevistado resaltó la toma de posición en el mercado internacional, logrando incrementos en sus negocios y contribuyendo con los aportes a la nación. Por otro lado, también se manifestó el crecimiento en el ámbito nacional e internacional, haciendo posible notar que, los niveles de exportación se han incrementado considerablemente, permitiendo establecer alianzas con muchos países.

Para finalizar, entre las ventajas de la asociatividad, pudieron resaltar el adentrarse de manera exitosa al mundo de las exportaciones internacionales, cumpliendo con los estándares exigidos por el gremio. Asimismo, la apertura de la oportunidad de difundir las actividades

económicas a nuevos potenciales clientes, así como también se abren nuevas oportunidades de mercados, existe la capacidad de abarcar un aspecto geográfico aún mayor.

4.3.7 Análisis de juicios de los trabajadores del sector agroexportador privado

A partir de las percepciones que fueron expresadas por los profesionales entrevistados del sector agroexportador público, pudo conocerse sobre las Acciones de sostenibilidad, pudiendo en su mayoría recomendarse que se realice un censo para conocer de manera detallada la situación de cada empresa, y así, establecer planes personalizados de apoyo tecnológico, para optimizar sus operaciones. A su vez, se manifestó un mejor manejo de los recursos naturales, optimización del uso de agroquímicos y generación de contenido educativo.

Entre las Amenazas que afectan a las empresas agroexportadoras por la competitividad, pudo destacarse que en ocasiones se generan cambios climáticos imprevistos y de gran importancia, lo cual, ocasiona pérdidas considerables en las siembras y cosechas de los productores.

Asimismo, se hizo referencia resaltante a los problemas inesperados de tipo climático, así como, las plagas y problemas logísticos, los cuales, en algunas ocasiones suelen ocasionar demoras considerables y en otras oportunidades, la pérdida total de la mercancía. Como Aportes de los gremios agroexportadores, resaltó el hecho de garantizar el desarrollo del sector agroexportador peruano, gracias a que, mediante sus actividades percibimos gran parte de los ingresos monetarios; por otro lado, cabe destacar que las acciones del gremio generan una gran cantidad de ingresos financieros, tanto así que, representan la mayor parte de las divisas que se registran en la nación.

En cuanto a los Beneficios de la implementación de acciones de sostenibilidad en Perú, la mayoría de los sujetos entrevistados destacaron que es posible hacer un mejor uso de la materia prima, producir lo que será consumido y cuidar los recursos naturales, para así, mantener una producción sin mayores adversidades a través del tiempo; en esta misma línea, se hizo referencia a hacer uso eficiente de las distintas materias primas, conservando al ambiente y disminuyendo de manera considerable los costos operativos.

Además, los procesos de producción se vuelven más limpios y eficientes. En lo que respecta a las Debilidades de las empresas agroexportadoras frente a la competitividad, el sector agroexportador peruano quiere crecer demasiado rápido y esto podría ocasionar que se generen errores en el camino, ya que no se cuenta con la capacidad de producción para cubrir la demanda.

En relación a las Desventajas de la asociatividad, en la entrevista se registró que en ocasiones, los tiempos de entrega no son cumplidos, debido a la cantidad de actores que se involucran en el proceso. Aunado a lo anterior, resaltaron las fallas en la comunicación que en muchas ocasiones existe entre este tipo de empresas, lo que genera que deban ser supervisadas con mayor detalle.

Como Estrategias de competitividad, se destacó fortalecer y estabilizar las actividades de este tipo de empresas por medio de las cadenas de valor y la promoción del biocomercio del MINCETUR, los programas de responsabilidad social empresarial y el Plan Nacional de Gestión del Riesgo y Adaptación al Cambio Climático del Ministerio del Ambiente.

Además de lo manifestado anteriormente, las estrategias más interesantes son la Estrategia Nacional de Agricultura Familiar y el programa de cadenas productivas del Ministerio de Agricultura y Riego, elementos que permiten desarrollar el sector agrícola de una manera muy eficiente, obviamente a nivel operacional.

En relación con la Fortaleza de las empresas agroexportadoras frente a la competitividad, se registró que, en referencia a la clase trabajadora, estas son personas muy dedicadas en las actividades que se realizan; desde la perspectiva operacional, el clima es muy favorecedor durante casi todo el año. Como la mayor Influencia de la sostenibilidad sobre el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras resaltó que las empresas agroexportadoras pueden ahorrar en distintos elementos, lo cual, permite invertir capital en distintas actividades que brindan la oportunidad de continuar creciendo.

En este mismo contexto, el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras, se relaciona con la disminución de los costos operativos para la producción. Entre las Iniciativas para proteger el ambiente, resaltó que sería recomendable que se organicen talleres formales para impartir este tipo de conocimientos formalmente. Asimismo, aquellas actividades para el

mejor manejo de los recursos naturales como el suelo y el agua, así como, el contacto directo con las comunidades involucradas, elementos que generan un mayor sentido de inclusión y pertenencia.

En el marco de las Oportunidades de las empresas en el sector agroexportador peruano frente a la competitividad, tanto en Latinoamérica como en el continente asiático, se han facilitado y agilizado en gran medida algunos elementos económicos importantes. Por otro lado, los variados acuerdos firmados entre distintas naciones, una de estas es China. Estos acuerdos brindan la oportunidad de expandir las operaciones comerciales, y así, crecer y desarrollarse de manera adecuada.

En cuanto a los Problemas que enfrentan las cadenas productivas, se hizo referencia en forma reiterada a los trámites, los cuales son muy engorrosos y tediosos, asumiendo que por la burocracia que existe, esto es un gran problema registrado, ya que los trámites no son eficientes. Aunado a lo anterior, se manifestó con énfasis que los procesos administrativos para poder exportar representan un gran problema, debido a que, la burocracia que estos implican es muy lenta, y en muchas ocasiones no es eficiente.

En cuanto al Rol que desempeñan las estrategias comerciales, gracias a estas se han obtenidos grandes beneficios económicos para el país y para la sociedad en general, se ha logrado posicionarse positivamente en el mercado internacional y las actividades agrocomerciales se han desarrollado de manera muy positiva. En esta misma línea, se logra alcanzar la capacidad de crear un ámbito sumamente positivo para desarrollar actividades de tipo agroexportadoras, de forma que, las pequeñas y medianas empresas puedan realizar sus operaciones de una manera más eficiente.

Para concluir, con relación a las Ventajas de la asociatividad, se resaltaron los procesos de abrir nuevo comercio a muchos más mercados internacionales, poder tener la posibilidad de captar más clientes, obtener más conocimientos técnicos, entre otros. En tal sentido, es posible entrar en nuevos mercados que en el pasado fuese sido sumamente complejo, también se pueden producir rubros de interés para dichas naciones, al igual que se permite que las pequeñas y medianas empresas se desarrollen financiera y logísticamente.

4.3.8 Análisis de juicios de los trabajadores del sector agroexportador público

A partir de las percepciones que fueron expresadas por los profesionales entrevistados del sector agroexportador público, pudo conocerse sobre las Acciones de sostenibilidad, entre las cuales resaltaron los procesos de responsabilidad social empresarial, elemento que tiene como finalidad incluir a las comunidades en las actividades productivas de la organización.

También, los entrevistados en su mayoría manifestaron que las empresas se están acercando más a las comunidades, mediante actividades de responsabilidad social y empresarial, dejando buenas experiencias e impartiendo conocimientos. Por otra parte, en cuanto a las Amenazas que afectan a las empresas agroexportadoras por la competitividad, resaltó que últimamente se han registrado muchos problemas de tipo social, al igual que la infraestructura agrícola de la nación es ineficiente, debido a que, es un poco anticuada y no alcanza para la magnitud del desarrollo que se tiene hoy en día, menos para el proyectado que se posee con respecto al sector agroexportador peruano.

Con relación a los Aportes de los gremios agroexportadores, los sujetos entrevistados manifestaron con gran relevancia que estos son los responsables de generar gran cantidad de los ingresos económicos de la nación, además, se han establecido como agentes muy organizados y estables. Asimismo, los gremios también generan grandes dividendos e ingresos para el país, de tal manera que, la mayor cantidad de las divisas recolectadas han sido por parte de esta actividad, específicamente de las pequeñas y medianas empresas.

En lo que respecta a los Beneficios de la implementación de acciones de sostenibilidad en Perú, durante la entrevista se resaltó el uso de manera más eficiente los recursos disponibles, tanto materiales, como económicos, ambientales y de capital humano. Adicionalmente, la materia prima se utiliza de manera eficiente, la mano de obra trabaja de forma más exacta, se produce lo que se necesita, todo esto brinda la oportunidad de reducir los costos operativos.

En cuanto a las Debilidades de las empresas agroexportadoras frente a la competitividad, los sujetos entrevistados manifestaron que existen debilidades, específicamente en el área de las finanzas, ya que muchas empresas presentan problemas para calcular sus costos de inversión y producción, factor que los lleva a incumplir con compromisos de este tipo. Además, he notado que la infraestructura para el desarrollo agrícola está quedando un poco obsoleta y deficiente.

También se manifestó que la tierra se encuentra distribuida entre muchas personas, elemento que dificulta muchas de las actividades de coordinación. También, el financiamiento en muchas ocasiones es limitado.

En cuanto a las Desventajas de la asociatividad, se resaltó que es necesario mejorar los procesos de logística realizados por los participantes; pues, este tipo de empresas deben organizarse de manera más exacta, para así, evitar la ocurrencia de situaciones en las que se registran fallas de comunicación que generan consecuencias negativas en los tiempos de entrega.

En lo que respecta a las Estrategias de competitividad, una vez más resaltaron la Estrategia Nacional de Agricultura Familiar y el programa de cadenas productivas del Ministerio de Agricultura y Riego, programas que han sido de mucha utilidad tanto para los comerciantes como para las comunidades en general, e integran los conocimientos a la comunidad productiva.

En cuanto a la Fortaleza de las empresas agroexportadoras frente a la competitividad, la mayoría de los sujetos entrevistados manifestaron con mucho énfasis que se tiene un marco normativo o legal, el cual tiende a apoyar al sector agroexportador peruano, también es importante mencionar que, la mano de obra empleada, en la mayoría de los casos, es sumamente calificada. Aunado a lo anterior, se destacó que las tierras son muy productivas, por ende, los rendimientos son relativamente elevados en comparación con otras latitudes, además, el clima nos acompaña en casi todo el año, esta también es una gran fortaleza.

En referencia a la Influencia de la sostenibilidad sobre el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras, se resaltó que la sostenibilidad permite reducir los costos de mano de obra o costos operativos, mediante la reutilización de la mayoría de los materiales, lo que brinda la oportunidad de manejar un capital de trabajo más amplio, pudiendo tomar decisiones más variadas.

En relación a las Iniciativas para proteger el ambiente, se tiene que muchas organizaciones se están tomando muy en serio la protección ambiental, por medio de estrategias para utilizar eficientemente el agua, de igual manera, cuidan el suelo mediante la siembra rotatoria, y utilizan químicos cada vez menos agresivos con el ambiente.

En cuanto a las Oportunidades de las empresas en el sector agroexportador peruano frente a la competitividad, expresaron que se han creado nuevos tratados, además, los nichos de mercado se encuentran en constante crecimiento y, un claro ejemplo de esto es el firmado con China, y otros países de Latinoamérica, lo cual, ofrece grandes oportunidades para las empresas del sector agroexportador peruano.

Seguidamente, en relación con los Problemas que enfrentan las cadenas productivas, se manifestó que en muchas ocasiones se generan retrasos en tiempos de entrega o de despacho, debido a que debe esperarse una gran cantidad de autorizaciones. Adicionalmente, los sujetos entrevistados hacen más mención hacia los trámites administrativos en los ministerios, quienes alegan que normalmente la burocracia en éstos es muy compleja e ineficiente.

En lo que respecta al Rol que desempeñan las estrategias comerciales, la mayoría de los sujetos entrevistados manifestó que debe continuarse por el mismo camino que hasta el momento, para continuar fortaleciendo el sistema agrario de la nación; enfatizando en que hasta el momento han rendido frutos positivos, sin embargo, aún existen elementos por mejorar, específicamente desde el punto de vista administrativo, burocrático y de comunicación.

Para finalizar, en relación con las Ventajas de la asociatividad, se manifestó que la asociatividad ofrece a los comerciantes la posibilidad de acceder a nuevos y mayores mercados, permitiéndoles crecer de manera económica y estructural. En tal sentido, se facilita la expansión de las operaciones comerciales que vienen acompañadas de la asociatividad entre pequeñas y medianas empresas.

4.4 Contrastación entre datos cuantitativos y cualitativos

En el marco del análisis de los datos cuantitativos recolectados por medio del cuestionario aplicado, y de los datos cualitativos recolectados por medio del desarrollo de la entrevista realizada al grupo de especialistas en el sector agroexportador peruano, distribuido entre empresarios, profesionales y trabajadores de este sector, se procede con la contrastación de los datos obtenidos por ambos métodos de recolección.

A partir de los datos cuantitativos recolectados por medio del cuestionario, se infiere que las estrategias de asociatividad presentan como gran ventaja, aquella que corresponde a la mejora de todo el sistema de gestión de la cadena de valor que permite el funcionamiento del sector

agroexportador peruano; considerando que esta ventaja puede reflejarse a través de la creación de gremios, la cual, representa la forma principal de asociatividad elegida por las empresas agroexportadoras en el Perú.

En contraste con lo descrito anteriormente, Leyla (2018) establece que la asociatividad se presenta débil en la comercialización, por lo que el diseño de proceso de mayor envergadura podría fortalecer a la misma. Si bien es cierto, los responsables que encabezan diversas organizaciones carecen de conocimientos en temas comerciales internacionales, a pesar de que los mismos poseen los suficientes conocimientos para desenvolverse en el mercado actual donde se desarrollan.

En base a lo descrito anteriormente, puede inferirse una dificultad bastante común que los diferentes grupos agroexportadores peruanos que conforman el sector económico suelen presentar, tiene que ver con la desconfianza comercial que podría suscitarse frente a que todos tendrán objetivos estratégicos comunes en el ámbito agroexportador. Así las cosas, puede decirse que un aspecto de gran importancia al momento de desarrollar e implantar estrategias de asociatividad entre agroexportadores, corresponde a la definición de objetivos precisos y realistas desde un primer momento de debate, así como definir claramente la contribución financiera que tendrá cada miembro; todo ello en pro de disminuir la desconfianza al mínimo grado posible.

En este orden de ideas y de acuerdo con la información recolectada por medio de las entrevistas, un proceso de asociatividad, el establecimiento y obtención de ganancias lleva tiempo en perfeccionarse. En cambio, las actividades básicas como logística, marketing, ventas y postventa son las que principalmente se benefician de las estrategias asociativas en el corto plazo; y, adicionalmente, las estrategias asociativas favorecen principalmente a las actividades de apoyo tales como infraestructura, tecnología, compras y finanzas, todas estas enfocadas en el sector agroexportador peruano.

Por otra parte, se concluye que las estrategias de asociatividad propician la apertura de nuevos mercados a través del lanzamiento de nuevos productos con respecto a los objetivos de asociatividad entre las empresas agroexportadoras, así como el intercambio de información comercial, investigación de mercados, ahorro por compras, acceso a financiamiento/inversión

conjunta, investigación y desarrollo, acceso a tecnología en procesos, generación de economías de escala y mejora en los procesos productivos.

Como complemento, se conoce que según Peñaranda (2013), el 80% de las unidades agropecuarias en el Perú son minifundios de menos de 5 hectáreas, lo que imposibilita aprovechar las economías de escala para minimizar los costos; por consiguiente las líneas de acción para fortalecer estratégicamente el aparato productivo agroexportador de Perú deben ser: primero generar alianzas estratégicas entre exportadores consolidados y productores, fortaleciendo la asociatividad; segundo dotar de infraestructura en servicios básicos, principalmente el riego, con la finalidad de elevar la productividad de las tierras.

Del mismo modo, se tiene evidencia de que las estrategias de asociatividad favorecen el desarrollo de la cadena de valor de las empresas agroexportadoras, traduciéndose en un conocimiento amplio de todos los procesos que se llevan a cabo, lo que produce menores tiempos de respuesta y, por ende, una pronta disposición en el mercado internacional. En este contexto, el conjunto de empresas que conforman los gremios agroexportadores, son las encargadas del prestigio internacional de Perú en este ámbito, en cuanto a calidad y variedad de productos, los productos de la agroindustria peruana son buscados por el café y los vegetales frescos y variados, realizando exportaciones a países altamente consumidores.

Tomando como base el contexto descrito anteriormente, se hace posible plantear el desarrollo de las estrategias de asociatividad en pro de las agroexportaciones peruanas en base a la oferta exportable que estas pueden presentar. En tal sentido, se exponen los fundamentos teóricos que permiten conocer las ventajas que un plan estratégico basado en estrategias de asociatividad puede brindar al grupo de organizaciones productivas que se interesen en interactuar entre sí, compartiendo en cierta medida elementos de suma importancia tales como conocimientos, tecnología, experiencia, vínculos con partes interesadas, metodologías y/o filosofías de trabajo, entre otros muchos, que si bien podrían poseer cierto grado de propiedad corporativa en el caso de algunas organizaciones, más si los mismos son empleados estratégicamente de forma correcta, son capaces de potenciar diferentes tipos de capacidades que rijan la cadena productiva del sector que se desee abordar.

Seguidamente, en lo que respecta a las estrategias de competitividad, a partir del cuestionario aplicado pudo conocerse que la estacionalidad y la diversidad climática

representan las principales ventajas competitivas del Perú con relación al sector agroexportador, ya que fomentan la oferta exportable del sector agroindustrial peruano. Sin embargo, el sector agroexportador peruano se ve limitado en algunas ocasiones en cuanto al acceso a financiamientos, lo cual representa una dificultad de nivel mayor para que las empresas agroexportadoras alcancen la competitividad de los mercados. Lo descrito anteriormente se fundamenta con los resultados de las investigaciones realizadas por Rabanal (2019), quien afirma que la forma en que los sectores productores de agro-alimentos podrían alcanzar una producción a nivel de exportación para cubrir la demanda internacional , es mediante la implementación de estrategias que ayuden a solucionar problemas de cultivo y comercialización , eleven la producción y creen un valor agregado en el proceso de su cultivo o en el proceso industrial; Mejorando de esta manera la competitividad y generando oportunidades de emprendimiento en los sectores económicos.

En este sentido, se evidencia una falta de articulación entre el sector empresarial y el Estado, lo cual se ve reflejado por los siguientes factores: la oferta exportable es poco diversificada, la complejidad del marco legal, los reducidos volúmenes de exportación y, el crecimiento de la demanda interna. Sin embargo, es válido concluir que las estrategias de competitividad impulsan el crecimiento de los mercados, la variedad de los productos, el tratado de libre comercio, las alianzas estratégicas, el incremento del número de empresas en el sector agroexportador peruano, el apoyo de instituciones públicas, el soporte de instituciones privadas, las fuentes de cooperación internacional y, la participación en ferias comerciales.

De acuerdo con Rabanal (2019), para alcanzar una producción a nivel de exportación, se deberán establecer estrategias de competitividad a nivel meso, meta, macro y micro que mejoren la producción y comercialización de los cultivos. Para esto es importante determinar los factores que limitan la exportación de los productos, por lo cual es necesario realizar un diagnóstico para determinar los factores que limitan la exportación de ciertos agro-alimentos clave, para luego posteriormente plantear lineamientos estratégicos basados en una gestión operativa que mejore el nivel de producción, certificación de calidad de los agro-alimentos, toma de acciones correctivas de la cadena productiva, gestión agro-empresarial y gestión organizacional.

Es así como a partir de las entrevistas realizadas a especialistas del sector agroexportador peruano, puede inferirse que las estrategias de competitividad impulsan las actividades de

comercialización internacional, lo cual permite adquirir ingresos importantes para la nación y la población peruana; asimismo este tipo de estrategias impulsan la economía internacional y nacional, permitiendo invertir en otras áreas de producción local. El sector agroexportador peruano tiene a su disposición una normativa legal que garantiza buenos ingresos y protección a la producción agrícola, bajo un modelo ganar-ganar para las empresas y para la nación, así como las condiciones climáticas que se dan en el país favorecen a la producción de especies vegetales únicas de interés comercial.

En base a lo planteado hasta ahora en relación a las estrategias de competitividad, debe tomarse muy en cuenta que según Rosas (2007), el sector agroexportador peruano podría sufrir una pérdida de participación en diversos tipos de mercados, tomando como principales causas la falta de competitividad de otros campos, considerando ciertos factores como la falta de infraestructura de transporte para comercio, sistemas de irrigación, generación y diseminación de tecnología agrícola y políticas de mercado para tierras. La presencia de estas situaciones puede generar una reducción considerable en la participación de mercado a pesar de que las exportaciones en ciertos agro-alimentos han crecido como consecuencia de las acciones de algunos competidores tales como Brasil, Chile y Ecuador.

Así las cosas, en el marco de analizar la importancia de las estrategias de competitividad en las agroexportaciones peruanas es válido inferir que la competitividad puede considerarse como el elemento fundamental que da vida al fenómeno de la globalización, el cual permite que una gran gama de bienes y servicios puedan ser accesibles en muchas partes del mundo; y que además, en diversas ocasiones la competitividad suele ser uno de los factores que impulsa las mejoras en todos los niveles por parte de las empresas de cualquier tipo, dando pie al surgimiento de lo que actualmente se conoce como mejora continua de los procesos.

Del mismo modo, la competitividad suele llevar al sector agroexportador peruano a ser cada vez mejor a través de la mejora de sus procesos clave, en contraste con los de sus competidores; con la finalidad de ser mejores y superarse entre sí, reflejándose de esta manera en métodos innovadores de comercialización que puedan optimizar la accesibilidad mencionada anteriormente a los agro-alimentos ofertados por parte de los consumidores, así como una mayor ganancia dirigida hacia los productores del sector agroexportador; siempre en cumplimiento de los aspectos legales y reglamentarios que aplican para realizar la transferencia de agro-alimentos entre las diferentes naciones que participen en la comercialización

internacional de estos productos agrícolas, con el fin de suplir las necesidades alimentarias de diversos grupos poblacionales.

Por último, a partir del análisis de los datos recolectados por el cuestionario puede inferirse que las estrategias comerciales que fomenten la sostenibilidad permiten a las empresas agroexportadoras del Perú generar valor a bienes y servicios que se entregan a los usuarios; aunado a lo anterior, se conoce que las estrategias de sostenibilidad suelen traducirse en el cálculo de la huella de carbono, cálculo de la huella hídrica, la gestión eficiente del recurso agua, todo ello con el fin de mejorar la calidad de vida de los colaboradores, representando de esta manera el principal beneficio de la equidad social en las empresas agroexportadoras del Perú.

En este orden de ideas, lo descrito anteriormente verifica los resultados obtenidos tras la investigación realizada por Jácome y Torres (2018), el cual infiere que los factores internos que tienen incidencia directa y positiva con la exportación de varios agro-alimentos han sido en especial los contactos empresariales y la forma en la que estos suelen gestionarse, seguido de los años de experiencia exportando, siendo de vital importancia para la sostenibilidad en el tiempo. Además, los factores externos que han incidido en las exportaciones de agro-alimentos específicos peruanos suelen atribuirse a las características del sector a nivel local, en el cual las compañías agroexportadoras desempeñan sus funciones.

En este sentido, las estrategias de sostenibilidad promueven la diversificación de los productos, la innovación industrial del sector agroexportador, las normativas medioambientales, el aumento de la competitividad, la prevención de accidentes industriales, la mejora del clima laboral, el acceso a mercados financieros, y el ahorro de agua y energía, así como atraer nuevos inversores. En base a lo concluido anteriormente, muchas de las estrategias de sostenibilidad se reflejan en programas de reciclaje, medidas de ecoeficiencia, junto a la protección del medio ambiente.

En contraste, a partir de la información recolectada por las entrevistas, puede afirmarse que en el marco de las estrategias de sostenibilidad los prejuicios que suelen observarse en esta área corresponden al temor de invertir en tendencias modernas, las cuales, a pesar de ser muy populares hoy en día y demostrar los beneficios que se obtienen tras su implementación, los empresarios prefieren mantenerse en lo seguro y en la producción tradicional. Asimismo, se

concluye que la implementación de estrategias de sostenibilidad incrementa las ganancias financieras gracias a la reducción de los materiales utilizados en la producción y cosecha de los vegetales y otros productos de consumo masivo, ya que la reutilización y el reciclaje generan grandes beneficios para la industria agraria.

De acuerdo con Jovell (2018), numerosas investigaciones, tanto teóricas como empíricas, han analizado el proceso de internacionalización de las empresas con el fin de brindar una explicación íntegra del mismo que aun hoy es difícil de entender. El motivo fundamental es la diáspora de resultados obtenidos. Esta falta de coincidencia no consiente en ofrecer una interpretación unánime del proceso de internacionalización. Y sugiere la complejidad innegable de dicho proceso, probablemente por la pluralidad de dispositivos que tiene la empresa para su irrupción en los mercados exteriores - desde la exportación y/o cooperación hasta llegar a la inversión productiva en dichos mercados-. Por ello, en esta tesis, entendimos que era mejor investigar un único, aunque muy significativo dispositivo de los que tienen las empresas, concretamente, la exportación como forma de entrada a los mercados exteriores.

Es evidente que la aplicación de estrategias de sostenibilidad por parte de las empresas agroexportadoras ha permitido realizar un aporte considerable en los ingresos anuales en el Perú, lo cual refleja otro factor que corresponde a la buena reputación mundial que han adquirido los agroexportadores peruanos gracias a sus trabajos realizados.

En el marco de la sostenibilidad y su alcance a través de estrategias que puedan desarrollarse e implantarse en el sector agroexportador peruano, y tomando como base sus ventajas comparativas puede inferirse que las estrategias analizadas anteriormente basadas en la asociatividad y competitividad, para que las mismas sean altamente efectivas estas deben ser sostenibles en el tiempo, para que los resultados que puedan alcanzarse sean vistos a grosso modo como un fin que si bien no gozará de eternidad debido a los diferentes y cambiantes factores que influyen en este aspecto, pero sí partirán de una base sólida que brinde estabilidad y basamento en niveles tanto económico, social, político, tecnológico, entre otros.

La aplicación y desarrollo de estrategias de sostenibilidad han presentado una influencia positiva en el desarrollo de las agroexportaciones peruanas entre los años 2007 y 2016, en conjunto con otras estrategias de asociatividad y competitividad, todo ello reflejado en factores que tienen una incidencia directa y positiva con el sector agroexportador peruano, a través de

contratos empresariales estratégicos, seguido de la trayectoria de la exportación de productos agro-alimentarios en el Perú, siendo todo ello de vital importancia para la sostenibilidad en el tiempo.

En base al análisis de los resultados obtenidos por medio del desarrollo de la presente investigación, y en torno a las hipótesis planteadas, puede afirmarse que el desarrollo de las agroexportaciones peruanas se ve influenciada por la multiplicidad de las estrategias comerciales, las estrategias de asociatividad favorecen el desarrollo de las agroexportaciones peruanas a través de la diversificación de la oferta exportable, las estrategias de competitividad mejoran la expansión de las agroexportaciones peruanas a través de la variación de los indicadores económicos, y las estrategias de sostenibilidad apoyan el impulso de las agroexportaciones peruanas a través de la identificación de ventajas competitivas.

V. CONCLUSIONES

Una vez realizado el análisis de los datos obtenidos mediante las diferentes técnicas e instrumentos empleados en la presente investigación de forma independiente, durante el desarrollo de este apartado podrán visualizarse los resultados alcanzados mediante la triangulación metodológica entre los métodos de recolección de datos que fueron planteados previamente para tales efectos en esta investigación, y los cuales corresponden al cuestionario y la entrevista.

- 1. De acuerdo al análisis realizado sobre los datos cuantitativos recolectados por medio del cuestionario, puede concluirse que las estrategias de asociatividad presentan como gran ventaja, aquella que corresponde a la mejora de todo el sistema de gestión de la cadena de valor que permite el funcionamiento del sector agroexportador peruano; considerando que esta ventaja puede reflejarse a través de la creación de gremios, la cual, representa la forma principal de asociatividad elegida por las empresas agroexportadoras en el Perú.
- 2. En base a los descrito anteriormente, se hace propicio concluir que una dificultad bastante común que los diferentes grupos agroexportadores peruanos que conforman el sector económico suelen presentar, tiene que ver con la desconfianza comercial que podría suscitarse frente a que todos tendrán objetivos estratégicos comunes en el ámbito agroexportador. Así las cosas, se hace imperativo concluir que un aspecto de gran importancia al momento de desarrollar e implantar estrategias de asociatividad entre agroexportadores, corresponde a la definición de objetivos precisos y realistas desde un primer momento de debate, así como definir claramente la contribución financiera que tendrá cada miembro; todo ello en pro de disminuir la desconfianza al mínimo grado posible. Esta situación conduce a la reflexión en torno a la necesidad de estimular mayor confianza en las relaciones comerciales para hacer posible la asociación entre las empresas, ya que la falta de vínculos comerciales entre las entidades conduce a la inexorable fragmentación de la propiedad agrícola y a las limitadas oportunidades de financiamiento en pro de la producción agrícola.
- 3. En este orden de ideas, lo descrito anteriormente sustenta la conclusión que indica que, en un proceso de asociatividad, el establecimiento y obtención de ganancias lleva tiempo

en perfeccionarse. En cambio, las actividades básicas como logística, marketing, ventas y postventa son las que principalmente se benefician de las estrategias asociativas en el corto plazo; y, adicionalmente, las estrategias asociativas favorecen principalmente a las actividades de apoyo tales como infraestructura, tecnología, compras y finanzas, todas estas enfocadas en el sector agroexportador peruano. Por otra parte, se concluye que las estrategias de asociatividad propician la apertura de nuevos mercados a través del lanzamiento de nuevos productos con respecto a los objetivos de asociatividad entre las empresas agroexportadoras, así como el intercambio de información comercial, investigación de mercados, ahorro por compras, acceso a financiamiento/inversión conjunta, investigación y desarrollo, acceso a tecnología en procesos, generación de economías de escala y mejora en los procesos productivos

- 4. Del mismo modo, cabe concluir que las estrategias de asociatividad favorecen el desarrollo de la cadena de valor de las empresas agroexportadoras, traduciéndose en un conocimiento amplio de todos los procesos que se llevan a cabo, lo que produce menores tiempos de respuesta y, por ende, una pronta disposición en el mercado internacional. En este contexto, el conjunto de empresas que conforman los gremios agroexportadores, son las encargadas del prestigio internacional de Perú en este ámbito, en cuanto a calidad y variedad de productos, los productos de la agroindustria peruana son buscados por el café y los vegetales frescos y variados, realizando exportaciones a países altamente consumidores. Sin embargo, en esta misma línea, es propicio concluir que los problemas económicos son una de las principales dificultades que presentan empresas mal administradas o cuyos fondos fueron desviados, es por ello, que resulta de suma importancia que todos los involucrados estén en sintonía y trabajen en pro de un mismo fin.
- 5. Seguidamente, en lo que respecta a las estrategias de competitividad, puede concluirse que la estacionalidad y la diversidad climática representan las principales ventajas competitivas del Perú con relación al sector agroexportador, ya que fomentan la oferta exportable del sector agroindustrial peruano. Por otro lado, también se concluye que el sector agroexportador peruano se ve limitado en algunas ocasiones en cuanto al acceso a financiamientos, lo cual representa una dificultad de nivel mayor para que las empresas agroexportadoras alcancen la competitividad de los mercados.

- 6. Lo descrito anteriormente, fundamenta las conclusiones que evidencian una falta de articulación entre el sector empresarial y el Estado, lo cual se ve reflejado por los siguientes factores: la oferta exportable es poco diversificada, la complejidad del marco legal, los reducidos volúmenes de exportación y, el crecimiento de la demanda interna. Sin embargo, es válido concluir que las estrategias de competitividad impulsan el crecimiento de los mercados, la variedad de los productos, el tratado de libre comercio, las alianzas estratégicas, el incremento del número de empresas en el sector agroexportador peruano, el apoyo de instituciones públicas, el soporte de instituciones privadas, las fuentes de cooperación internacional y, la participación en ferias comerciales.
- 7. Del mismo modo, cabe concluir que las estrategias de competitividad impulsan las actividades de comercialización internacional, lo cual permite adquirir ingresos importantes para la nación y la población peruana; asimismo este tipo de estrategias impulsan la economía internacional y nacional, permitiendo invertir en otras áreas de producción local. El sector agroexportador peruano tiene a su disposición una normativa legal que garantiza buenos ingresos y protección a la producción agrícola, bajo un modelo ganar-ganar para las empresas y para la nación, así como las condiciones climáticas que se dan en el país favorecen a la producción de especies vegetales únicas de interés comercial.
- 8. En este contexto, habría que concluir que los protocolos exigidos para la exportación de productos vegetales y otros de su misma especie puede significar un proceso un poco largo que genera retrasos en la puesta en el mercado de los productos, sin embargo, puede generar pérdidas importantes para los empresarios. La formación de monopolios industriales puede dejar por fuera de las exportaciones a muchas empresas disminuyendo los ingresos percibidos por este medio, provocado por las barreras de aranceles, ya que estos han llegado a ser un gran obstáculo para muchos inversionistas. También se concluye que, con relación a los tratados con otros países, cada vez son más los países que se suman a la lista de compradores de los productos agroindustriales peruanos, quienes, a su vez, están interesados en la calidad y variedad que ofrece el sector agroexportador.

- 9. Asimismo, cabe incidir en el hecho de que, pese a que las agroexportaciones de productos peruanos se producen gracias a la demanda mundial de alimentos (India y China), su privilegiada estacionalidad y los incentivos tributarios, los acuerdos comerciales no se establecen por largo tiempo, lo cual no permite preservar el auge de este sector. Por tanto, resulta menester erradicar la concertación de mercados, invertir mayor capital en infraestructura adecuada y, más adelante, de manera progresiva, optimizar el nivel tecnológico de este sector. No obstante, no debe elidirse el hecho de que más adelante, a corto plazo, las estrategias de competitividad se verán dificultadas por el cambio climático que podría dinamizar los conflictos sociales, las plagas y las enfermedades, lo cual podría devenir en una lucha acelerada contra nuevos competidores.
- 10. Por último, en relación al desarrollo e implantación de estrategias comerciales que fomenten la sostenibilidad, se concluye que estas permiten a las empresas agroexportadoras del Perú generar valor a bienes y servicios que se entregan a los usuarios; aunado a lo anterior, se concluye que algunas de las estrategias de sostenibilidad suelen traducirse en el cálculo de la huella de carbono, cálculo de la huella hídrica, la gestión eficiente del recurso agua, todo ello con el fin de mejorar la calidad de vida de los colaboradores, representando de esta manera el principal beneficio de la equidad social en las empresas agroexportadoras del Perú.
- 11. Del mismo modo, se concluye que las estrategias de sostenibilidad promueven la diversificación de los productos, la innovación industrial del sector agroexportador, las normativas medioambientales, el aumento de la competitividad, la prevención de accidentes industriales, la mejora del clima laboral, el acceso a mercados financieros, y el ahorro de agua y energía, así como atraer nuevos inversores. En base a lo concluido anteriormente, muchas de las estrategias de sostenibilidad se reflejan en programas de reciclaje, medidas de ecoeficiencia, junto a la protección del medio ambiente.
- 12. En cuanto a las estrategias de sostenibilidad, se concluye que los prejuicios que suelen observarse en esta área corresponden al temor de invertir en tendencias modernas, las cuales, a pesar de ser muy populares hoy en día y demostrar los beneficios que se obtienen tras su implementación, los empresarios prefieren mantenerse en lo seguro y en la

producción tradicional. Asimismo, se concluye que la implementación de estrategias de sostenibilidad incrementa las ganancias financieras gracias a la reducción de los materiales utilizados en la producción y cosecha de los vegetales y otros productos de consumo masivo, ya que la reutilización y el reciclaje generan grandes beneficios para la industria agraria.

- 13. En base a lo descrito anteriormente, también habría que concluir que el aporte económico que realizan las empresas agroexportadoras al Perú a través de las exportaciones ha permitido invertir en la educación nacional, junto a otros sectores, ofreciendo a la comunidad servicios mejorados que contribuirán con la formación de los niños y de la población en general en lo que a sostenibilidad se refiere. Así las cosas, se concluye que de todas las empresas que invierten en programas de formación sustentables, no todas participan, pero si hay otras que invierten tiempo en participar en educación ambientalista, a través de charlas, congresos y ferias, solo por mencionar algunas de las actividades que se realizan con el fin de ofrecer información y crear cambios de conciencia.
- 14. De igual manera, con relación a la sostenibilidad, es de imperiosa necesidad evidenciar que, desde un punto de vista a mediano y largo plazo, no se está enfocando a la sostenibilidad en función a las demandas y las necesidades que las futuras generaciones deberán satisfacer. Para ello, debe considerarse que el cambio climático repercutirá negativa y drásticamente sobre este sector, por lo que los productores deben prever y planificar las medidas que han de implementar y, en esta orientación, diseñar un plan de prevención y disminución de la contaminación, ya que estas acciones serán esenciales para preservar, a mediano y largo plazo, el papel importante que el sector agroexportador desempeña en relación al abastecimiento de alimentos a nivel mundial.
- 15. Finalmente, se concluye que la aplicación de estrategias de sostenibilidad por parte de las empresas agroexportadoras ha permitido realizar un aporte considerable en los ingresos anuales en el Perú, lo cual refleja otro factor que corresponde a la buena reputación mundial que han adquirido los agroexportadores peruanos gracias a sus trabajos realizados.

VI. RECOMENDACIONES

- 1. Como punto pendiente después del desarrollo del presente proyecto, y que puede considerarse como punto de partida para iniciar con una nueva línea de investigación, tiene que ver con el cómo gestionar el conocimiento en el sector agroexportador peruano, con la finalidad de alcanzar los mejores resultados comerciales. En este sentido, La aplicación exitosa de una estrategia de gestión del conocimiento requiere del trabajo conjunto del sector privado y el Estado, pero cada cual cumpliendo roles diferentes. Así las cosas, es necesario otorgar a la comisión especial, creada para el cumplimiento de esta estrategia, la autonomía y autoridad para desempeñar el rol de integrador de los recursos involucrados, así como de seguimiento y control de los planes de acuerdo con los cronogramas establecidos.
- 2. Asimismo, se debe fomentar los mecanismos de concertación y articulación entre los agricultores, las empresas agroexportadoras, las instituciones de investigación y desarrollo y el gobierno, con la finalidad de asegurar la productividad, calidad y rentabilidad del sector. De igual manera, es importante afianzar los vínculos de confianza entre las empresas para consolidad las estrategias de asociatividad entre las mismas, con el fin de evitar la fragmentación del mercado y el limitado financiamiento con el que cuenta el sector de producción agrícola.
- 3. Se deberá fomentar la elaboración de normas técnicas para la normalización de los productos de agroexportación, con la participación de todos los agentes de la cadena productiva. Esto permitirá sentar las bases para la aplicación voluntaria de estas técnicas entre los agricultores y las empresas agroexportadoras.
- 4. Es importante el aporte de las organizaciones de la economía solidaria en el otorgamiento de créditos para la reactivación de la producción agrícola y de las exportaciones de frutas y hortalizas, debido a que no todos los usuarios pueden cumplir los requisitos que piden los bancos privados a sus clientes, previo al otorgamiento del crédito; al respecto, es necesario continuar fortaleciendo la regularización y la flexibilidad para la potenciación

de las cooperativas de ahorro y crédito, de modo que se conviertan en un mecanismo de intermediación financiera, no solo para la actividad agrícola, sino también para todos los sectores productivos, de modo que se fortalezca la generación de fuentes de trabajo para la población, especialmente en el sector rural.

- 5. Como propuesta en el marco político que afecta a la agroexportación peruana, se recomienda atender los requerimientos de la mano de obra, principalmente femenina. Las políticas por incluir deben estimular mejoras en los contratos laborales, suavizar la reducción de ingresos en períodos de temporada baja, dar acceso a servicios de salud, reducir el período de acceso a la seguridad social, proveer servicios públicos de vivienda, salud y educación a los trabajadores y sus familias. Estas actividades y políticas deben ser asumidas por los Gobiernos Regionales y por las empresas de agroexportación, bajo esquemas coordinados de responsabilidad social empresarial.
- 6. Respecto a las estrategias de competitividad, es importante erradicar la concertación de mercados y ofrecer mayor inversión en infraestructura adecuada que beneficie al sector agroexportador. Asimismo, se debe procurar la mejora tecnológica de este sector para manejar, de mejor forma, los cambios que se producirán dentro del sector a raíz del cambio climático que conllevará una serie de problemáticas políticas, económicas y sociales.
- 7. En relación con la sostenibilidad, se recomienda planificar diversas medidas para hacer frente al inminente cambio climático que se presentará en el futuro. Para ello, es importante que se cree un plan de prevención y disminución de la contaminación con el fin de desacelerar el cambio climático en el planeta y, de esta manera, preservar el rol esencial que el sector agroexportador desempeña en relación al abastecimiento de alimentos.

VII. GLOSARIO

Agroexportación

De acuerdo con Salas-Canales (2020), la agroexportación es la fase final y la de mayores exigencias de la producción agropecuaria, es el régimen aduanero que permite la salida legal de las mercancías del territorio aduanero para su uso o consumo en el mercado exterior.

Estrategia comercial

De acuerdo con Seiner (2018), la estrategia comercial representa el conjunto de acciones o planes que se realizan para que un determinado sector comercial alcance objetivos estratégicos tales como dar a conocer un nuevo producto, aumentar las ventas o lograr una mayor participación en el mercado.

Evolución comercial

En términos de Carhuaricra y Parra (2016), la evolución del comercio hace referencia a un fenómeno que alinea el progreso económico con todas aquellas tendencias precedentes en este ámbito tanto a nivel nacional como internacional para cada país y los diferentes sectores comerciales que lo componen, siempre tomando en cuenta todas aquellas discrepancias con el crecimiento económico general.

Oferta exportable

De acuerdo con García (2017), la oferta exportable es el producto competitivo que cumple con los estándares de calidad, con la capacidad de abastecimiento continuo y sostenido en función de los volúmenes exigidos por el comprador, en un determinado mercado, en el momento requerido. Entonces, la oferta exportable se refiere a los productos en condiciones de ser exportados (y que además cuentan con potenciales mercados externos) de una empresa.

Asociatividad

De acuerdo con Mathewss (2014), la asociatividad empresarial es un mecanismo mediante el cual las organizaciones unen voluntades, iniciativas y recursos, alrededor de objetivos comunes, con el propósito de ser más competitivas en el mercado global.

Competitividad

De acuerdo con García (2011), las estrategias de competitividad brindan la capacidad a una empresa para que esta pueda gestionar sus procesos mejor que sus competidores, ya sea en términos de producto, producción, costos, calidad, entre otros. De manera que al final suponga una ventaja a la hora de convertir el negocio en una unidad más rentable.

Sostenibilidad

En términos de Hernández (2018), la sostenibilidad en el ámbito empresarial hace referencia a la capacidad de los negocios para gestionar sus procesos durante un tiempo prolongado, teniendo en cuenta criterios sociales, económicos y ambientales que aseguren la continuidad de sus operaciones en el tiempo.

Administración o gestión

Según Münch (2010) la administración es un proceso a través del cual se coordinan y optimizan los recursos de un grupo social con el fin de lograr la máxima eficacia, calidad, productividad y competitividad en la consecución de sus objetivos.

VIII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ADEX. (2016). Gerencia de Agroexportaciones. ADEX.
- Andina. (23 de Noviembre de 2020a). Minagri designará agentes agrícolas en países con los que Perú tiene acuerdos comerciales. *Andina, Agencia Peruana de Noticias*.
- Andina. (11 de Setiembre de 2020b). Super Foods Perú concretan negocios por US\$138 millones en Asia Fruit Logistica. *Andina. Agencia Peruana de Noticias*. https://andina.pe/agencia/noticia-super-foods-peru-concretan-negocios-138-millones-asia-fruit-logistica-681684.aspx
- Andina. (15 de enero de 2020c). Mercados asiáticos tienen mejor perspectiva de crecimiento para exportacionens de uva peruana. *Andina*.
- Andina. (14 de junio de 2021a). Exportación peruana de uva fresca creció 27,9% entre enero y abril de 2021. *Andina, agencia peruana de noticias*.
- Andina. (2 de abril de 2021b). Exportaciones peruanas alcanzaron US\$7,388 millones en primer bimestre del 2021. *Andina, agencia peruana de noticias*. https://andina.pe/agencia/noticia-exportaciones-peruanas-alcanzaron-7388-millones-primer-bimestre-del-2021-839892.aspx
- Arceo, P. (2019). El mercado de trabajo en el modelo agroexportador en Argentina.
- Arenas, E., & Loayza, C. (2018). Análisis de la evolución de las exportaciones de la subpartida arancelaria 11062010, correspondiente a la harina de maca peruana, a la República Popular China entre los años 2013-2017. *Tesis de pregrado*. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). doi:10.19083/tesis/625733
- Barahona, A. (2011). Cambio Climático y seguridad alimentaria: ejes transversales de las políticas agrícolas. *ComunIICA*, 7, 32-39.
- Carballo, A., Villarreal, A., & Del Toro, J. (2012). LA etiqueta nutricional, política de seguridad alimentaria. *Investigación y Desarrollo*, 20(1), 168-189.
- Carhuaricra, A., & Parra, F. (2016). Foreign Direct Investment and export performance: The peruvian experience in the framework of APEC. *Journal of Business*, 72-90. doi:10.21678/jb.2016.77
- Castillo, J. V. (2009). Agroexportación, empleo y género en el Perú.
- CCL. (2016). Boletín Mensual de Exportaciones No.29. CCL-Cámara de Comercio de Lima.
- Cerda, C. (2016). Un estudio de caso de Landnahme: El sector agroexportador en Chile (1973-1990). *Política. Revista de Ciencia Política*, 75-106.

- Chacaltana, J. (2008). *Jóvenes en la agroexportación peruana*. CIES-Consorcio de Investigación Económica y Social.
- Chávez, J. A. (2017). Sector Externo Peruano periodo 2000-2016.
- COMEX. (2017). Estadísticas comerciales, Enero-Diciembre 2016. *Revista Negocios Internacionales*, 20(231), 38-44.
- Corral, Y. (2009). Validez y confiabilidad de los instrumentos de investigación para la recolección de datos. *Revista Ciencias de la Educación*, 19(33), 229-247.
- Damiani, O. (2000). The State and non-traditional export agriculture in Latin America:

 Results and lessons from three case studies. *Conference on Development of the Rural Economy and Poverty Reduction*, (págs. 1-11).

 https://publications.iadb.org/es/publicacion/16071/el-estado-y-la-agricultura-no-tradicional-de-exportacion-en-america-latina
- Davis, J., & Goldberg, R. (1957). A concept of agribusiness. *American Journal of Agricultural Economics*, 39(4), 1042-1045.
- De Pablo, J., Giacinti, M., Tassile, V., & Saavedra, L. (2014). El negocio internacional de espárrago en el Perú. *Revista CEPAL*, 112, 169-196.
- Dennis, C., Aguilera, J., & Satin, M. (2013). Tecnologías que dan forma al futuro. En C. Da Silva, D. Baker, A. Shepherd, C. Jenane, & S. Miranda (Edits.), *Agroindustrias para el desarrollo* (págs. 103-147). FAO.
- Díaz, L., Torruco, U., Martínez, M., & Varela, M. (2013). La entrevista, recurso flexible y dinámico. *Investigación en Educación Médica*, 2(7), 162-167.
- Elías, I. (2010). La estrategia competitiva del sector agrario a través de la innovación y desarrollo. *Sinergia E Innovación*, 10(1), 1-30. Obtenido de http://revistas.upc.edu.pe/index.php/sinergia/
- FAO. (2016). El estado mundial de la agricultura y la alimentación. Cambio Climático, agricultura y seguridad alimentaria. FAO.
- FAO. (2017). El futuro de la alimentación y la agricultura. Tendencias y desafíos. FAO-Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.
- FAO, FIDA, & PMA. (2015). El estado de la inseguridad alimentaria en el mundo 2015.

 Cumplimiento de los objetivos internacionales para 2015 en relación con el hambre:

 balance de los desiguales progresos. https://www.fao.org/3/i4646s/i4646s.pdf
- Farley, K. A. (1995). A study of nontraditional exports and sustainable development in Guatemala. *Master thesis*. ProQuest.

- Flor, M., & Oltra, M. (2010). La estrategia exportadora de la empresa y su relación con el resultado internacional. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 1(16), 15-29.
- Flórez, D., Morales, A., Uribe, C., & Contreras, C. (2012). Análisis de tendencias en investigación básica para cadenas productivas agroindustriales. *Revista Corpoica*, 2(13), 121-135.
- García, E. (2011). Diágnostico, sectores a priorizar y lineamientos a seguir para el período 2011-2016. *GCG: Revista de globalización, competitividad y gobernabilidad, 5*(1), 112-141.
- García, X. (2017). Oferta exportable de productos priorizados y desarrollo sostenible-Cusco 2017. *Tesis de pregrado*. Universidad Peruana Austral del Cusco.
- Hamilton, S., & Fischer, E. F. (2003). Non-traditional agricultural exports in highlandGuatemala: Understandings of risk and perceptions of change. *Latin American Research Review*, 82-110.
- Harris, D. (1993). Nontraditional exports from Caribbean countries: A comparative analysis of performance. *Development Policy*, 1-3. http://web.stanford.edu/~dharris/papers/Nontraditional%20Exports%20from%20Carib bea
- Hernández, J. (2018). Influencia de la naturalez internacional de empresas peruanas en su información de sostenibilidad. *Revista de Comunicación*, 17(1), 74-92.
- Hernández, M., & Villaseñor, A. (2014). La calidad en el sistema agroalimentario globalizado. *Revista Mexicana de Sociología*, 4(76), 557-582.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. McGraw-Hill Interamericana.
- Higuchi, A. (2015). Características de los consumidores de productos orgánicos y expansión de su oferta en Lima. *Apuntes*, 77(42), 57-89.
- Holguín, M. (2012). Exportaciones de productos no tradicionales (abacá, madera, frutas y tabaco en rama) periodo 2000-2010. *Bachelor thesis*. QUITO/PUCE.
- Huarachi, J., Vargas, B., Yamakawa, P., Heredia, J., & Larrea, N. (2010). El sistema de agronegocios en el Perú: de la agricultura familiar al negocio agroalimentario. En CIES/FINCyT, *Innovación empresarial y comportamiento tecnológico sectorial* (págs. 307-457). Nova Print.
- IICA. (2016). Cosechando resultados: Agricultura, oportunidad de desarrollo en las Américas. Informe anual 2015, IICA.

- https://repositorio.iica.int/bitstream/handle/11324/2672/BVE17038750e.pdf?sequence =1
- INEI. (2013). Resultados definitivos del IV Censo Nacional Agropecuario 2012. INEI y MINAGRI. http://proyectos.inei.gob.pe/web/documentospublicos/resultadosfinalesivcenagro.pdf
- INEI. (2016). Evolución de las Exportaciones e Importaciones. Diciembre. Instituto Nacional de Estadística e Informática.
- INEI. (2017). Evolución de las Exportaciones e Importaciones. INEI.
- Jácome, J., & Torres, L. (2018). Factores que influyeron en la disminución de las agroexportaciones peruanas de espárragos al mercado estadounidense durante los años 2013 al 2017. Tesis de pregrado. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. https://doi.org./19.19083/tesis/625742
- Jovell, L. (2018). Estrategias empresariales e innovación como concluyentes de la intensidad exportadora: "Un análisis empírico". *Tesis de pregrado*. Universitat Ramon Lull.
- Katz, E. G. (1992). Intra-household resource allocation in the Guatemalan Central Highlands: The impact of nontraditional agricultural exports. *PhD thesis*. ProQuest.
- Korovkin, T. (2005). Creating a social wasteland? Non-traditional agricultural exports and rural poverty in Ecuador. *Revista Europea de Estudios Lationoamericanos y del Caribe*, 47-67.
- Larrea, H., Ugaz, C., & Flórez, M. (2018). El sistema de agronegocios en el Perú: de la agricultura familiar al negocio agroalimentario. *Revista Mexicana de Agronegocios, 3*.
- León, J. (2009). *Agroexportación, empleo y género en el Perú*. CIES-Consorcio de Investigación Económica y Social.
- Leyla, A. (2018). Estrategias de comercialización para la exportación directa de café al mercado de Estados Unidos, de la Asociación de Productores Cafetaleros Alto Pirias,
 Chirinos Cajamarca, 2017-2022. Tesis de Pregrado. Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas.
- López, I. (2015). Sobre el desarrollo sostenible y la sostenibilidad: Conceptualización y crítica. *Barateria*(20), 111-128.
- Mathews, J. (2014). *Asociatividad Empresarial*. Universidad del Pacífico, Centro de Investigación.
- Matute, G., Alanoca, E., Arias, M., Llontop, A., & Portela, W. (2008). *Gestión del conocimiento en el sector agroexportador*.

- Matute, G., Alanoca, E., Arias, M., Llontop, A., & Portela, W. (2008). *Gestión del conocimiento en sector agroexportador*.
- Merino, S., & Najas, M. (2015). Plan de exportación del mango Tommy Atkins para la empresa "Frutalindia S.A" l estado de Los Ángeles California, Estados Unidos. *Tesis de pregrado*. Universidad Politécnica Salesiana. https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/10024/1/UPS-GT001032.pdf
- Mèthot, J., & Bennett, E. M. (2018). Reconsidering non-traditional expoprt agriculture and household food security: A case study in rural Guatemala. *PLoS ONE*, *5*(13), 1-22. doi:10.1371/journal.pone.0198113
- MINAGRI. (2016). Valor bruto de la producción agropecuaria. Diciembre 2016. MINAGRI.
- MINCETUR. (2013a). *Guía N°6 Competitividad*. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.
- MINCETUR. (2013b). *Guía N°12 Asociatividad para el Comercio Exterior*. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR).
- MINCETUR. (2016). *Evolución de las Exportaciones-Diciembre 2016*. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.
- Morales, M., & Ramos, J. (2016). Las exportaciones no tradicionales y su contribución al crecimiento economico Ecuatoriano periodo 2007-2014. *Tesis de Licenciatura*. Universidad Nacional de Chimborazo.
- Münch, L. (2010). Administración. Gestión organizacional, enfoques y proceso administrativo. México: Pearson Educación.
- Muñoz, I. (2016). Agroexportación y sobreexplotación del acuífero de Ica en Perú. *Anthropologica*, *37*(34), 115-138.
- Olarte, S. (2012). Un nuevo paradigma de agronegocio sostenible: análisis y propuesta teórica. *Agroalimentaria*, 8(35), 31-42.
- Palau, D. (2018). Análisis de Evolución de Exportaciones de Frutas y Hortalizas e incidencia de la intermediación financiera. P. 2013-2017.
- Peñaranda, C. (2013). Urge impulsar una agricultura moderna y de alta productividad. *Empresa y negocios, 12*(587), 9-11.
- Pereyra Lucchese, E. (2017). El modelo agroexportador en los manuales de Historia: Algunas reflexiones sobre la enseñanza de la nueva Historia Regional en las escuelas de Santa Fe. *Clio & asociados*(24), 71-82.
- Pino, D. S. (2018). Análisis de Evolución de Exportaciones de Frutas y Hortalizas e Incidencia de la Intermediación Financiera 2013-2017.

- Ponce, M., & Pasco, M. (2015). *Guía de investigación en Gestión*. Pontificia Universidad Católica del Perú.
- ProInversión. (2016). *Memoria Anual 2016*. ProInversión. https://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/1/JER/MEMORIA/Memoria%20 Anual%20PI%202016%20SinDL.pdf
- PROMPERU. (2016). *Informe mensual de exportaciones diciembre*. Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo.
- Quinde-Rosales, V., Bucaram-Leverone, R., & Alvarado-Anastacio, M. (2017). La agricultura no tradicional y su participación en el sector exportador ecuatoriano. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*(230).
- Rabanal, L. (2019). Análisis de la viabilidad comercial y económica para un modelo agroexportador de piña MD2 GOLD. *Tesis de pregrado*. Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas.
- Ramírez, E. (2012). La geopolítica de los agronegocios: Competitividad del mercado agroalimentario en el nuevo orden mundial. *Revista CIFE*, *14*(21), 339-353.
- Ramírez, L. S. (2020). Estado del arte de modelos de negocio relacionados con la asociatividad y la competitividad en organizaciones latinoamericanas.
- Réndon, E. (2010). Exportaciones agrarias y gestión sostenible del agua en la costa peruana. El caso del valle de Ica. *Sinergia e Innovación*, 8(1), 1-30.
- Riveros, H., & Gámez, J. M. (2014). Tendencias de los mercados agroalimentarios, diferenciación por segmentos y principales actores. En IICA, M. García, F. Lam, & M. Nuñez (Edits.), Desarrollo de los agronegocios en América Latina y el Caribe:

 Conceptos, instrumentos y proyectos de cooperación técnica (págs. 19-34). IICA.
- Robles, B. (2011). La entrevista en profundidad: Una técnica útil dentro del campo antropofísico. *Cuicuilco*, 18(52), 39-49.
- Rodrigo Pérez Silva, A. V. (2019). Análisis de la evolución y desempeño agroexportador de Chile, 2000-2017.
- Rosas, F. (24 de Julio de 2007). Sector agrario mexicano pierde terreno ante EEUU, según experto. *El universal. Noticias financieras*. https://search.proquest.com/docview/467237780?accountid=43860
- Ruiz, M., & Vera, R. (2013). Exportaciones no tradicionales 2002-2012: Una historia de crecimiento, apertura y diversificación. *Revista Moneda*(156), 33-36.
- Ruiz, S. (2015). De la agricultura arcaica al agronegocio y los modelos asociativos: Su impacto social. *Journal of Agriculture and Environmental Sciences*, 2(4), 137-145.

- Salas-Canales, H. (2020). Agroexportaciones no tradicionales y su contribución al desarrollo económico peruano. *Revista Científica Dominio de las Ciencias*, 1(6), 4-27.
- Salas-Canales, H. J. (2020). Agroexportaciones no tradicionales y su contribución al desarrollo económico peruano. *Dominio de las Ciencias*, 6(1), 4-27.
- Seiner, L. (2018). Estrategias empresariales peruanas en la primera globalización: participación temprana en exposiciones internacionales. *Review of Global Management*, *3*(2), 34-38. doi:10.19083/rgm.v3i2.776
- Silva, A. (2019). Estudio de prefactibilidad para la implementación de una planta de empaque de fruta fresca para exportación en la empresa "Consorcio Agroexportador del Perú S.A.C". Tesis de maestría en negocios internacionales y logística de exportación. Universidad Nacional de Piura.
- Suárez, M. J., & Tapia, E. (2015). Análisis del mercado de Alemania para la exportación de pulpa de piña congelada, producida y procesada en la ciudada de Milagro, provincia de Guayas, Ecuador. *Tesis de Ingeniería en Comercio Exterior*. Universidad de Guayaquil.
- Tang, M. (2015). La inteligencia de mercado en las empresas exportadoras e importadoras peruanas. *Ingeniería Industrial*(33), 71-97.
- Vásquez, C., Morales, R., & Puch, M. (2017). Exportaciones no tradicionales en los últimos 5 años: El boom agroexportador. *Revista Moneda*(172), 40-44.
- Vásquez, K. (2015). Determinantes del crecimiento agroexportador. *Revista Moneda*(61), 22-28.
- Vásquez, V. (2016). Agricultura peruana: promesas, desconocimiento y olvido. Promotora Lima.
- Vera, R. (2011). Competitividad en el Perú. Situación y agenda pendiente. *Revista Moneda*, 2(149), 8-12.
- Vera, R. (2013). Productividad en el Perú: Evolución histórica y la tarea pendiente. *Revista Moneda*(153), 24-27.
- Vicente, M. E. (2019). La agroexportación: la exportación de espárragos.
- Zavaleta, C. F. (2019). Impacto de a Concesión del Puerto de Salaverry en las Agroexportadoras de la Región La Libertad.

IX. ANEXOS

Anexo 1

Formato del cuestionario

"ESTRATEGIAS COMERCIALES EN LAS AGROEXPORTACIONES PERUANAS" ENCUESTA DE OPINIÓN

Consentimiento informado

Queremos invitarlo a participar de la investigación "Estrategias comerciales en las agroexportaciones peruanas". El estudio tiene por objetivo analizar los alcances de la asociatividad, la competitividad y la sostenibilidad en las agroexportaciones peruanas. Algunos datos serán recolectados a través de una encuesta, que incluye preguntas sobre el sistema agroalimentario peruano, incluyendo opiniones de personas relacionadas con los sectores empresarial, estatal y académico de nuestro país.

En este consentimiento se le consulta sobre su disposición para responder a las preguntas propuestas en esta encuesta y sobre su autorización para el uso de sus respuestas en el estudio que se viene realizando. Cabe aclarar que usted no será identificado en caso de haber publicaciones o presentaciones relacionadas con la investigación. El cuestionario requiere, en promedio diez minutos para ser respondido en forma completa y no genera ningún costo para usted. Además, tenga presente que puede dejar de responder el cuestionario sin ninguna consecuencia.

Si se encuentra de acuerdo en participar de manera voluntaria en esta investigación, por favor, confirme la autorización al final de este consentimiento. En base al planteamiento anterior, seleccione una de las siguientes opciones:

- a. Leí y estoy de acuerdo con los términos, me gustaría participar en la investigación.
- b. Leí y no estoy de acuerdo con los términos, me gustaría participar en la investigación.

Laboralmente se asocia con el sector...

- Agroproductivo.
- Agroindustrial.
- Agroexportador.
- Agrocomercial.
- Otro.

Laboralmente se ubica en...

- Lima.
- Norte del país.
- Centro del país.
- Sur del país.
- Oriente del país.
- Otro.

Laboralmente se relaciona con instituciones...

- Privadas.
- Públicas.
- Mixtas.
- Académicas.
- Otras.

Laboralmente se desarrolla en el área...

- Comercial.
- Operaciones/Logística.
- Financiera/Contable.
- Capital humano.
- Gerencial/Administrativa.
- Otro

ASOCIATIVIDAD

¿Cuál es la principal ventaja de la asociatividad en empresas agroexportadoras peruanas?

- a. Disminuir costos de producción.
- b. Crear mayor y mejor oferta exportable.
- c. Tener acceso a información/capacitación.
- d. Mayor poder de negociación con los clientes.
- e. Mejorar la gestión de la cadena de valor.

¿Cuál es la principal forma de asociatividad elegida por las empresas agroexportadoras en nuestro país?

- a. Asociaciones.
- b. Cooperativas.
- c. Consorcios.
- d. Gremios.
- e. Clúster.

¿Cuál es la principal dificultad que enfrentan las empresas agroexportadoras con respecto a la asociatividad?

- a. Falta de información.
- b. Desconfianza.
- c. Poco grado de compromiso.
- d. Riesgo de compartir información.
- e. Restricción financiera.

¿Cuál es la principal característica de una empresa para optar por la asociatividad en el sector agroexportador de nuestro país?

- a. Tener objetivos comunes.
- b. Su capacidad económica.
- c. Su disposición a la innovación.

- d. Su experiencia exportadora.
- e. Su visión de los negocios.

Con respecto a las siguientes afirmaciones, validar los conceptos:

Escala: Totalmente de acuerdo – De acuerdo – Indeciso - En desacuerdo - Totalmente en desacuerdo

- a. Es muy importante definir objetivos precisos y realistas.
- b. Es muy importante definir la contribución financiera de cada miembro.
- c. El establecimiento y la obtención de ganancias en un proceso asociativo lleva tiempo en perfeccionarse.
- d. Las actividades básicas (logística, marketing, ventas, postventa) son las que principalmente se benefician de las estrategias asociativas.
- e. Las estrategias asociativas favorecen principalmente a las actividades de apoyo (infraestructura, tecnología, compras, finanzas).

Con respecto a los objetivos de la asociatividad, validar su importancia:

Escala: Muy importante – Importante – Moderadamente importante – Poco importante – Sin importancia

- a. Apertura de nuevos mercados.
- b. Lanzamiento de nuevos productos.
- c. Intercambio de información comercial.
- d. Investigación de mercados.
- e. Ahorro por compras conjuntas.
- f. Acceso a financiamiento/inversión conjunta.
- g. Investigación y desarrollo.
- h. Acceso a tecnología en procesos.
- i. Generación de economías de escala.
- j. Mejora en los procesos productivos.

Con respecto al tema consultado:

Por favor, podría incluir alguna recomendación para mejorar la asociatividad en las empresas agroexportadoras en nuestro país.

COMPETITIVIDAD

¿Cuál es la principal ventaja comparativa de nuestro país en el sector agroexportador?

- a. Biodiversidad.
- b. Estacionalidad.
- c. Mano de obra calificada.
- d. Diversidad climática.
- e. Productividad.

¿Cuál es la principal ventaja competitiva de nuestro país en el sector agroexportador?

- a. Profesionales calificados.
- b. Oferta exportable.
- c. Tecnologías de producción.
- d. Estrategias comerciales.
- e. Investigación y desarrollo.

¿Cuál debería ser el principal objetivo de la competitividad de las empresas agroexportadoras peruanas?

- a. Fortalecer la oferta exportable.
- b. Facilitar el comercio exterior.
- c. Desarrollar nuevos mercados.
- d. Establecer una cultura exportadora.
- e. Generación de empleo.

¿Cuál es la principal dificultad que enfrenta una empresa agroexportadora en nuestro país desde el punto de vista competitivo?

- a. Altos costos logísticos.
- b. Limitaciones para acceder al financiamiento.
- c. Déficit en infraestructura.

- d. Dificultad en la formación de empresas.
- e. Falta de estrategias comerciales.

Con respecto a la problemática en la competitividad de las empresas agroexportadoras peruanas, validar su frecuencia:

Escala: Muy frecuentemente – Frecuentemente – Ocasionalmente – Raramente – Nada frecuente

- a. La oferta exportable es poco diversificada.
- b. Cadenas de valor con escasa capacidad de generar empleo.
- c. La complejidad del marco legal.
- d. La falta de valor agregado de los productos.
- e. Los reducidos volúmenes de exportación.
- f. Falta de articulación entre el sector empresarial y el estado.
- g. La ausencia de una estrategia de competitividad.
- h. El crecimiento de la demanda interna.
- i. La falta de inversión en investigación e innovación.
- j. El uso de franquicias y licencias de marca.

Con respecto a la competitividad en la empresa peruana, validar la importancia de los siguientes factores:

Escala: Muy importante – Importante – Moderadamente importante – Poco importante – Sin importancia

- a. El crecimiento de los mercados.
- b. La variedad de los productos.
- c. El incremento de los precios.
- d. Los tratados de libre comercio.
- e. Las alianzas estratégicas.
- f. El número de empresas en el sector agroexportador.
- g. El apoyo de instituciones públicas (MINCETUR, PROMPERU, SUNAT).
- h. El soporte de instituciones privadas (ADEX, AGAP, COMEX, SNI, CCL).
- i. Las fuentes de cooperación internacional (BID, Banco Mundial, USAID).
- j. La participación en ferias comerciales.

Con respecto al tema consultado:

Por favor, podría incluir alguna recomendación para mejorar la competitividad de las empresas agroexportadoras en nuestro país.

SOSTENIBILIDAD

¿Cuál es la principal ventaja de una empresa agroexportadora que implementa estrategias de sostenibilidad?

- a. Optimizar el uso de los recursos.
- b. Mejora la rentabilidad de la empresa.
- c. Reducir necesidades hídricas y energéticas.
- d. Generar valor a bienes y servicios.
- e. Mejora la reputación de la empresa.

¿Cuál es la principal ventaja de las empresas agroexportadoras que calculan su huella de carbono?

- a. Respeto al medioambiente.
- b. Evita la contaminación ambiental.
- c. Fomentar el desarrollo sostenible.
- d. Regulación de las emisiones de GEI.
- e. Ahorro de costos energéticos.

¿Cuál es la principal ventaja de las empresas agroexportadoras que calculan su huella hídrica?

- a. Gestión eficiente del agua.
- b. Posicionamiento de la marca.
- c. Compromiso con la RSC.
- d. Mejora en la calidad de los vertidos.
- e. Optimización de los procesos.

¿Cuáles son los principales beneficios de la equidad social en las empresas agroexportadoras de nuestro país?

- a. Mejora la calidad de vida de los colaboradores.
- b. Fomenta la cultura organizacional.
- c. Diferenciación frente a los competidores.
- d. Favorece la igualdad de género.
- e. Respeto a los derechos humanos.

Con respecto a la sostenibilidad, validar los beneficios de las siguientes actividades:

Escala: Totalmente de acuerdo – De acuerdo – Indeciso - En desacuerdo - Totalmente en desacuerdo

- a. Diversificación de los productos.
- b. Fomentar la innovación.
- c. Respeto a las normativas medioambientales.
- d. Aumento de la competitividad.
- e. Prevención de accidentes industriales.
- f. Exoneraciones fiscales.
- g. Mejora el clima laboral.
- h. Acceso a mercados financieros.
- i. Ahorro de agua y energía.
- j. Atrae nuevos inversores.

Con respecto a la sostenibilidad, validar la importancia de las siguientes acciones:

Escala: Muy importante – Importante – Moderadamente importante – Poco importante – Sin importancia

- a. Grupos de interés.
- b. Optimiza la cadena de suministros.
- c. Programas de reciclaje.
- d. Desarrollo de políticas de RSE.
- e. Oportunidades de negocio.
- f. Medidas de ecoeficiencia.

- g. Posicionamiento en el mercado.
- h. Protección del medioambiente.
- i. Fidelización de los colaboradores.
- j. Generar imagen de marca.

Con respecto al tema consultado:

Por favor, podría incluir alguna recomendación para mejorar las estrategias de sostenibilidad aplicadas por las empresas agroexportadoras en nuestro país.

Anexo 2

Formato de la entrevista (Juicio de expertos)

"ESTRATEGIAS COMERCIALES EN LAS AGROEXPORTACIONES PERUANAS" ENTREVISTA A ESPECIALISTAS DEL SECTOR

- 1. ¿Cuáles son ventajas/desventajas que trae la asociatividad a las pequeñas y medianas empresas agroexportadoras en nuestro país?
- 2. ¿Qué rol juegan los gremios agroexportadores en el desarrollo del sector en nuestro país?
- 3. ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan las cadenas productivas en nuestro país?
- 4. ¿Cuáles son principales estrategias/actividades que han permitido el fortalecimiento de la competitividad de las empresas agroexportadoras en nuestro país?
- 5. ¿Cuál es la principal fortaleza de las empresas agroexportadoras peruanas en el contexto actual?
- 6. ¿Qué debilidades se pueden identificar en las empresas agroexportadoras peruanas?
- 7. ¿Cuáles son las principales amenazas que vienen afectando a las empresas agroexportadoras peruanas?
- 8. ¿Cuáles son las principales oportunidades que poseen las empresas en el sector agroexportador?
- 9. ¿Qué beneficios/perjuicios les aporta a las empresas agroexportadoras implementar acciones de sostenibilidad en nuestro país?
- 10. ¿Qué acciones de sostenibilidad influyen en el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras?
- 11. ¿Alguna acción de sostenibilidad que destacar en lo referente a la equidad social de las empresas agroexportadoras?
- 12. ¿Alguna iniciativa que destacar en lo referente a la protección ambiental de las empresas agroexportadoras?
- 13. Una reflexión final sobre el rol que desempeñan estas estrategias en el desarrollo de las agroexportaciones en nuestro país.

Anexo 3

Transcripción de las entrevistas a los especialistas del sector agroexportador.

Entrevista 1 – Empresario, sector privado

"ESTRATEGIAS COMERCIALES EN LAS AGROEXPORTACIONES PERUANAS" ENTREVISTA A ESPECIALISTAS DEL SECTOR

1) ¿Cuáles son ventajas/desventajas que trae la asociatividad a las pequeñas y medianas empresas agroexportadoras en nuestro país?

Considero que la asociatividad trae muchas ventajas, tanto para la mediana como para la pequeña empresa, entre ellas está la capacidad de podernos expandir a nuevos clientes y nuevos ámbitos comerciales, nos abrimos campos a nuevos horizontes que antes no podíamos abarcar, esto le otorga crecimiento a la empresa y mejores ingresos, como desventajas mencionaría la buena comunicación, puesto que una persona, que no cumpla con los tiempos, puede retrasar en la cadena de valor, hay que tener constante supervisión de casa uno de los procesos.

2) ¿Qué rol juegan los gremios agroexportadores en el desarrollo del sector en nuestro país?

Juegan un papel importante en nuestro en sector comercial, debido, que gran parte de los ingresos que recibimos provienen de las exportaciones agrícolas, de productos como proteínas, café, granos, entre otros, forman parte del mayor porcentaje de divisas que percibe el país.

3) ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan las cadenas productivas en nuestro país?

Uno de los principales problemas que presenta las cadenas son los niveles burocráticos por los cuales debe pasar, esto retrasa en gran medida los procesos que deben cumplirse para poder exportar los productos, debido a que no existe una relación sólida entre los involucrados, ámbito empresarial y ámbito gubernamental.

4) ¿Cuáles son principales estrategias/actividades que han permitido el fortalecimiento de la competitividad de las empresas agroexportadoras en nuestro país?

Nuestro país, actualmente, implementa estrategias le permiten mantener y mejorar las exportaciones agropecuarias, entre ellas están Estrategia Nacional de Agricultura Familiar el programa de cadenas productivas del Ministerio de Agricultura y Riego.

5) ¿Cuál es la principal fortaleza de las empresas agroexportadoras peruanas en el contexto actual?

Contamos con un clima favorecedor que nos permiten obtener productos frescos gran parte del año, igualmente tenemos alianzas comerciales que nos permiten realizar exportaciones a otros países, siendo el Perú el principal exportador de la mercancía.

6) ¿Qué debilidades se pueden identificar en las empresas agroexportadoras peruanas?

La competitividad resulta ser una debilidad, es una virtud, pero a su vez, trae consecuencias cuando no se es el número uno en el mercado, otra debilidad es que la empresa no cuente con el financiamiento adecuado y necesario para expandir o continuar con su empresa.

7) ¿Cuáles son las principales amenazas que vienen afectando a las empresas agroexportadoras peruanas?

Algo que se escapa de las manos de todo agricultor son los cambios climáticos, un clima variante puede generar pérdidas millonarias para las empresas y retrasos en los envíos de la mercancía, al igual que plagas no controladas en las cosechas y enfermedades que ocasionen cambios en el ritmo de vida de los habitantes.

8) ¿Cuáles son las principales oportunidades que poseen las empresas en el sector agroexportador?

Gracias a las exportaciones internaciones, el acuerdo con China ha permitido al Perú tener un crecimiento económico importante en los últimos años, también, la tendencia moderna de una alimentación sana nos ha concedido aumentar el número de consumidores tanto a nivel local como internacional, gracias a la variedad de vegetales, frutas y hortalizas y a la calidad y frescura que ofrecemos.

9) ¿Qué beneficios/perjuicios les aporta a las empresas agroexportadoras implementar acciones de sostenibilidad en nuestro país?

Esta visión les permite a las empresas hacer uso consiente de los recursos que maneja hoy en día, es una ideología con la que se ha venido trabajando actualmente y que ha favorecido el manejo de la materia prima, es importante conservar y preservar para nuestras futuras generaciones.

10) ¿Qué acciones de sostenibilidad influyen en el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras?

La participación de entes gubernamentales y empresariales, los cuales se han interconectados y han utilizado diferentes estrategias que les han permitido involucrar varios sectores a la vez y poder trabajar en conjunto.

11) ¿Alguna acción de sostenibilidad que destacar en lo referente a la equidad social de las empresas agroexportadoras?

Utilizar tecnología moderna cuyo impacto ambiental sea menor, utilizar químicos y fertilizantes que no deterioren la calidad de la superficie del terreno, implementar una economía circular, les permite a las empresas agrícolas hacer uso adecuado de todos los recursos.

12) ¿Alguna iniciativa que destacar en lo referente a la protección ambiental de las empresas agroexportadoras?

Tener un mejor manejo de los recursos con el fin de no agotarlos y poder seguir produciendo, una mala manipulación del terreno podría dañarlo y así condenar la productividad actual y futura, utilizar químicos que no alteren ni dañen el medio ambiente.

13) Una reflexión final sobre el rol que desempeñan estas estrategias en el desarrollo de las agroexportaciones en nuestro país.

Estas estrategias nos han permitido tener un crecimiento comercial a nivel internacional, hemos alcanzados nuevos niveles de exportación y nos hemos dado a conocer en otros continentes, ha sido un logro importante en el crecimiento económico de nuestro país.

"ESTRATEGIAS COMERCIALES EN LAS AGROEXPORTACIONES PERUANAS" ENTREVISTA A ESPECIALISTAS DEL SECTOR

1) ¿Cuáles son ventajas/desventajas que trae la asociatividad a las pequeñas y medianas empresas agroexportadoras en nuestro país?

La asociatividad trae como ventajas la oportunidad de unificar empresas, contar con diversas opiniones y opiniones que permiten a la empresa tener una visión más amplia del mercado y de los consumidores, abordarlo desde varios puntos de vista, las desventajas serían el choque de opiniones e ideas que se puedan generar en la ejecución de proyectos importantes.

2) ¿Qué rol juegan los gremios agroexportadores en el desarrollo del sector en nuestro país?

Considero que forman parte importante de nuestro desarrollo actual como país, es uno de los gremios más estables y mejor conformados, cuyo aporte económico ha contribuido con el desarrollo de nuestro país.

3) ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan las cadenas productivas en nuestro país?

La falta de organización y capital resulta ser un factor que afecta, sobre todo a las pequeñas empresas, puesto que actualmente, existe un crecimiento en las exportaciones, lo que ha generado una mayor competencia en el mercado.

4) ¿Cuáles son principales estrategias/actividades que han permitido el fortalecimiento de la competitividad de las empresas agroexportadoras en nuestro país?

El cambio de la visión, de las estrategias antiguas a las modernas, como la unión de varias empresas, no solo las agroproductoras, sino también, la agroindustrial y agrocomercial, esto les permite tener una mayor visión comercial y obtener mejores negociaciones.

5) ¿Cuál es la principal fortaleza de las empresas agroexportadoras peruanas en el contexto actual?

Tenemos alta trayectoria en cuanto a la agronomía, contamos con los conocimientos y la experiencia necesaria, además de una mano de obra calificada, lo que nos permite tener cierta ventaja ante otros competidores a nivel mundial.

6) ¿Qué debilidades se pueden identificar en las empresas agroexportadoras peruanas?

Hay que cumplir con estándares sanitarios exigentes, lo que conlleva a cumplir con una serie de requisitos y estatutos que pueden llegar a comprometer la liquidez del negocio, cuando la empresa no cuenta con los recursos financieros suficientes.

7) ¿Cuáles son las principales amenazas que vienen afectando a las empresas agroexportadoras peruanas?

En el comercio se han formado monopolios comerciales los cuales han ocasionado retrasos y poco avance en algunas empresas, opacando el crecimiento a las mismas, otra amenaza son los cambios climáticos, este es un factor que no puede ser controlado por el ser humano y que altera todo el programa agricultor.

8) ¿Cuáles son las principales oportunidades que poseen las empresas en el sector agroexportador?

Las nuevas tendencias que consumo en cuanto a la alimentación sana y balanceada, hoy la ciudadanía se preocupa por su apariencia física, llevar una vida saludable, por lo que se ha adquirido hábitos alimenticios sanos, dietas ricas en vegetales y frutas, lo que le abre campo a la agricultura.

9) ¿Qué beneficios/perjuicios les aporta a las empresas agroexportadoras implementar acciones de sostenibilidad en nuestro país?

Puede llegar a crear prejuicios en cuanto a la inversión, hay quienes creen, que invertir en maquinarias que no contaminen tanto, pueden ocasionar gastos innecesarios y prefieren comprar otros modelos cuya funcionalidad no se basa en la conservación de los recursos naturales.

10) ¿Qué acciones de sostenibilidad influyen en el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras?

La implementación de un plan sostenible garantiza la durabilidad y existencia de los terrenos en el futuro, permite poder con ellos en años futuros y mantener la productividad de los **campos agrícolas productores, dándole continuidad a la economía agrícola.**

11) ¿Alguna acción de sostenibilidad que destacar en lo referente a la equidad social de las empresas agroexportadoras?

La generación de nuevos empleos y la disminución de la pobreza es uno de los beneficios que ha producido el crecimiento de las agroexportadoras y bajo el enfoque de sustentabilidad se trabaja con el fin de conservar el medio ambiente el habitad para futuras generaciones.

12) ¿Alguna iniciativa que destacar en lo referente a la protección ambiental de las empresas agroexportadoras?

Una empresa que se enfoque en un desarrollo sustentable le estará dando la oportunidad a las futuras generaciones de poder contar con los recursos naturales, la materia prima necesaria para continuar con el desarrollo agroindustrial.

13) Una reflexión final sobre el rol que desempeñan estas estrategias en el desarrollo de las agroexportaciones en nuestro país.

Estas estrategias les permiten a las empresas obtener un crecimiento económico tanto como empresa, así como también, al país, lo conduce al desarrollo y a la independencia comercial, y a su vez, garantizando trabajo a las generaciones siguientes.

"ESTRATEGIAS COMERCIALES EN LAS AGROEXPORTACIONES PERUANAS" ENTREVISTA A ESPECIALISTAS DEL SECTOR

1) ¿Cuáles son ventajas/desventajas que trae la asociatividad a las pequeñas y medianas empresas agroexportadoras en nuestro país?

Representa una estrega de negocio altamente productiva para cualquier empresa, puesto que permite obtener personal con amplia experiencia en diferentes renglones, cuyo aporte contribuye al éxito en las negociones, como desventaja expresaría que a veces los conflictos internos que se puedan presentar o adquisición de poder pueden cambiar o desviar los objetivos del proyecto.

2) ¿Qué rol juegan los gremios agroexportadores en el desarrollo del sector en nuestro país?

Este mundo comercial son los encargados de una parte importante, de la entrada económica de nuestro país, nos hemos dado a conocer como un país en potencia en cuanto a las exportaciones agrícolas, dándonos a conocer internacionalmente en las últimas dos décadas.

3) ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan las cadenas productivas en nuestro país?

La incorporación de nuevas empresas al mercado, al igual que los trámites burocráticos que implica este tipo de trabajo, es por ello, que al trabajar bajo en enfoque de asociatividad, participan entes gubernamentales lo que facilita los canales de trabajo.

4) ¿Cuáles son principales estrategias/actividades que han permitido el fortalecimiento de la competitividad de las empresas agroexportadoras en nuestro país?

Las exportaciones a otros países interesados en adquirir los productos que vegetales que ofrecemos, nos hemos adentrado de manera satisfactoria, con excelentes referencias en cuanto a calidad de nuestros productos agrícolas al igual que los buenos gananciales que se obtienen en este medio.

5) ¿Cuál es la principal fortaleza de las empresas agroexportadoras peruanas en el contexto actual?

Ofrecemos variedad en los productos que llevamos al mercado, mercancía buscando por grandes países con una alta población, lo que aumenta la demanda de estos y por ende las unidades de producción en nuestro país.

6) ¿Qué debilidades se pueden identificar en las empresas agroexportadoras peruanas?

No poder contar con una buena infraestructura puede resultar en desventaja para la adecuada producción agrícola, así mismo, la concentración en el mercado puede conllevar a una disminución en las ventas de los productos exportados.

7) ¿Cuáles son las principales amenazas que vienen afectando a las empresas agroexportadoras peruanas?

La proliferación de plagas y enfermedades que se produzcan en las cosechas o a nivel sanitario, pueden llevar al colapso del ámbito comercial, otra amenaza sería los desacuerdos internacionales o el rompimiento de los convenios de compra-venta que tenemos en la actualidad.

8) ¿Cuáles son las principales oportunidades que poseen las empresas en el sector agroexportador?

Las oportunidades que se abren en a través de las agroexportaciones nos permiten darnos a conocer ante el mundo, como son nuestros productos, reconocen nuestra calidad y frescura, abriéndonos las puertas en el ámbito turístico y en la gastronomía regional.

9) ¿Qué beneficios/perjuicios les aporta a las empresas agroexportadoras implementar acciones de sostenibilidad en nuestro país?

Cuando se aplica de manera correcta, los ideales de sostenibilidad, se garantiza disminución de los costos de producción, puesto que se aprende a trabajar bajo el esquema de las 4R, reducir, reciclar, reutilizar, recoger, garantizando la durabilidad de nuestros campos.

10) ¿Qué acciones de sostenibilidad influyen en el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras?

Considero que habría reducción en los costos de producción, puesto que aprendemos a reutilizar los desechos, igualmente conservamos la materia prima, lo que nos garantiza durabilidad en el mercado, así como también, la obtención de productos frescos y más orgánicos.

11) ¿Alguna acción de sostenibilidad que destacar en lo referente a la equidad social de las empresas agroexportadoras?

Un cambio en la mentalidad de la cultura popular, el margen de ganancia seria mayor, lo que permitiría invertir en nuevos proyectos dentro del país, ofreciendo mejor calidad de vida y oportunidades laborales, crecimiento económico.

12) ¿Alguna iniciativa que destacar en lo referente a la protección ambiental de las empresas agroexportadoras?

Se reduce en consumo de materiales no renovables y la emoción de gases tóxicos al ambiente, los tratamientos de los terrenos ya no son tan abrasivos lo que permite la durabilidad de este, por muchas generaciones más.

13) Una reflexión final sobre el rol que desempeñan estas estrategias en el desarrollo de las agroexportaciones en nuestro país.

La implementación de estas estrategias nos ha permitido alcanzar nuevos niveles de exportaciones, catapultándonos en el mercado internacional y brindado avance al desarrollo de nuestro país.

"ESTRATEGIAS COMERCIALES EN LAS AGROEXPORTACIONES PERUANAS" ENTREVISTA A ESPECIALISTAS DEL SECTOR

1) ¿Cuáles son ventajas/desventajas que trae la asociatividad a las pequeñas y medianas empresas agroexportadoras en nuestro país?

A las pequeñas empresas les permite contar con personal especializado que brinda el apoyo y asesoría en cuanto a los canales de los tramites que se deben seguir, esto se traduce en reducción de los tiempos de trámites administrativos y mayor prontitud en el mercado, un aspecto negativo sería el aumento de los gastos en nómina, sobre todo en un pequeña empresa.

2) ¿Qué rol juegan los gremios agroexportadores en el desarrollo del sector en nuestro país?

El ámbito agropecuario se ha expandido de manera exitosa en los últimos años, han permitido la entrada de ingresos importantes al país, así como también, la incorporación de nuevos empleos, mejorando la tasa de desempleo en el país.

3) ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan las cadenas productivas en nuestro país?

Los diferentes tramites que se deben llevar a cabo, permisos, pago de impuesto y aranceles, es importante que los entes gubernamentales colaboren con los empresarios agroexportadores, para disminuir los tiempos de extracción al mercado.

4) ¿Cuáles son principales estrategias/actividades que han permitido el fortalecimiento de la competitividad de las empresas agroexportadoras en nuestro país?

La expansión exitosa que hemos tenido en el mercado internacional, esto ha llevado a la creación de nuevas empresas desatinadas a la extracción y comercialización agropecuaria, tanto a nivel interno como internacional, encontrándose en el área diversidad y variedad en precios.

5) ¿Cuál es la principal fortaleza de las empresas agroexportadoras peruanas en el contexto actual?

Hemos sido bendecidos con climas favorecedores que nos permiten sembrar y cosechar variedad de frutas y vegetales de gran interés comercial aún más para aquellos países en los que no se pueden dar estas cosechas, países como Estados Unidos, España, Reino Unido y China, son, entre otros, nuestros socios comerciales en cuanto a las exportaciones agrícolas se refieren.

6) ¿Qué debilidades se pueden identificar en las empresas agroexportadoras peruanas?

Que nuestras alianzas con los principales compradores se rompan, esto ocasionaría un declive importante en cuanto a los ingresos al país, es por ellos que es muy importante mantener las relaciones diplomáticas y comerciales con todos nuestros compradores.

7) ¿Cuáles son las principales amenazas que vienen afectando a las empresas agroexportadoras peruanas?

La incorporación al mercado de nuevos países exportadores de productos vegetales, esto ha agudizado la competencia internacional, sin embargo, nos mantenemos en los mejores entandares de calidad, otro punto en contra es la monopolización industrial, esto puede debilitar nuestro trabajo.

8) ¿Cuáles son las principales oportunidades que poseen las empresas en el sector agroexportador?

Los tratados comerciales que se están suscitando en la actualidad, esto nos ha permitido crecer a nivel comercial y aumentar los ingresos anuales en el país, en parte esto se debe a los cambios en la dieta de las personas, quienes hoy en día, se preocupan por llevar una vida sana, consumiendo productos vegetales de calidad y orgánicos.

9) ¿Qué beneficios/perjuicios les aporta a las empresas agroexportadoras implementar acciones de sostenibilidad en nuestro país?

Los beneficios que trae las acciones de sostenibilidad son que permite la conservación de los recursos no renovables y la reutilización de desechos, prolongando la durabilidad de los recursos naturales con los que contamos en la actualidad, sin embargo, no todas están alineados a este fundamento comercial o aún está en proceso de inicio.

10) ¿Qué acciones de sostenibilidad influyen en el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras?

La reducción de costos en cuanto a la reutilización de la materia prima, tomando como fundamento la reducción de los excesos, es decir, de no producir demás y de la reutilización de los desechos y utilizarlos como materia prima, reduce los costos de producción.

11) ¿Alguna acción de sostenibilidad que destacar en lo referente a la equidad social de las empresas agroexportadoras?

La expansión de las empresas agroexportadores ha permitido la contratación de mayor personal, disminuyendo los niveles de desempleos y ofreciendo grandes oportunidades de crecimiento social a las comunidades, crecimiento social y educativo.

12) ¿Alguna iniciativa que destacar en lo referente a la protección ambiental de las empresas agroexportadoras?

El empleo del desarrollo sustentable es sinónimo de conservación del medio ambiente, trabajar con equipos y productos que ocasionen el menor daño posible al ecosistema, garantizando su perdurabilidad a lo largo del tiempo, para que siempre podamos contar ellos.

13) Una reflexión final sobre el rol que desempeñan estas estrategias en el desarrollo de las agroexportaciones en nuestro país.

Cada año se crearán nuevas estrategias que permitirán evolucionar e innovar en nuestra comercialización, es importante mantenernos alinearnos a ellas y sacarles en mayor provecho posible con el fin de alcanzar buenos resultados.

"ESTRATEGIAS COMERCIALES EN LAS AGROEXPORTACIONES PERUANAS" ENTREVISTA A ESPECIALISTAS DEL SECTOR

1) ¿Cuáles son ventajas/desventajas que trae la asociatividad a las pequeñas y medianas empresas agroexportadoras en nuestro país?

Implementar la asociatividad en las empresas agroexportadoras trae consigo muchos beneficios, pero a su vez conlleva a una gran responsabilidad y control, todos los procesos deben ir de la mano y cada uno de los involucrados deben estar de acuerdo y enfocados en el mismo objetivo, al desviarse uno o estar de desacuerdo algunos de los participantes, podría ocasionar retrasos y grandes pérdidas económicas.

2) ¿Qué rol juegan los gremios agroexportadores en el desarrollo del sector en nuestro país?

Los empresarios agroexportadores han logrado expandir el mercado exportador y lo han llevado a nuevos continentes, alcanzando niveles importantes de producción y consumo internacional, logrando prestigio y una buena posición a nivel internacional.

3) ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan las cadenas productivas en nuestro país?

Uno de los principales que puede afectar la cadena productiva y el desacuerdo o la falta de comunicación de alguno de los involucrados, así mismo de la competencia a nivel comercial, es decir, que otras empresas ofrezcan productos similares a menos costos.

4) ¿Cuáles son principales estrategias/actividades que han permitido el fortalecimiento de la competitividad de las empresas agroexportadoras en nuestro país?

Hoy en día, las empresas de agroexportación emplean diferentes estrategias, que van desde la conservación del ambiente, la agrupación de diferentes empresas que tienen intereses en común, así como también, la competitividad.

5) ¿Cuál es la principal fortaleza de las empresas agroexportadoras peruanas en el contexto actual?

En nuestro país contamos con una normativa agraria que nos permite desempeñarnos muy bien en nuestro trabajo, contamos con el apoyo del gobierno y si se quiere, nos resguardan en nuestra labor, también puedo agregar que nuestra mano de obra está altamente calificada para realizar este trabajo, tenemos años de experiencia en el campo agrario.

6) ¿Qué debilidades se pueden identificar en las empresas agroexportadoras peruanas?

Consideraría como debilidad los protocolos sanitarios que debemos cumplir, esto conlleva a una gran inversión y, sobre todo, inversión que tiempo valioso, hay que dedicar y supervisar que todo se encuentre en regla según la normativa lo exige.

7) ¿Cuáles son las principales amenazas que vienen afectando a las empresas agroexportadoras peruanas?

Las plagas representan una amenaza latente en la agricultura, el mínimo descuido, puede ocasionar problemas financieros, es importante llevar un buen control en la siembra para evitar que esto suceda, otra desventaja son los fenómenos climáticos que a veces nos azotan y puede hacer que perdamos hectáreas de cosechas.

8) ¿Cuáles son las principales oportunidades que poseen las empresas en el sector agroexportador?

Siempre se consiguen nichos en el mercado y aprovechamos de cubrir esas áreas abandonadas o poco surtidas en el mercado, son potenciales que cuando aparecen aprovechamos al máximo, otra oportunidad que nos ayudado en nuestro crecimiento, son los cambios alimenticios en las personas, hoy en día todos están enfocados en llevar una vida sana y comer de manera balanceada.

9) ¿Qué beneficios/perjuicios les aporta a las empresas agroexportadoras implementar acciones de sostenibilidad en nuestro país?

Implementar la estrategia de sostenibilidad les permite a las empresas conservar los recursos que utiliza y reducir costos en la producción, puesto que se basa en volver a utilizar desechos, se aplica un reciclaje constante que ayuda a la conservación del medio ambiente evitando que los productos lleguen a la calle a contaminar.

10) ¿Qué acciones de sostenibilidad influyen en el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras?

El enfoque de las 3R, es decir, que las empresas inviertan tiempo y capital y adquirir la maquinaria necesaria para poder recolectar, reutilizar, reciclar y una de las importantes reducir producción, con esto no quiero decir que se va a producir menos, al contrario, se produce lo que se consume en el mercado, no habría exceso en la producción lo que ayudaría en la rentabilidad del negocio.

11) ¿Alguna acción de sostenibilidad que destacar en lo referente a la equidad social de las empresas agroexportadoras?

Las empresas agroexportadores, han dado un gran aporte a la comunidad peruana en los últimos años, han sido una fuente constante de ingresos para el país y han contribuido con el desarrollo de las poblaciones menos beneficiadas, gracias a ellos, hemos expandidos nuestros horizontes.

12) ¿Alguna iniciativa que destacar en lo referente a la protección ambiental de las empresas agroexportadoras?

Reducción de agentes altamente contaminantes al medio ambiente, hoy en día se implementan equipos y productos para el tratamiento del terreno que no ocasionan daños graves al medio ambiente, permitiendo la durabilidad del terreno y en el campo de la agricultura, se presta aún más para implementar la sustentabilidad.

13) Una reflexión final sobre el rol que desempeñan estas estrategias en el desarrollo de las agroexportaciones en nuestro país.

Todo el éxito y el reconocimiento mundial que tenemos hoy en día en el campo agrario ha sido gracias a las estrategias de mercadeo que nos han llegado a exportación de nuestras cosechas, ha sido un gran logro de las últimas décadas que nos ha llevado a ocupar un lugar importante con productores agrícolas de gran calidad a nivel mundial.

Anexo 7. Entrevista 6 – Funcionario, sector público

"ESTRATEGIAS COMERCIALES EN LAS AGROEXPORTACIONES PERUANAS" ENTREVISTA A ESPECIALISTAS DEL SECTOR

1) ¿Cuáles son ventajas/desventajas que trae la asociatividad a las pequeñas y medianas empresas agroexportadoras en nuestro país?

La asociatividad en las empresas permite que exista una diversidad en cuanto a conocimientos y manejo administrativo de una empresa, sin embargo, las ansias de poder pueden echar a perder todo el proceso de la cadena productiva, desviando los intereses originales de proyecto.

2) ¿Qué rol juegan los gremios agroexportadores en el desarrollo del sector en nuestro país?

Siempre han jugado un papel importante en el avance del país, han contribuido con los ingresos que recibe Perú y en los últimos años ha alcanzado nuevos niveles de aporte que nos han favorecido, es un gremio importante para la comunidad peruana que día a día lucha por alcanzar sus metas.

3) ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan las cadenas productivas en nuestro país?

Las cadenas productivas pueden sufrir varios problemas durante toda la cadena de valor, problemas como el retraso en el pago de aranceles, perdida de financiamientos, mala comunicación entre los socios es por ello que se debe llevar un control exhaustivo y estar involucrados en todo momento con cada uno de los pasos que se realizan en la cadena de valor.

4) ¿Cuáles son principales estrategias/actividades que han permitido el fortalecimiento de la competitividad de las empresas agroexportadoras en nuestro país?

La asociatividad es una estrategia que le ha funcionado a muchos en el mercado, les ha permitido expandirse y controla mayores áreas en el mercado, puesto que involucra de participación de varios gremios que facilitan los procesos de producción.

5) ¿Cuál es la principal fortaleza de las empresas agroexportadoras peruanas en el contexto actual?

El ambiente climático que hay en Perú le permite obtener buenas cosechas y ofrecer al mercado productos de calidad, variedad y exclusivos, que no puedes encontrar en otras partes del mundo, es por ello que ha podido abrirse campo y consolidarse en el mercado internacional.

6) ¿Qué debilidades se pueden identificar en las empresas agroexportadoras peruanas?

Las empresas públicas presentan deterioros en la infraestructura y no cuentan con los equipos modernos que permiten optimizar los tiempos de producción, otro punto en contra es la falta de capital por parte de inversionistas, esto los pone en desventaja con respecto a otras empresas.

7) ¿Cuáles son las principales amenazas que vienen afectando a las empresas agroexportadoras peruanas?

El clima es un factor sobre el cual no se tiene control, si bien es cierto que conocemos las estaciones que se dan durante el año, cualquier cambio, inesperado, algún fenómeno climático que azote al país puede ocasionar retrasos en la exportación de los productos o peor aún la pérdida total de la siembra.

8) ¿Cuáles son las principales oportunidades que poseen las empresas en el sector agroexportador?

Con las nuevas tendencias de consumo que vemos hoy en día, las exportaciones de frutas y vegetales ha crecido exponencialmente, la demanda de estos rubros tiene un gran auge en la actualidad lo que nos ha permitido obtener nuevos clientes como China y mantener los antiguos compradores.

9) ¿Qué beneficios/perjuicios les aporta a las empresas agroexportadoras implementar acciones de sostenibilidad en nuestro país?

Considero que los beneficios que aporte este tipo de comercio garantizan la durabilidad de los campos productivos, damos garantía de poder contar con ellos en el futuro, es importante que cada uno de nosotros trabajemos bajo este esquema y llevemos nuestra producción de la mano con la conservación ambiental.

10) ¿Qué acciones de sostenibilidad influyen en el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras?

Nos permite trabajar con productos con menor contenido químico, que permitan la conservación de los suelos y las cosechas tienen su origen más orgánico, se va eliminando la utilización de químicos, lo que lo hace un producto más atractivo para los consumidores.

11) ¿Alguna acción de sostenibilidad que destacar en lo referente a la equidad social de las empresas agroexportadoras?

La principal acción son los ingresos que aporta al país y la cantidad de empleo que ha generado las empresas agroexportadoras, han ofrecido oportunidades laborales que han permitido a los ciudadanos mejorar sus condiciones de vida.

12) ¿Alguna iniciativa que destacar en lo referente a la protección ambiental de las empresas agroexportadoras?

Se han realizado campañas para la conservación del medio ambiente, foros y charlas motivacionales que invitan a las personas a llevar un camino más verde y ecológico, partiendo de sus acciones con la implementación de la economía circular.

13) Una reflexión final sobre el rol que desempeñan estas estrategias en el desarrollo de las agroexportaciones en nuestro país.

Las empresas agroexportadoras siempre han tenido un rol importante dentro de la comunidad peruana, sin embargo, en los últimos años, la implementación de nuevas estrategias le ha permitido crecer y proyectarse a nuevos mercados consolidándose como una de las mejores.

"ESTRATEGIAS COMERCIALES EN LAS AGROEXPORTACIONES PERUANAS" ENTREVISTA A ESPECIALISTAS DEL SECTOR

1) ¿Cuáles son ventajas/desventajas que trae la asociatividad a las pequeñas y medianas empresas agroexportadoras en nuestro país?

Es una estrategia que le ha permitido a las empresas obtener socios, lograr aumentar su capital y a su vez trabajar con entes públicos que le facilitan la recaudación de los requisitos necesarios para la exportación de productos agrícolas.

2) ¿Qué rol juegan los gremios agroexportadores en el desarrollo del sector en nuestro país?

Gran parte de los ingresos que entran al país es productos de las exportaciones de café, frutas y vegetales que se realizan, además de abastecer el mercado interno garantizando empleos y comida a la comunidad peruana.

3) ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan las cadenas productivas en nuestro país?

Las cadenas productivas pueden llegar a sufrir varios altercados en el proceso, que se daña alguna maquinaria importante, que se rompa la relaciones entre los participantes, perdida de las cosechas, mala comunicación entre los miembros de la directiva, entre otros.

4) ¿Cuáles son principales estrategias/actividades que han permitido el fortalecimiento de la competitividad de las empresas agroexportadoras en nuestro país?

La estrategia que más ha funcionado en el mercado es la relación que se produce entre los sectores agroexportador, agrocomercio y los entes gubernamentales, esta combinación a formado alianzas solidas que han catapultado la exportación agrícola del país.

5) ¿Cuál es la principal fortaleza de las empresas agroexportadoras peruanas en el contexto actual?

En nuestro país se da mucha variedad de vegetales, frutas y hortalizas que son muy atractivas para otros países, una de muestras mayores exportaciones es el café, muy buscado por países americanos gracias a su agradable sabor, como exportadores podemos ofrecer una diversidad de productos a otros países que no puede producirlos internamente o cuya demanda en muy alta.

6) ¿Qué debilidades se pueden identificar en las empresas agroexportadoras peruanas?

Las empresas dedicadas a la agroexportación deben enfocarse en mantener una infraestructura adecuada, muchas veces esta se deteriora y no se le invierte y comienza a generarse problemas en la producción, otro factor a considerar es poder contar con el financiamiento para mantener la continuidad laboral.

7) ¿Cuáles son las principales amenazas que vienen afectando a las empresas agroexportadoras peruanas?

Se ha venido observando un crecimiento en el número de empresas que exportan productos agrícolas al exterior y esto puede generar monopolización del comercio, lo que sería un problema potencial para nuestras empresas, de igual manera, los gastos en el pago de impuestos pueden llegar a ser un problema para los pequeños empresarios.

8) ¿Cuáles son las principales oportunidades que poseen las empresas en el sector agroexportador?

Hay muchas oportunidades de inversión, actualmente tenemos buenas relaciones con países potencias como China, Estados Unidos y el Reino Unido, quienes han mantenido las compras constantes a lo largo de las últimas dos décadas y se sostiene las relaciones.

9) ¿Qué beneficios/perjuicios les aporta a las empresas agroexportadoras implementar acciones de sostenibilidad en nuestro país?

Los perjuicios serían por parte de los inversionistas, quien aún no confían en el comercio circular y prefieren mantener bajo el esquema lineal, es necesario un cambio en la mentalidad de los empresarios y que abran sus mentes al futuro, a la economía y la producción verde.

10) ¿Qué acciones de sostenibilidad influyen en el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras?

Desde un enfoque conservacionista le estaría dando continuidad a la cadena productiva por varios años, para las generaciones futuras, puesto que no estaríamos consumiendo todos los recursos, sino más bien conservaríamos nuestros campos para producir por muchos años.

11) ¿Alguna acción de sostenibilidad que destacar en lo referente a la equidad social de las empresas agroexportadoras?

Se crea conciencias en la ciudadanía sobre la reutilización de los desechos, no solo utilizar y desechar, sino que reutilizar y aprovecharlos al máximo, habría un cambio de conducta t de apreciación, seremos más conservacionistas y economizadores.

12) ¿Alguna iniciativa que destacar en lo referente a la protección ambiental de las empresas agroexportadoras?

Hay mayor cuidado de las plantaciones y de las adyacencias de los campos, hay mayor control en la disposición final de los desechos utilizados en la producción agrícola y en muchos casos reutilizados para generar abono orgánico y esparcirlos en los campos.

13) Una reflexión final sobre el rol que desempeñan estas estrategias en el desarrollo de las agroexportaciones en nuestro país.

Permiten crecer en el mundo comercial internacional, alcanzar nuevas metas y acercarnos aún más al desarrollo del país, alcanzando independencia económica y siendo sustentables para la población.

"ESTRATEGIAS COMERCIALES EN LAS AGROEXPORTACIONES PERUANAS" ENTREVISTA A ESPECIALISTAS DEL SECTOR

1) ¿Cuáles son ventajas/desventajas que trae la asociatividad a las pequeñas y medianas empresas agroexportadoras en nuestro país?

La mayor ventaja es que con la asociación de varias empresas de diversas áreas es que hay una visión más amplia e integral de todo el proceso, desde la producción hasta la exportación, hay mayor control del sistema, sin embrago, el mínimo descuido o desconexión significaría retrasos en las exportaciones y por ende perdidas de dinero.

2) ¿Qué rol juegan los gremios agroexportadores en el desarrollo del sector en nuestro país?

Este grupo empresarial han sido los encargados de posicionarlos en el renglón de exportaciones agrícolas a nivel internacional, contribuyendo a la entrada de ingresos a nuestro país, así mismo han contribuido con el desarrollo de la población.

3) ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan las cadenas productivas en nuestro país?

En todo negocio debe existir un sistema equilibrado, alguna pieza que falte o deje de funcionar trae problemas en la productividad, problemas como el clima, desacuerdo y problemas económicos, son algunas de las causan que han al cierre de las empresas.

4) ¿Cuáles son principales estrategias/actividades que han permitido el fortalecimiento de la competitividad de las empresas agroexportadoras en nuestro país?

Las estrategias de mercadeo modernas, realizar asociaciones, sembrar nuevos frutos atractivos para otros países, aumentar la publicidad, tener una competitividad sana y junta con los demás empresarios, el mercado es amplio y da cavidad para varios productores.

5) ¿Cuál es la principal fortaleza de las empresas agroexportadoras peruanas en el contexto actual?

Considero que la principal fortaleza con la que contamos en la actualidad son los convenios comerciales que tenemos hoy en día, nos hemos convertidos en uno de los principales exportadores de frutas y demás en el mercado internacional, también somos buscados por nuestro buen café.

6) ¿Qué debilidades se pueden identificar en las empresas agroexportadoras peruanas?

Desde mi punto de vista la falta de inversión a maquinaria moderna puede representar una desventaja ante aquellas empresas que, si inviertan en tecnología de primera, obtienen mayor producción, acortan tiempos y se incorporan al mercado comercial más temprano que aquellas empresas que no invierten en nuevas maquinarias

7) ¿Cuáles son las principales amenazas que vienen afectando a las empresas agroexportadoras peruanas?

El control de plagas siempre ha sido un factor determinante en el éxito o fracaso de una cosecha, a pesar de la amplia experiencia con la contamos y los conocimientos adquiridos a lo largo de nuestra actividad agropecuaria, es un factor que no se debe descuidar en ningún momento y requiere monitoreo constante.

8) ¿Cuáles son las principales oportunidades que poseen las empresas en el sector agroexportador?

Oportunidades de crecimiento y expansión comercial, ya que la población ha crecido en los últimos años y hay mayor consumo de productos agrícolas, el aprovechamiento de los nichos que se originen en el mercado, este es un punto que permitiría a cualquier empresa ganar un buen terreno.

9) ¿Qué beneficios/perjuicios les aporta a las empresas agroexportadoras implementar acciones de sostenibilidad en nuestro país?

Entre los beneficios diría que esta la oportunidad de aprovechar al máximo los recursos renovables que nos aporta la naturaleza y que le permite a las empresas ofrecer productos orgánicos de alta calidad, esto beneficia a la empresa en el incrementos de las ganancias y reducción de los costos.

10) ¿Qué acciones de sostenibilidad influyen en el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras?

La reducción de los costos de producción gracias a la reutilización de materiales permite a las empresas obtener más gananciales y por ende invertir más en la población y en la exportación de productos, mayor demanda en el mercado.

11) ¿Alguna acción de sostenibilidad que destacar en lo referente a la equidad social de las empresas agroexportadoras?

Las empresas agroexportadoras que han tomado como bandera el comercio sustentable ha incorporado parques y lugares recreativos en las comunidades de bajos recursos, fomentando el deporte y el esparcimiento de los ciudadanos.

12) ¿Alguna iniciativa que destacar en lo referente a la protección ambiental de las empresas agroexportadoras?

Controlarlos agentes químicos que interactúan con las hectáreas de producción agrícolas, con el fin de emitir la menos cantidad de gases tóxicos al ambiente y no alterar la estructura natural de la plantación, con el fin de ofrecer productos frescos y naturales.

13) Una reflexión final sobre el rol que desempeñan estas estrategias en el desarrollo de las agroexportaciones en nuestro país.

Las estadísticas han demostrado que las exportaciones agrícolas han aumentado gracias a las estrategias que han sido implementadas y que han sido un éxito comercial, permitiendo acercar aún más al desarrollo a Perú.

"ESTRATEGIAS COMERCIALES EN LAS AGROEXPORTACIONES PERUANAS" ENTREVISTA A ESPECIALISTAS DEL SECTOR

1) ¿Cuáles son ventajas/desventajas que trae la asociatividad a las pequeñas y medianas empresas agroexportadoras en nuestro país?

Es una idea empresarial que ha llevado al éxito a muchas empresas agroexportadoras, han aumentado sus exportaciones y sus ingresos anuales, en una estrategia que trae beneficios tanto a la comunidad empresarial como al país aumentando los aportes económicos del país.

2) ¿Qué rol juegan los gremios agroexportadores en el desarrollo del sector en nuestro país?

Han jugado un papel significativo en cuanto a los ingresos obtenidos para el país, al involucrarse el gobierno en las exportaciones, estas se han podido de manera segura, ganando compradores internacionales, permitiendo el crecimiento económico del país.

3) ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan las cadenas productivas en nuestro país?

Los problemas de inversión y de contingencia comercial puede llegar a representar un problema serio para las empresas es especial, las pequeñas empresas, crisis sanitarias pueden llevar al cierre de una compañía o a su debilitación.

4) ¿Cuáles son principales estrategias/actividades que han permitido el fortalecimiento de la competitividad de las empresas agroexportadoras en nuestro país?

Existes varias estrategias que se han estado implementando las empresas para lograr una expansión comercial, una de las exitosas ha sido la participación de entes gubernamentales y de empresas comerciales, quienes han servido de enlace a las exportaciones internacionales.

5) ¿Cuál es la principal fortaleza de las empresas agroexportadoras peruanas en el contexto actual?

La ubicación geográfica de Perú le favorece en cuanto a las condiciones climáticas permitiendo que se puedan producir frutos y verduras que en otros países no se pueden dar, debido a la aridez del terreno, otro ponto a favor es que nuestros trabajadores cuentan con una gran experiencia laboral lo que garantiza el éxito de la producción.

6) ¿Qué debilidades se pueden identificar en las empresas agroexportadoras peruanas?

Los protocolos sanitarios que debe cumplir toda empresa exportadora representan un reto que muchas no logran cumplir, contar con aliados nacionales representan de gran ayuda a transitar adecuada este proceso, requisito indispensable para llegar a la exportación.

7) ¿Cuáles son las principales amenazas que vienen afectando a las empresas agroexportadoras peruanas?

Debido a que actualmente tenemos muchos compradores internacionales, debemos evitar crear conflictos políticos y ruptura de las relaciones internacionales, puesto que estoy conllevaría a reducción de los ingresos al país, otra amenaza la representa la monopolización comercial internacional.

8) ¿Cuáles son las principales oportunidades que poseen las empresas en el sector agroexportador?

El crecimiento en las exportaciones le ha dado a Perú reconocimiento gastronómico y turístico, volviendo atractivo como destino de nuevos turísticas, esto significa otra fuente de ingresos que mejorar el crecimiento económico y el desarrollo de nuestro país.

9) ¿Qué beneficios/perjuicios les aporta a las empresas agroexportadoras implementar acciones de sostenibilidad en nuestro país?

Todavía hay rechazo en cuanto a la producción sustentable, hay productores que les cuesta salirse de lo tradicional y se mantienen arraigado bajo viejos paradigmas comerciales, omitiendo la posibilidad de reducir sus costos de producción y aumentar sus ingresos.

10) ¿Qué acciones de sostenibilidad influyen en el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras?

El aprovechamiento al máximo de los recursos utilizados durante la producción, extracción, transporte y comercialización, durante los cuales se generan cantidad de desechos que, bien, pueden ser utilizados nuevamente en el proceso productivo agrícola.

11) ¿Alguna acción de sostenibilidad que destacar en lo referente a la equidad social de las empresas agroexportadoras?

La generación de nuevos empleos y el crecimiento económico que ha tenido Perú le ha permitido a la población aumentar sus ingresos mensuales y poder ofrecer a sus familias mejor calidad de vida, el país de ha encaminado a alcanzar el desarrollo, que hemos buscado por años.

12) ¿Alguna iniciativa que destacar en lo referente a la protección ambiental de las empresas agroexportadoras?

Servir de ejemplo para las nuevas generaciones en cuanto a la materia ambiental se refiere, incentivar la conservación de los ambientes naturales y valorar nuestros recursos, aumentar el

sentido de pertenencia para que conserven los campos de producción y mantener la producción agrícola.

13) Una reflexión final sobre el rol que desempeñan estas estrategias en el desarrollo de las agroexportaciones en nuestro país.

Si no se hubiesen implementado nuevas estrategias comerciales no habríamos alcanzado los logros que hoy en día tenemos, como es el caso del reconocimiento internacional.

Anexo 11. Entrevista 10 – Funcionario, sector público

"ESTRATEGIAS COMERCIALES EN LAS AGROEXPORTACIONES PERUANAS" ENTREVISTA A ESPECIALISTAS DEL SECTOR

1) ¿Cuáles son ventajas/desventajas que trae la asociatividad a las pequeñas y medianas empresas agroexportadoras en nuestro país?

Considero que trae más ventajas a las empresas privadas, puesto que son capaces de adquirir mayor capital y cantidad de inversionistas, y su vez, involucran la participación de entidades públicas que les ayuda a obtener bueno beneficios.

2) ¿Qué rol juegan los gremios agroexportadores en el desarrollo del sector en nuestro país?

Han sido un gremio que han contribuido con el desarrollo del país, han fomentado la internacionalización adquiriendo popularidad en el mercado agrícola, lo que le ha permitido al país alcanzar nuevos estándares producción.

3) ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan las cadenas productivas en nuestro país?

La competitividad, a pesar de ser una estrategia que se utiliza o se considera por las empresas, cuando es mal implementada u omitida afecta el éxito de la empresa llevándola al cese de sus actividades comerciales, es por ellos que es importante mantenerse activo y enfocado en los intereses de la compañía.

4) ¿Cuáles son principales estrategias/actividades que han permitido el fortalecimiento de la competitividad de las empresas agroexportadoras en nuestro país?

Como lo mencione anteriormente la competitividad es una estrategia es empelada por las empresas agroexportadoras, también hay quienes han cambiado su productividad lineal por una circular, contribuyendo a la conservación ambiental.

5) ¿Cuál es la principal fortaleza de las empresas agroexportadoras peruanas en el contexto actual?

En Perú se consigue mano de obra calificada y económica lo que resulta atractivos para las empresas y se dotan de personal capacitado para lograr las cosechas deseadas, además, la diversidad de especies vegetales que podemos obtener en nuestras tierras no ha ubicado en la mira del interés comercial de otros países.

6) ¿Qué debilidades se pueden identificar en las empresas agroexportadoras peruanas?

La fragmentación de la tierra resulta ser una debilidad importante para los productores agrícolas, otras que pueden generar problemas, otra debilidad es la poca inversión que se haga en la adquisición de tecnología para la producción agrícola.

7) ¿Cuáles son las principales amenazas que vienen afectando a las empresas agroexportadoras peruanas?

Los impuestos a cancelar pueden resultar muy elevados para algunas empresas y esto los pone en desventaja en comparación a empresas más grandes que si cuenten con el capital, retrasando su incorporación al mercado comercial internacional.

8) ¿Cuáles son las principales oportunidades que poseen las empresas en el sector agroexportador?

Hoy en día mantenemos relaciones con países importantes cuya población consumista es muy alta y demandan gran cantidad de productos vegetal y orgánico, es por eso que se han convertido en nuestros principales compradores, para poder cumplir con la demanda de consumidores internos que tienen.

9) ¿Qué beneficios/perjuicios les aporta a las empresas agroexportadoras implementar acciones de sostenibilidad en nuestro país?

A las empresas que aplican este modelo de negocio les ha resultado de gran beneficio en cuanto a los ingresos adquiridos, han logrado reducir costos en la producción agrícola, con la implementación de productos reciclados y abono artesanal.

10) ¿Qué acciones de sostenibilidad influyen en el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras?

Optimización de la producción, solo se enfocan en producir lo que necesitan y para no generar cantidades innecesarias que luego será desechadas, se reduce la exposición de sustancias químicas contaminante al medio ambiente, puesto que se trabaja con material orgánico.

11) ¿Alguna acción de sostenibilidad que destacar en lo referente a la equidad social de las empresas agroexportadoras?

Ha aumentado el número de empleados en los procesos agrícolas, tanto el aumento en la demanda de los productos como por la necesidad de tener mayor cantidad de mano de obra especializada para llevar a cabo un sistema sostenible.

12) ¿Alguna iniciativa que destacar en lo referente a la protección ambiental de las empresas agroexportadoras?

Se han realizados proyectos financiados por los empresarios agroexportadores, los cuales se basan en la recuperación de espacios recreativos que le permiten a las personas y a los niños realizar actividades físicas y de diversión, de esta manera contribuyen con la sociedad y el medio ambiente.

13) Una reflexión final sobre el rol que desempeñan estas estrategias en el desarrollo de las agroexportaciones en nuestro país.

Para lograr alcanzar el desarrollo en nuestro país es importante que las empresas implementen todas las herramientas que se encuentren disponibles para lograr la independencia económica que tanto deseamos y el ámbito agrícola nos impulsa cada vez más al alcance de esta meta.

"ESTRATEGIAS COMERCIALES EN LAS AGROEXPORTACIONES PERUANAS" ENTREVISTA A ESPECIALISTAS DEL SECTOR

1) ¿Cuáles son ventajas/desventajas que trae la asociatividad a las pequeñas y medianas empresas agroexportadoras en nuestro país?

Brinda nuevas posibilidades y les abre las puertas a las empresas que quieren incursionar en el mundo de las exportaciones, puesto que este negocio implica cumplir con muchos requisitos y es importante contar con un equipo técnico y administrativo capacitado para dicha labor.

2) ¿Qué rol juegan los gremios agroexportadores en el desarrollo del sector en nuestro país?

El gremio agroexportador garantizan la entrada constante de divisas al país, de ellos proviene gran parte de los ingresos que nos han impulsado como país y nos ha catapultado a nivel internacional forman parte importante del desarrollo económico del país.

3) ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan las cadenas productivas en nuestro país?

Una de las amenazas que deben enfrentar las cadenas productivas son los agentes externos sobre los cuales, la empresa no tenga control directo, clima, enfermedades, pandemias, perdidas de aliados comerciales o retiro de inversionistas.

4) ¿Cuáles son principales estrategias/actividades que han permitido el fortalecimiento de la competitividad de las empresas agroexportadoras en nuestro país?

En enfoque de la economía circular se ha convertido tendencia hoy en día, muchas empresas la están implementando hoy en día con el fin de ahorrar la mayor cantidad de recursos disponibles con el fin de minimizar costos de producción y aumentar las ganancias.

5) ¿Cuál es la principal fortaleza de las empresas agroexportadoras peruanas en el contexto actual?

El país cuenta con un marco legal que beneficio a las empresas agroexportadoras no solo vela con la integridad del país, sino también por el bienestar de los empresarios, facilitando y permitiendo que los empresarios se animen y se unen a este comercio en expansión.

6) ¿Qué debilidades se pueden identificar en las empresas agroexportadoras peruanas?

El equipamiento y mantenimiento de la infraestructura y de la maquinaria son aspectos importantes que toda empresa debe considerar para la continuidad de su negocio, es necesario

que se evite el deterioro y se cumpla con los mantenimientos necesarios y las sustitución de equipos en caso que lo amerite.

7) ¿Cuáles son las principales amenazas que vienen afectando a las empresas agroexportadoras peruanas?

Cada vez se unen más países al comercio de la exportación agraria, generando competencia en el mercado y disminuyendo las alternativas, hay que hacer evaluaciones constantes del mercado intencional con el fin de conseguir nichos u ocupar áreas poco atendidas.

8) ¿Cuáles son las principales oportunidades que poseen las empresas en el sector agroexportador?

El estilo de vida fitness ha jugado un papel importan en cuanto a exportaciones agrícolas, cada vez más personas se preocupan por mantenerse delgadas y con buen estado de salud cambiando la alimentación a una más saludable, cargada de vegetales, frutas, vegetales, entre otros, estoy ha generado incremento en la demanda de esta clase de comida.

9) ¿Qué beneficios/perjuicios les aporta a las empresas agroexportadoras implementar acciones de sostenibilidad en nuestro país?

Es beneficioso para las empresas que emplean estrategias conservacionistas del medio ambiente, esto permite que las empresas ofrezcan productos saludables, cuyo origen sea casi orgánico porque reducen el uso de químicos y conservantes, lo que lo hace atractivo para el mercado internacional.

10) ¿Qué acciones de sostenibilidad influyen en el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras?

Mayor demanda por parte de los consumidores de productos frescos, la comunidad vegana, la cual está en expansión, busca este tipo de productos que antes era muy difícil de conseguir, ahora circulan con mayor regularidad en el mercado satisfaciendo las demandas de los consumidores.

11) ¿Alguna acción de sostenibilidad que destacar en lo referente a la equidad social de las empresas agroexportadoras?

La generación de nuevos empleos, durante el año 2018 hubo un incremento de las ganancias, esto le permitió al país obtener mayores ingresos, así mismo abrió oportunidades de empleo a las personas que en ese momento no contaban con uno.

12) ¿Alguna iniciativa que destacar en lo referente a la protección ambiental de las empresas agroexportadoras?

Las empresas que buscan o trabajan bajo este esquema ambientalista, buscan educar a las personas en cuanto a los beneficios que esta tendencia ofrece, sus ventajas y rentabilidad,

infunden en la comunidad conocimientos que ayudan a ir rompiendo las barreras del escepticismo ecológico.

13) Una reflexión final sobre el rol que desempeñan estas estrategias en el desarrollo de las agroexportaciones en nuestro país.

Cada estrategia que se emplea en la exportación ha contribuido con el crecimiento comercial del país, lo que se traduce en logros, avances, ingresos, mejoras en la salud y reducción de la tasa de desempleo.

Anexo 13. Entrevista 12 – Profesional, sector privado

"ESTRATEGIAS COMERCIALES EN LAS AGROEXPORTACIONES PERUANAS" ENTREVISTA A ESPECIALISTAS DEL SECTOR

1) ¿Cuáles son ventajas/desventajas que trae la asociatividad a las pequeñas y medianas empresas agroexportadoras en nuestro país?

La desventaja de la participación de un grupo multidisciplinario que se unen para trabajar en miras de alcanzar un mismo fin es mantener los enlaces de comunicación y nos niveles de autoridad bien definidos, una mala organización puede generar descontento y desacuerdo que conlleve al cierre de la compañía.

2) ¿Qué rol juegan los gremios agroexportadores en el desarrollo del sector en nuestro país?

Este gremio ha garantizado una constante fuente de empleos que le ha permitido a la comunidad mejorar su calidad de vida y les han ofrecido estabilidad laboral, así como también, ingresos de divisas al país a través de las exportaciones y los convenios internacionales.

3) ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan las cadenas productivas en nuestro país?

Desde mi punto de vista considero que unos de los factores que afecta constantemente a este tipo de empresas en el mal uso del dinero, manejar de manera inapropiada el capital o los fondos destinados a la productividad de las empresas podrían ocasionar la perdida de esta.

4) ¿Cuáles son principales estrategias/actividades que han permitido el fortalecimiento de la competitividad de las empresas agroexportadoras en nuestro país?

La principal estrategia es unificar varias organizaciones, privadas y públicas, entes comerciales y del gobierno, esto ha permitido agilizar el posicionamiento de los productos en el mercado exterior en tiempo récord permitiendo la obtención de las ganancias a corto plazo.

5) ¿Cuál es la principal fortaleza de las empresas agroexportadoras peruanas en el contexto actual?

En el país se dan estaciones climáticas que nos permiten obtener cosechas de diferentes tipos, podemos ofrecer al mercado gran variedad de productos, frutos y vegetales exóticos atractivos a países de consumo masivo, nos ha hecho famosos por nuestra diversidad en hortalizas.

6) ¿Qué debilidades se pueden identificar en las empresas agroexportadoras peruanas?

Contar con una infraestructura pequeña y con poca maquinaria, representa un factor de riegos para la incursión exitosa en el mercado, debido a que no podrán cubrir la demanda del mercado y los sacaría del mercado competitivo de manera abrupta.

7) ¿Cuáles son las principales amenazas que vienen afectando a las empresas agroexportadoras peruanas?

Los fenómenos climáticos que surgen de manera inesperada ocasionan retrasos en toda la cadena productiva, desde su siembra hasta la exportación, se suspende la navegación y no se puede poner en marcha la exportación vegetal, sin mencionar que puede llegar a ocasionar daños catastróficos en las cosechas.

8) ¿Cuáles son las principales oportunidades que poseen las empresas en el sector agroexportador?

Oportunidades de crecimiento comercial, popularidad en cuanto a la gastronomía peruana, hay mayor interés por nuestros platos y los productos que utilizamos en su elaboración, no hemos dado a conocer a través de las exportaciones, otorgándonos fama e incrementando el turismo en la capital.

9) ¿Qué beneficios/perjuicios les aporta a las empresas agroexportadoras implementar acciones de sostenibilidad en nuestro país?

El principal beneficio que ofrece esta estrategia es la reducción de los gastos que implican la actividad agrícola y su exportación, en este medio es muy ventajoso aprovechar cada uno de los recursos, esto les garantiza a las empresas reducción de gastos y obtención de productos de calidad.

10) ¿Qué acciones de sostenibilidad influyen en el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras?

La reutilización de los productos que se utilizan durante el proceso agrícola, esto ayuda a reducir los costos en cuanto a productos y mano de obra, garantizando la conservación del medio ambiente y de las plantaciones para próximas siembras.

11) ¿Alguna acción de sostenibilidad que destacar en lo referente a la equidad social de las empresas agroexportadoras?

Ofrecen a las comunidades oportunidades de empleo estables, para que la comunidad mejore su estilo de vida igualmente a través de las exportaciones el país consigue ingresos que son invertidos en el desarrollo del país y de la población peruana.

12) ¿Alguna iniciativa que destacar en lo referente a la protección ambiental de las empresas agroexportadoras?

Una economía sustentable ofrece enormes beneficios ambientales, disminuyen el uso de agentes contaminantes descargados al ambiente, reducen en uso de materia prima lo que alarga la vida de productos básicos del ecosistema.

13) Una reflexión final sobre el rol que desempeñan estas estrategias en el desarrollo de las agroexportaciones en nuestro país.

Las estrategias representan el crecimiento en las exportaciones internacionales, son las promotoras de los convenios con otros países lo que nos ha dado prestigio a nivel internacional.

Anexo 14. Entrevista 13 – Profesional, sector privado

"ESTRATEGIAS COMERCIALES EN LAS AGROEXPORTACIONES PERUANAS" ENTREVISTA A ESPECIALISTAS DEL SECTOR

1) ¿Cuáles son ventajas/desventajas que trae la asociatividad a las pequeñas y medianas empresas agroexportadoras en nuestro país?

Es una estratega que favorece el desarrollo de la cadena de valor de las empresas agroexportadoras, se traduce en un conocimiento amplio de todos los procesos que se llevan a cabo, lo que se traduce en menores tiempos de respuesta y por ende pronta disposición en el mercado internacional.

2) ¿Qué rol juegan los gremios agroexportadores en el desarrollo del sector en nuestro país?

Este conjunto de empresas son las encargadas de nuestro prestigio internacional, en cuanto a calidad y variedad de productos, somos buscados por nuestro café y nuestros vegetales frescos y variados, realizamos exportaciones a países altamente consumidores.

3) ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan las cadenas productivas en nuestro país?

Los problemas económicos es una de las principales dificultades que presentan una empresa mal administrada o cuyos fondos fueron desviados, es por ello, que resulta de suma importancia que todos los involucrados están en sintonía y trabajen en un mismo fin.

4) ¿Cuáles son principales estrategias/actividades que han permitido el fortalecimiento de la competitividad de las empresas agroexportadoras en nuestro país?

Las actividades de comercialización intencional nos han permitido adquirir ingresos importantes para la nación y la población peruana, han impulsado la economía internacional e interna, permitiendo invertir en otras áreas de producción local.

5) ¿Cuál es la principal fortaleza de las empresas agroexportadoras peruanas en el contexto actual?

Tenemos a disposición una normativa legal que garantizas buenos ingresos y protección a la producción agrícola, es un ganar-ganar para las empresas y para la nación y las condiciones climáticas que se dan en el país favorecen a la producción de especies vegetales únicas de interés comercial.

6) ¿Qué debilidades se pueden identificar en las empresas agroexportadoras peruanas?

Los protocolos exigidos para la exportación de productos vegetal y otros de su especie puede significar un proceso un poco largo que genera retrasos en la puesta en el mercado de los productos, sabemos que es un proceso de rigor que busca mantener los estándares mundiales, sin embargo, puede generar pérdidas importantes para los empresarios

7) ¿Cuáles son las principales amenazas que vienen afectando a las empresas agroexportadoras peruanas?

La formación de monopolios industriales puede dejar por fuera de las exportaciones a muchas empresas disminuyendo los ingresos percibidos por este medio, las barreras de aranceles, los pagos de estos aranceles a llegado a ser un gran obstáculo para muchos inversionistas.

8) ¿Cuáles son las principales oportunidades que poseen las empresas en el sector agroexportador?

Los tratados con otros países cada vez son más los países que se suman a la lista de compradores de nuestros productos, están interesados en la calidad y variedad que ofrecemos al mercado, somos reconocidos internacionalmente y esto nos ha abierto la puerta en otros ámbitos comerciales.

9) ¿Qué beneficios/perjuicios les aporta a las empresas agroexportadoras implementar acciones de sostenibilidad en nuestro país?

Los prejuicios que observo en esta área es el temor por invertir en tendencias modernas, las cuales, a pesar de ser muy populares hoy en día y demostrar los beneficios que se obtienen con su implementación, los empresarios prefieren mantenerse en lo seguro y en la producción tradicional.

10) ¿Qué acciones de sostenibilidad influyen en el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras?

Incremento en las ganancias gracias a la reducción de los materiales utilizados en la producción y cosecha de los vegetales y otros productos de consumo masivo, la reutilización y el reciclaje generan grandes beneficios para la industria agraria.

11) ¿Alguna acción de sostenibilidad que destacar en lo referente a la equidad social de las empresas agroexportadoras?

El aporte económico que realizan estas empresas a la nación a través de las exportaciones ha permitido invertir en la educación nacional y otros sectores ofreciendo a la comunidad servicios mejorados que contribuirán con la formación de los niños y de la población en general.

12) ¿Alguna iniciativa que destacar en lo referente a la protección ambiental de las empresas agroexportadoras?

Las empresas invierten en programas de formación sustentables, no todas participan, pero si hay otras que invierten tiempo en participar en la educación ambientalistas, charlas, congresos, ferias son algunas de las actividades que se realizan con el fin de ofrecer información y crear cambios de conciencia.

13) Una reflexión final sobre el rol que desempeñan estas estrategias en el desarrollo de las agroexportaciones en nuestro país.

La aplicación de estrategias en las empresas agroexportadoras han permitido un aporte considerable en los ingresos anules en nuestro país, otro factor que es la buena reputación mundial que hemos adquirido gracias a los trabajos realizados por estos empresarios.

Anexo 15. Entrevista 14 – Profesional, sector privado

"ESTRATEGIAS COMERCIALES EN LAS AGROEXPORTACIONES PERUANAS" ENTREVISTA A ESPECIALISTAS DEL SECTOR

1) ¿Cuáles son ventajas/desventajas que trae la asociatividad a las pequeñas y medianas empresas agroexportadoras en nuestro país?

La ventaja que ofrece esta visión de trabajo es la capacidad de trabajo con agentes gubernamentales, los cuales son los encargados de encaminar a las empresas a la exportación y a fijar las alianzas con los países extranjeros, son de gran ayuda para la participación de ventas para los empresarios.

2) ¿Qué rol juegan los gremios agroexportadores en el desarrollo del sector en nuestro país?

El gremio agricultor son los encargados de la producción de los productos vegetales que se consumen en el país de los exportados, son garantes de la calidad y frescura que recibimos al adquirir uno de estos productos llevamos a nuestras casas y que forman parte de nuestra alimentación.

3) ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan las cadenas productivas en nuestro país?

Considero que hay muchos factores que pueden salir mal durante la producción, problemas internos entre los socios, en caso de que trabajen bajo el esquema de asociatividad, problemas de capital, esto puede llevar en declive la integridad de la empresa y seguidamente su cierre.

4) ¿Cuáles son principales estrategias/actividades que han permitido el fortalecimiento de la competitividad de las empresas agroexportadoras en nuestro país?

Se empleas varias estrategias como las comerciales, las de competitividad, las cuales ayudan a las empresas a mantenerse siempre activos y constantes para mantenerse en el mercado exportador, debido a que cada día crece aún más la demandad de los productos vegetales

5) ¿Cuál es la principal fortaleza de las empresas agroexportadoras peruanas en el contexto actual?

El personal que labora en los campos e instalaciones de producción tiene una larga trayectoria en este campo, por ello, se garantiza calidad en nuestros productos, tenemos amplia experiencia en esta área productiva lo que nos convierte es un proveedor confiable.

6) ¿Qué debilidades se pueden identificar en las empresas agroexportadoras peruanas?

Conservar una infraestructura estable, conservada y en buen estado, garantiza la continuidad productiva de las operaciones, sin embrago hay empresas que por una u otra razón, no invierten dinero en el mantenimiento de las instalaciones lo que genera problemas en el cumplimiento de los compromisos adquiridos.

7) ¿Cuáles son las principales amenazas que vienen afectando a las empresas agroexportadoras peruanas?

Amenazas latentes y que escapan de las todas las previsiones que puede tomar toda empresa, son los cambios climáticos inesperados, puede ocasionar daños considerables en la cosecha lo que genera perdida para la empresa, sin embrago es un factor de riesgo al cual están expuesto todos los productores agrarios.

8) ¿Cuáles son las principales oportunidades que poseen las empresas en el sector agroexportador?

Con este nuevo auge de exportación internacional, hemos sido incluidos como destino turístico, las personas se han interesado en nuestra gastronomía gracias a las exportaciones que realizamos a diarios, abriéndose para el país oportunidades de crecimiento comercial.

9) ¿Qué beneficios/perjuicios les aporta a las empresas agroexportadoras implementar acciones de sostenibilidad en nuestro país?

Las estrategias de comercio que se implementa hoy en día y que ha obtenido buenos resultados en cuanto a la optimización de los recursos es la aplicación de la producción circular, la cual consiste en reutilizar los desechos generados de producciones anteriores y convertirlo en materia prima.

10) ¿Qué acciones de sostenibilidad influyen en el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras?

La reducción de los costos en la adquisición de materia prima y productos para la siembra, puesto que, con la reutilización, los gastos disminuyen y se pueden invertir en el mantenimiento y adquisición de maquinaria moderna con el fin de reducir los tiempos de siembra y cosecha y poner a disposición final los productos en menor tiempo.

11) ¿Alguna acción de sostenibilidad que destacar en lo referente a la equidad social de las empresas agroexportadoras?

La generación de ingresos en divisas al país, esto ha ayudado a la inversión interna de la nación, en educación, turismo, gastronomía, entre otros, además de la generación de empleos reduciendo la tasa de desempleo del país.

12) ¿Alguna iniciativa que destacar en lo referente a la protección ambiental de las empresas agroexportadoras?

Proyectos de recuperación de áreas verdes, las empresas han invertido en las mejoras de áreas libres y de esparcimiento, recuperación de parques, así como también siembra de árboles, además de trabajar en pro de conservar los terrenos para la plantación de los rubros.

13) Una reflexión final sobre el rol que desempeñan estas estrategias en el desarrollo de las agroexportaciones en nuestro país.

Las estrategias le han permitido a Perú, crecer no solo en economía, sino también en turismo, hay mayor interés comercial por parte de otros países, pasamos de ser un simple país de Latinoamérica a unos de los más grandes exportadores agrarios a nivel internacional.

"ESTRATEGIAS COMERCIALES EN LAS AGROEXPORTACIONES PERUANAS" ENTREVISTA A ESPECIALISTAS DEL SECTOR

1) ¿Cuáles son ventajas/desventajas que trae la asociatividad a las pequeñas y medianas empresas agroexportadoras en nuestro país?

La principal ventaja que considero con esta estrategia es la posibilidad de expansión internacional, establecer tratados sólidos y tener aliados comerciales que faciliten los diferentes procesos que conlleva la exportación de los productos vegetales, frutos y demás rubros.

2) ¿Qué rol juegan los gremios agroexportadores en el desarrollo del sector en nuestro país?

El gremio agroexportador ha producido ingresos importantes para la nación y se ha convertido en una de las principales actividades de exportación que se realizan en el país, ha sido garante de empleos y de mantener un desarrollo sustentable en la agricultura local.

3) ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan las cadenas productivas en nuestro país?

La falta de financiamiento y de capital puede ocasionar el cese temprano de algunas empresas perdiendo de producir a obtener buenos ingresos tanto a la empresa como a la nación, es por ello que una buena administración juega un papel importante la continuidad y sostenibilidad de cualquier negocio.

4) ¿Cuáles son principales estrategias/actividades que han permitido el fortalecimiento de la competitividad de las empresas agroexportadoras en nuestro país?

Las estrategias comerciales y mercantiles que emplea el Perú en la actualidad le han permitido ganar un territorio internacional que le ha permitido ingresas al país bueno dividendos de la exportación, contribuyendo con el desarrollo del país.

5) ¿Cuál es la principal fortaleza de las empresas agroexportadoras peruanas en el contexto actual?

Las fortalezas que tenemos como país agrícola es que podemos ofrecer una gran variedad de productos atractivos para consumidores internacionales, la incorporación de sabores único y frescos nos han beneficiado en la introducción del mercado internacional, hace dos décadas comenzó el auge de las exportaciones agrícolas a gran escala.

6) ¿Qué debilidades se pueden identificar en las empresas agroexportadoras peruanas?

Como lo mencioné anteriormente, la falta de dinero puede ocasionar grandes pérdidas para una empresa, particularmente las pequeñas, las cuales no puede abarcar grandes áreas que le permitan sostenerse de manera segura en un mercado tan circulante y demandado.

7) ¿Cuáles son las principales amenazas que vienen afectando a las empresas agroexportadoras peruanas?

Tal como ocurrió este año, el mundo se vio afectado por una pandemia que logro extenderse rápidamente ocasionando estragos en todos los niveles, bajando por completo el ritmo de trabajo, fue una circunstancia atípica que afecto la economía a nivel mundial

8) ¿Cuáles son las principales oportunidades que poseen las empresas en el sector agroexportador?

El mercado de consumo vegetal y orgánico cuenta con una gran población de consumidores, en la cual cada día se van sumando más y más a la población de consumo de frutas, vegetales, granos entre otros, es una oportunidad que le ha permitido a muchas expresas adquirir prestigio comercial internacional.

9) ¿Qué beneficios/perjuicios les aporta a las empresas agroexportadoras implementar acciones de sostenibilidad en nuestro país?

Considero que ayudan a garantizar la existencia de campos productores futuro, y esto es importante porque le estamos otorgando a generaciones futura la oportunidad de mantener la productividad agraria por muchas décadas más y contribuyendo al desarrollo nacional

10) ¿Qué acciones de sostenibilidad influyen en el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras?

La conservación de los recursos naturales y que nuestra descendencia cuento con ellos en el futuro, uso consciente y razonable de la utilización de los recursos, el aprovechamiento de los desechos y su incorporación a la cadena de producción, reduciendo gastos operacionales.

11) ¿Alguna acción de sostenibilidad que destacar en lo referente a la equidad social de las empresas agroexportadoras?

Las empresas agroexportadoras han dado un gran a porte a la comunidad peruana, han ayudado con la salud y con el ámbito educativo, anualmente parte de los ingresos que entran al país es gracias a la comercialización que realizan en el exterior.

12) ¿Alguna iniciativa que destacar en lo referente a la protección ambiental de las empresas agroexportadoras?

La estrategia de sostenibilidad ha llevado a las empresas a utilizar materiales que no contaminen ni dañe la superficie del terreno que utilizan es algo que siempre han cuidado, sin embargo, hay un mayor compromiso con el ambiente y en la conservación de los recursos naturales que tenemos.

13) Una reflexión final sobre el rol que desempeñan estas estrategias en el desarrollo de las agroexportaciones en nuestro país.

Gracias a la aplicación de las diferentes estrategias las empresas agroexportadoras han podido extender sus límites e ir más allá, han alcanzado nuevos niveles de comercialización e ingresos importantes para nuestro país.

"ESTRATEGIAS COMERCIALES EN LAS AGROEXPORTACIONES PERUANAS" ENTREVISTA A ESPECIALISTAS DEL SECTOR

1) ¿Cuáles son ventajas/desventajas que trae la asociatividad a las pequeñas y medianas empresas agroexportadoras en nuestro país?

Esta estrategia les ha permitido a las empresas poder ir más de sus umbrales, lograr llegar más lejos de lo planeado o esperado, se crean alianzas que los ayudan a cubrir áreas que antes no podían abarcar por no contar con los recursos necesarios para ello.

2) ¿Qué rol juegan los gremios agroexportadores en el desarrollo del sector en nuestro país?

Las empresas agropecuarias son las encargadas de suministrar los vegetales, granos y frutas para el consumo interno de la población peruana, a su vez, han sido protagonistas del éxito internacional de nuestros productos a nivel internacional, trayecto prestigio, dinero y popularidad a nuestro país.

3) ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan las cadenas productivas en nuestro país?

En mi opinión es importante que las empresas cuenten con el apoyo del gobierno para impulsar su producción y su exportación, la agricultura es un trabajo que parece ser sencillo, sin embrago va más allá de solo sembrar y cosechar, hay controles que cumplir, aranceles que pagar, es necesario contar con ayuda financiera y legal para llegar al objetivo internacional.

4) ¿Cuáles son principales estrategias/actividades que han permitido el fortalecimiento de la competitividad de las empresas agroexportadoras en nuestro país?

Estrategias como la formación de sociedades empresariales, la implementación de la producción circular han ayudado a las empresas adentrarse a nuevos mundos y alcanzar la internacionalidad, han sido de cambiar el enfoque ha ayudado a muchas empresas avanzar al éxito comercial.

5) ¿Cuál es la principal fortaleza de las empresas agroexportadoras peruanas en el contexto actual?

En Perú contamos con mano de obra calificada y de alto rendimiento, favoreciendo el aprovechamiento de los recursos y de la producción agrícola, otra fortaleza es el clima

característico de la zona, lo que nos permite ofrece diversidad de productos y rubros llamativos para otras comunidades.

6) ¿Qué debilidades se pueden identificar en las empresas agroexportadoras peruanas?

El apoyo económico juega un papel importante, si no se cuenta con el dinero necesario, una empresa no puede expandirse, se mantiene estancada en un pequeño círculo comercial y no podrá avanzar, ni adquirir maquinaria moderna y por consiguiente no expandirá su nivel producción.

7) ¿Cuáles son las principales amenazas que vienen afectando a las empresas agroexportadoras peruanas?

La monopolización industrial ha representado una amenaza latente con la que han tenido que aprender a trabajar los empresarios, se ocupan en mantener la atención del público internacional manteniendo la calidad de sus productos y el mercado constantemente surtido.

8) ¿Cuáles son las principales oportunidades que poseen las empresas en el sector agroexportador?

Perú cuenta con muchas oportunidades, la actividad turística se ha incrementado en los últimos años, la gastronomía peruana siempre ha sido reconocida a nivel internacional y hoy en día lo es aún más, en cuanto a nuestra producción, se ha dotado al mercado internacional de productos nuevos, ricos y variados.

9) ¿Qué beneficios/perjuicios les aporta a las empresas agroexportadoras implementar acciones de sostenibilidad en nuestro país?

Aporta muchos beneficios, tanto ambientales como económicos, nadie invierte para perder, es por ello por lo que la estrategia de sostenibilidad ayuda al sector económico y al ambiente simultáneamente, estamos en una era donde los recursos naturales se están agotando y es importante comenzar a conservar lo que nos queda para dar continuidad a la producción nacional e internacional.

10) ¿Qué acciones de sostenibilidad influyen en el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras?

Las empresas agroexportadoras que trabajan bajo esta estrategia han podido disminuir los gastos de en la producción, las ganancias se han incrementado gracias a la práctica de las 4r, y no solo a nivel agrario sino de otras empresas.

11) ¿Alguna acción de sostenibilidad que destacar en lo referente a la equidad social de las empresas agroexportadoras?

En Perú, desde hace un tiempo las empresas invierten en programas que ayudan a la comunidad, a través del programa de responsabilidad social se dan aportes que son invertidos en solventar problemas de las poblaciones de bajos recursos y toda aquella que necesite ayuda.

12) ¿Alguna iniciativa que destacar en lo referente a la protección ambiental de las empresas agroexportadoras?

Al igual que proyectos sociales, hay proyectos ambientales como es el plan nacional de riesgo y adaptación al cambio climático, con esto se busca conocer mejor nuestro ecosistema y de qué manera podemos trabajar unidos para conservarlo y protegerlo de los daños a lo que hemos expuesto todos estos años.

13) Una reflexión final sobre el rol que desempeñan estas estrategias en el desarrollo de las agroexportaciones en nuestro país.

Estas estrategias les permiten a las empresas crecer así mismo, al país e ir alcanzando cada vez más el desarrollo que tanto deseamos, manteniendo a su vez los recursos naturales para continuar con nuestra cadena de valor.

"ESTRATEGIAS COMERCIALES EN LAS AGROEXPORTACIONES PERUANAS" ENTREVISTA A ESPECIALISTAS DEL SECTOR

1) ¿Cuáles son ventajas/desventajas que trae la asociatividad a las pequeñas y medianas empresas agroexportadoras en nuestro país?

Bajo el esquema que más es mejor, las empresas mientras más colaboradores tenga, mayor será el are de cobertura que tendrá en el mercado, su visión tiene mayor amplitud sin tener el compromiso de manejar y cumplir con los estándares de una gran empresa, es una jugada ingeniosa que les permite obtener los mismos resultados que una gran empresa.

2) ¿Qué rol juegan los gremios agroexportadores en el desarrollo del sector en nuestro país?

La actividad agrícola ha sido, por mucho tiempo, parte fundamental de nuestra cultura popular, tanto para el consumo de sus habitantes y para interés comerciales, es un área que sabemos manejar, en la que tenemos mucha experiencias y trayectoria, las cual, gracias a la constancia está dando buenos frutos a nivel internacional.

3) ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan las cadenas productivas en nuestro país?

Para que una empresa funcione cumpla con todos los eslabones en su cadena productiva, debe contar con personal capacitado en cada uno de los procesos, disponer de recursos económicos que le permite disponer y reponer en caso de ser necesario y sobre todo la buena comunicación, al fallar algún elemento en el sistema, este puede colapsar y fracasar.

4) ¿Cuáles son principales estrategias/actividades que han permitido el fortalecimiento de la competitividad de las empresas agroexportadoras en nuestro país?

La estrategia de la asociación entre las empresas ha permitido a las pequeñas y mediana empresas posicionarse entre las grandes empresas y competir en el campo internacional, permitiendo la entrada de divisas al país y ganando más terrenos en el mercado extranjera.

5) ¿Cuál es la principal fortaleza de las empresas agroexportadoras peruanas en el contexto actual?

Nuestra mano de obra es económica y de buena calidad, los agricultores cuentan con años de experiencias lo que garantiza el éxito de las empresas, son honestos y comprometidos con su

trabajo, así mismo, colocamos en el mercado cosechas únicas, frescas, que permite suplir la demandad de países con alto índice poblacional.

6) ¿Qué debilidades se pueden identificar en las empresas agroexportadoras peruanas?

No siempre las empresas cuentan con el financiamiento necesario para su expansión, por ellos se estancan y quedan limitados a un área pequeña, perdiendo potencial y pudiendo aportar más, igualmente, las debilidades en las infraestructuras no permiten a los empresarios captar la atención de nuevos socios.

7) ¿Cuáles son las principales amenazas que vienen afectando a las empresas agroexportadoras peruanas?

Los cambios climáticos son un factor perjudicial para las siembras, cuando el mismo cambia abruptamente o se ve afectado por algún fenómeno atípico ocasionando estragos y perdidas importante para la producción, pese a los esfuerzos que se realicen, un azote climático no se puede controlar.

8) ¿Cuáles son las principales oportunidades que poseen las empresas en el sector agroexportador?

Los cambios en la alimentación, el estilo de vida saludable, vegano, han abierto las puertas al comercio agrario, la demanda de esta clase rubro se ha incrementado, por lo que ha permitido a los agricultores ofrecer sus productos así mismo, han surgido nichos que han sido aprovechados por las empresas.

9) ¿Qué beneficios/perjuicios les aporta a las empresas agroexportadoras implementar acciones de sostenibilidad en nuestro país?

Le otorga beneficios importantes a los empresarios, así como también a la población, puesto que se cambia la metodología de trabajo y, aplicando las estrategias adecuadas y dotándose de los equipos necesarios, se pueden reducir los costos de producción al igual que se protege el medio ambiente.

10) ¿Qué acciones de sostenibilidad influyen en el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras?

Aplicando la estrategia de manera adecuada y abriendo sus mentes al nuevo sistema sostenible, las empresas han podido cambias su metodología de trabajar y lograr ahorros en producción gracias a la reutilización de muchos desechos que anteriormente era descartados y desechados al ambiente.

11) ¿Alguna acción de sostenibilidad que destacar en lo referente a la equidad social de las empresas agroexportadoras?

A través de programas de ayuda social, los empresarios dan su aporte bien sea monetario como en artículos para que sean llevados a los poblados más necesitados, también invierten en la educación de y garantizarlos a los más pequeños su futuro.

12) ¿Alguna iniciativa que destacar en lo referente a la protección ambiental de las empresas agroexportadoras?

El gobierno ha implementado programas ambientales para que las empresa den su aporte en la conservación del medio ambiente y se involucren y sean ejemplo de conservación ambiental, ya que los recursos se están agotando somos los encargados se mantener y proteger lo que nos queda.

13) Una reflexión final sobre el rol que desempeñan estas estrategias en el desarrollo de las agroexportaciones en nuestro país.

Las estrategias han permitido incursionar y alcanzar reconcomiendo internacional en las exportaciones agrícolas, nos han permitido aumentar los ingresos del país en esta categoría y nos han otorgado prestigio internacional.

Anexo 19. Entrevista 18 - Profesional sector público

"ESTRATEGIAS COMERCIALES EN LAS AGROEXPORTACIONES PERUANAS" ENTREVISTA A ESPECIALISTAS DEL SECTOR

1) ¿Cuáles son ventajas/desventajas que trae la asociatividad a las pequeñas y medianas empresas agroexportadoras en nuestro país?

La asociación de las pequeñas y medianas empresas con otras empresas dedicadas al agrocomercio y entidades del gobierno les ha permitido adentrarse de manera éxito al mundo de las exportaciones internacionales, cumpliendo con los estándares exigidos por el gremio.

2) ¿Qué rol juegan los gremios agroexportadores en el desarrollo del sector en nuestro país?

Su aporto es muy importante para el desarrollo de nuestro país, en los últimos años, gracias a las exportaciones internacionales, el porcentaje de ingresos económicos al país a aumento, permitiendo realizar inversiones que ayudan al desarrollo de nuestro país.

3) ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan las cadenas productivas en nuestro país?

Las cadenas productivas en nuestro país se han visto afectadas por la poca inversión que a veces se presenta, la falta de dinero o la poca inversión puede impedir que empresas en crecimiento continúen su expansión generando retrasos en la productividad de la nación

4) ¿Cuáles son principales estrategias/actividades que han permitido el fortalecimiento de la competitividad de las empresas agroexportadoras en nuestro país?

Las empresas han optado de trabajar en conjunto para ahorrar costos y magnificar su producción y aumentar los ingresos, es una estrategia que funciona muy bien y da garantía de cumplir con cada uno de los procesos reduciendo el margen de error.

5) ¿Cuál es la principal fortaleza de las empresas agroexportadoras peruanas en el contexto actual?

La normativa agraria que está vigente a la actualidad protege y apoya las exportaciones agrarias al igual que su producción interna, permitiendo que el número de empresas aumente en este comercio rentable y sostenible que impulsa el desarrollo de la nación.

6) ¿Qué debilidades se pueden identificar en las empresas agroexportadoras peruanas?

Hay empresas que no cuidan sus instalaciones y esto debilita su producción es importante mantener y conservar la infraestructura para continúen en el mercado, debido a que hay mucha competencia y cualquier retraso pueda dejar a la empresa fuera del negocio.

7) ¿Cuáles son las principales amenazas que vienen afectando a las empresas agroexportadoras peruanas?

Amenazas como plagas y enfermedades son las más latentes con las que las agriculturas deben liderar a diario, cualquier descuido puede ocasionar que la cosecha se pierda y no cumplir con los números de producción, cifras que se deben cumplir para mantener la continuidad en el mercado.

8) ¿Cuáles son las principales oportunidades que poseen las empresas en el sector agroexportador?

Las puertas en cuanto al consumo de productos verdes y orgánicos se han abierto a nivel local e internacional y es que la tendencia de consumo se ha inclinado hacia estos rubros, ha aumentado la demanda en el mercado y nuestro país es uno de los principales exportadores en esta categoría.

9) ¿Qué beneficios/perjuicios les aporta a las empresas agroexportadoras implementar acciones de sostenibilidad en nuestro país?

Aún existen personas que no ven rentable la opción de una economía más verde y sustentable, pero lo cierto es que pierden la oportunidad de reducir sus costos y aprovechar la materia prima y al mismo tiempo contribuir con la conservación del ecosistema.

10) ¿Qué acciones de sostenibilidad influyen en el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras?

Las empresas que emplean estrategias sustentables aumentaron sus ganancias y por consiguiente su aporte a los programas que tienen la nación para trabajaren pro a la conservación del medio ambiente y de la población en general.

11) ¿Alguna acción de sostenibilidad que destacar en lo referente a la equidad social de las empresas agroexportadoras?

El crecimiento en las exportaciones de las empresas ha permitido que la nación reciba mayor cantidad de ingresos los cuales son invertidos en la población a través de programas de protección, inversión en las escuelas garantizando el desarrollo de la ciudadanía.

12) ¿Alguna iniciativa que destacar en lo referente a la protección ambiental de las empresas agroexportadoras?

La nación juntamente con las empresas dedicadas a las agroexportaciones, trabajan en proyectos de recuperación de áreas verdes, de conservación y protección de áreas vegetal con el fin de

contribuir con su conservación, además del aprovechamiento de los desechos y transfórmalos y utilizarlos como materia prima para la producción

13) Una reflexión final sobre el rol que desempeñan estas estrategias en el desarrollo de las agroexportaciones en nuestro país.

Las empresas que han cambiado su enfoque y han aplicado las estrategias modernas han logrado tomar posición en el mercado internacional, logrando incrementos en su negocio y contribuyendo con el aporte de la nación.

"ESTRATEGIAS COMERCIALES EN LAS AGROEXPORTACIONES PERUANAS" ENTREVISTA A ESPECIALISTAS DEL SECTOR

1) ¿Cuáles son ventajas/desventajas que trae la asociatividad a las pequeñas y medianas empresas agroexportadoras en nuestro país?

La principal ventaja que ofrece esta estrategia es que permite a las pequeñas y medianas empresas incursionar en un territorio más grande y escalar posiciones hasta llegar al ámbito internacional, es de mucha ayuda que entre sus aliados este el gobierno, lo cual representa una ventaja importante.

2) ¿Qué rol juegan los gremios agroexportadores en el desarrollo del sector en nuestro país?

Parte de los ingresos que son utilizados en la nación proviene de la agronomía, su contribución ayuda a continuar con los trabajos internos que nos impulsan a lograr el desarrollo del país, también ha contribuido con la disminución del desempleo en el país.

3) ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan las cadenas productivas en nuestro país?

Los problemas económicos representan uno de los mayores obstáculos que enfrentan muchas empresas, la falta de capital y de inversionista hacen que una empresa salga del campo productivo y sean menos los participantes en las exportaciones.

4) ¿Cuáles son principales estrategias/actividades que han permitido el fortalecimiento de la competitividad de las empresas agroexportadoras en nuestro país?

Las estrategias de sustentabilidad han fomentado para inclusión de nuevos recursos y un cambio en el desarrollo de las actividades de la cadena productiva, obteniendo beneficios para los empresarios, la comunidad y el ambiente.

5) ¿Cuál es la principal fortaleza de las empresas agroexportadoras peruanas en el contexto actual?

En el país contamos con campos y con excelente clima que nos permite producir y exportar gran variedad de rubros buscados y muy demandados en el mercado, de igual manera, hemos podido cubrir nichos que se encontraban en el mercado internacional y no había sido atendidos.

6) ¿Qué debilidades se pueden identificar en las empresas agroexportadoras peruanas?

Como debilidad diría la poca inversión en tecnología e infraestructura, una empresa que no sea consecuencia en este renglón puede ocasionar deterioros y descensos de su posición en el mercado puesto que existe mucha competencia en el mercado.

7) ¿Cuáles son las principales amenazas que vienen afectando a las empresas agroexportadoras peruanas?

Los monopolios industriales impiden que nuevas empresas entren en el mercado de las exportaciones, impidiendo la expansión y crecimiento de la economía de los países que se encuentran en vía de desarrollo, el negocio se centra en unos pocos.

8) ¿Cuáles son las principales oportunidades que poseen las empresas en el sector agroexportador?

La gastronomía en Perú es muy conocida en otros países y es muy buscada a nivel internacional, esto nos ubica como punto de interés para el crecimiento del turismo, otra oportunidad es la oferta que productos orgánicos que ofrecemos al público, esto atrae mucho la atención de los extranjeros.

9) ¿Qué beneficios/perjuicios les aporta a las empresas agroexportadoras implementar acciones de sostenibilidad en nuestro país?

Garantizan la continuidad operacional de la empresa al conservar, los campos de producción y las hectáreas de cosechas, al utilizar productos orgánicos para su crecimiento y posterior exportación, todo esto significa ahorro en los gatos de producción.

10) ¿Qué acciones de sostenibilidad influyen en el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras?

Ahorran en cuanto a la producción de los rubros, esta estrategia, les permita a los empresarios utilizar desechos y aprovecharlos en el cultivo de frutas y hortalizas manteniendo los estándares de calidad y frescura con los cuales somos reconocidos a nivel mundial.

11) ¿Alguna acción de sostenibilidad que destacar en lo referente a la equidad social de las empresas agroexportadoras?

El gobierno ha creado programas de ayuda social donde participa este gremio y cuyo aporte a permite ayudar a muchas familias, igualmente con la conformación de nuevas empresas y debido al incremento en las exportaciones, la demanda laboral ha aumentado permitiendo que más familias cuenten con un trabajo digno.

12) ¿Alguna iniciativa que destacar en lo referente a la protección ambiental de las empresas agroexportadoras?

Las empresas agroexportadores contribuyen anualmente con esta labor, a través de los programas de conservación ambiental y en la implementación de estrategias sustentables están aportando su granito de arena en la conservación ambiental.

13) Una reflexión final sobre el rol que desempeñan estas estrategias en el desarrollo de las agroexportaciones en nuestro país.

Las estrategias han permitido que la agronomía peruana haya alcanzado lugares importantes a nivel mundial y hoy sea reconocido como un importante exportador de rubros de buena calidad.

"ESTRATEGIAS COMERCIALES EN LAS AGROEXPORTACIONES PERUANAS" ENTREVISTA A ESPECIALISTAS DEL SECTOR

1) ¿Cuáles son ventajas/desventajas que trae la asociatividad a las pequeñas y medianas empresas agroexportadoras en nuestro país?

En nuestro país, las ventajas aportadas por la asociatividad son muchas, esto a nivel general, entre estas se encuentran las siguientes: se abre la oportunidad de difundir las actividades económicas a nuevos potenciales clientes, se abren nuevas oportunidades de mercados, existe la capacidad de abarcar un aspecto geográfico aun mayor, todas estas ventajas se traducen en el desarrollo de las empresas pequeñas y medianas. Sin embargo, no todo son ventajas, en ocasiones se registran problemas de comunicación, los posibles retrasos que pueden generarse y el mayor nivel de seguridad que debe existir en este tipo de actividades.

2) ¿Qué rol juegan los gremios agroexportadores en el desarrollo del sector en nuestro país?

Los gremios agroexportadores cumplen un rol muy importante en dicho sector comercial, esto como consecuencia de que, muchos de los ingresos que recibe el país vienen de las exportaciones de este tipo, específicamente de productos tales como: café, granos, proteínas, etc. Estos elementos representan un factor de suma importancia para el desarrollo y mantenimiento económico de la nación.

3) ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan las cadenas productivas en nuestro país?

Desde mi punto de vista, he podido notar que uno de los problemas es la gran cantidad de firmas y autorizaciones que son necesarias para llevar a cabo los procesos de agroexportación, no obstante, principalmente esto se debe a que, en este tipo de actividades comerciales se involucran muchas partes, en ocasiones sin una relación estable o de tiempo; estos actores son los empresarios y el gobierno.

4) ¿Cuáles son principales estrategias/actividades que han permitido el fortalecimiento de la competitividad de las empresas agroexportadoras en nuestro país?

Desde la perspectiva estadal, existen ciertas iniciativas que tienen como finalidad fortalecer la competitividad de las empresas agroexportadoras, podría mencionarte la Estrategia Nacional de Agricultura Familiar y el Programa de Cadenas Productivas, fomentados por el Ministerio de

Agricultura y Riego, el cual, analizó una gran cantidad de variables para lograr configurar estos planes o estrategias.

5) ¿Cuál es la principal fortaleza de las empresas agroexportadoras peruanas en el contexto actual?

Una de las principales fortalezas se relaciona con el clima, en casi todo el año es muy favorecedor para la producción agrícola. Además, contamos con distintos tratados comerciales que ofrecen la oportunidad de exportar de manera más sencilla, convirtiendo a nuestro país en un exportador por preferencia.

6) ¿Qué debilidades se pueden identificar en las empresas agroexportadoras peruanas?

En algunas ocasiones nuestra gran competitividad se transforma en una debilidad, debido a que, puede acarrear errores al momento de realizar algunos trámites o diligencias. Además, he podido observar que muchas organizaciones no poseen el capital de trabajo adecuado, situación que les genera problemas financieros en el corto y mediano plazo.

7) ¿Cuáles son las principales amenazas que vienen afectando a las empresas agroexportadoras peruanas?

Considero que una de las amenazas más importantes, y que, no puede ser manejada por el ser humano son los cambios climáticos que puedan presentarse y afecten de manera negativa al desarrollo de los cultivos. Algunas de las consecuencias que puede generar esta variable son retrasos en los envíos, pérdida de cosechas enteras, plagas y enfermedades, entre otras.

8) ¿Cuáles son las principales oportunidades que poseen las empresas en el sector agroexportador?

Una de las oportunidades más presentes que tenemos actualmente son los tratados internacionales, específicamente con China, el cual, ha generado consecuencias muy positivas para la economía del país. Además, el número de consumidores se ha incrementado de manera considerable, esto ha ocasionado que se deba aumentar la producción.

9) ¿Qué beneficios/perjuicios les aporta a las empresas agroexportadoras implementar acciones de sostenibilidad en nuestro país?

La sostenibilidad se relaciona con la producción de lo necesario, haciendo el mejor uso de los recursos disponibles y consumiendo lo requerido, esto ocasiona que, la materia prima se manejada de manera más adecuada, por ende, los precios tienden a disminuir y se resguardan los productos para el futuro.

10) ¿Qué acciones de sostenibilidad influyen en el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras?

Para fomentar la sostenibilidad se han creado estrategias relacionadas específicamente con la creación de asociaciones que permitan conocer la manera más adecuada de realizar las actividades de agroexportación.

11) ¿Alguna acción de sostenibilidad que destacar en lo referente a la equidad social de las empresas agroexportadoras?

Con el objetivo de incrementar el nivel de sostenibilidad de este tipo de actividades, sería recomendable que se modernicen los procesos, que se reduzcan los impactos ambientales mediante el uso de fertilizantes y químicos más verdes, rotar los cultivos, entre otras.

12) ¿Alguna iniciativa que destacar en lo referente a la protección ambiental de las empresas agroexportadoras?

Como iniciativa puedo destacar que las empresas están tratando de preservar los recursos naturales como el suelo y el agua, de forma que, puedan mantener su producción a través del tiempo.

13) Una reflexión final sobre el rol que desempeñan estas estrategias en el desarrollo de las agroexportaciones en nuestro país.

Este tipo de estrategias han brindado la oportunidad de crecer en el ámbito nacional e internacional, es posible notar que, los niveles de exportación se han incrementado considerablemente, permitiendo establecer alianzas con muchos países, esperemos que se mantenga a través del tiempo, claro, con tendencia a mejorar aún más.

Anexo 22. Entrevista 21 - Trabajador del sector privado

"ESTRATEGIAS COMERCIALES EN LAS AGROEXPORTACIONES PERUANAS" ENTREVISTA A ESPECIALISTAS DEL SECTOR

1) ¿Cuáles son ventajas/desventajas que trae la asociatividad a las pequeñas y medianas empresas agroexportadoras en nuestro país?

Desde mi perspectiva, las principales ventajas que aporta la asociatividad al sector empresarial pequeño y mediano se relacionan principalmente con los procesos de abrir nuestro comercio a muchos más mercados internacionales, poder tener la posibilidad de captar más clientes, obtener más conocimientos técnicos, entre otros. Pero también existen algunas desventajas, la principal que veo es que en ocasiones los tiempos de entrega no son cumplidos, debido a la cantidad de actores que se involucran en el proceso.

2) ¿Qué rol juegan los gremios agroexportadores en el desarrollo del sector en nuestro país?

Este tipo de asociaciones son sumamente importantes para garantizar el desarrollo del sector agroexportador de nuestro país, gracias a que, mediante sus actividades percibimos gran parte de los ingresos monetarios, algunos de los rubros son las bananas, granos, café, entre otros.

3) ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan las cadenas productivas en nuestro país?

Siempre que converso con algún agroexportador o con representantes que se encuentren asociados, los comentarios son muy similares, hacen referencia a los trámites, que son muy engorrosos y tediosos, asumo que por la burocracia que existe, esto es un gran problema registrado, los trámites no eficientes.

4) ¿Cuáles son principales estrategias/actividades que han permitido el fortalecimiento de la competitividad de las empresas agroexportadoras en nuestro país?

Algunas de las estrategias que se han desarrollado para mejorar, fortalecer y estabilizar las actividades de este tipo de empresas son las cadenas de valor y la promoción del biocomercio del MINCETUR, los programas de responsabilidad social empresarial y el Plan Nacional de Gestión del Riesgo y Adaptación al Cambio Climático del Ministerio del Ambiente.

5) ¿Cuál es la principal fortaleza de las empresas agroexportadoras peruanas en el contexto actual?

Una de las principales fortalezas pienso que se relaciona con la clase trabajadora, somos personas muy dedicadas en las actividades que realizamos, además de esto, generalmente somos privilegiados por el clima, casi siempre es favorecedor para este tipo de comercio.

6) ¿Qué debilidades se pueden identificar en las empresas agroexportadoras peruanas? Una de las debilidades que he podido notar es que queremos crecer demasiado rápido y esto podría ocasionar que se generen errores en el camino, además, la falta de financiamiento suele

7) ¿Cuáles son las principales amenazas que vienen afectando a las empresas agroexportadoras peruanas?

crear problemas, sobre todo en las pequeñas y medianas empresas.

A pesar de que contamos con un muy buen clima, en ocasiones se generan cambios climáticos imprevistos y de gran importancia, lo cual, ocasiona pérdidas considerables en las siembras y cosechas de los productores.

8) ¿Cuáles son las principales oportunidades que poseen las empresas en el sector agroexportador?

Actualmente las empresas del sector agroexportador poseen muchas oportunidades, debido a que, están en capacidad de aprovechar cualquiera de los convenios establecidos a nivel internacional, tanto en Latinoamérica como en el continente asiático, en los cuales, se han facilitado y agilizado en gran medida algunos elementos.

9) ¿Qué beneficios/perjuicios les aporta a las empresas agroexportadoras implementar acciones de sostenibilidad en nuestro país?

Gracias a las acciones implementadas de producción sostenible es posible hacer un mejor uso de la materia prima, producir lo que será consumido y cuidar los recursos naturales, para así, mantener una producción sin mayores adversidades a través del tiempo. Además, los costos de producción tienden a disminuir, elemento que es de mucho provecho para las productoras.

10) ¿Qué acciones de sostenibilidad influyen en el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras?

Gracias al mejor uso de los recursos, las empresas agroexportadoras pueden ahorrar en distintos elementos, lo cual, permite invertir capital en distintas actividades que brindan la oportunidad de continuar creciendo.

11) ¿Alguna acción de sostenibilidad que destacar en lo referente a la equidad social de las empresas agroexportadoras?

En referencia con la equidad social de las empresas agroexportadoras, recomiendo que se realice un censo para conocer de manera detallada la situación de cada una, y así, establecer planes personalizados de apoyo tecnológico, para optimizar sus operaciones. Además de, adquirir productos agrícolas (químicos, fertilizantes, insecticidas, etc.) que sean más amigables con el ambiente.

12) ¿Alguna iniciativa que destacar en lo referente a la protección ambiental de las empresas agroexportadoras?

En muchas ocasiones, las empresas agroexportadoras llevan a cabo prácticas de protección ambiental de manera empírica, sería recomendable que se organicen talleres formales para impartir este tipo de conocimientos formalmente.

13) Una reflexión final sobre el rol que desempeñan estas estrategias en el desarrollo de las agroexportaciones en nuestro país.

Gracias a la implementación de este tipo de estrategias hemos obtenidos grandes beneficios económicos para el país y la sociedad en general, hemos logrado posicionarnos positivamente en el mercado internacional y las actividades agrocomerciales se han desarrollado de manera muy positiva, por esta razón, es necesario continuar con este tipo de comercio y explotarlo sosteniblemente.

"ESTRATEGIAS COMERCIALES EN LAS AGROEXPORTACIONES PERUANAS" ENTREVISTA A ESPECIALISTAS DEL SECTOR

1) ¿Cuáles son ventajas/desventajas que trae la asociatividad a las pequeñas y medianas empresas agroexportadoras en nuestro país?

Para las medianas y pequeñas empresas existen muchas ventajas asociadas con los procesos agroexportadores, algunas de estas son que se abre la posibilidad de entrar a nuevos mercados, gracias a tratados comerciales logrados, también se registra un mayor nivel de comercialización y los ingresos tienden a aumentar de manera considerable. Sin embargo, existen ciertas desventajas, puedo mencionarte que los trámites son engorrosos, por lo cual, en ocasiones no se cumplen los tiempos pautados, generando consecuencias negativas.

2) ¿Qué rol juegan los gremios agroexportadores en el desarrollo del sector en nuestro país?

Gracias a los gremios agroexportadores y su organización, se han podido registrar aumentos en los ingresos fiscales de nuestro país, esto debido a la exportación de distintos rubros, posicionándonos de manera positiva a nivel internacional. Razón por la cual, cumplen un rol esencial en la economía de la nación.

3) ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan las cadenas productivas en nuestro país?

Como comenté anteriormente, una de las desventajas y grandes problemas que enfrentan las cadenas productivas en nuestro país son los trámites para desarrollar las actividades, los procesos burocráticos son muy tediosos y largos, esto retrasa las actividades de exportación, debido a que, se involucran una gran cantidad de variables, tales como los empresarios y el gobierno, por mencionar algunos.

4) ¿Cuáles son principales estrategias/actividades que han permitido el fortalecimiento de la competitividad de las empresas agroexportadoras en nuestro país?

Entre las estrategias más importantes o interesantes puedo mencionarte las siguientes: Estrategia Nacional de Agricultura Familiar y el programa de cadenas productivas del Ministerio de Agricultura y Riego, este tipo de estrategias o herramientas permiten mejorar y fortalecer las actividades agroexportadoras.

5) ¿Cuál es la principal fortaleza de las empresas agroexportadoras peruanas en el contexto actual?

La principal fortaleza pienso que es el gran clima que tenemos, generalmente es muy bueno durante todo el año y permite que este tipo de actividades se realicen de manera adecuada, además, la mano de obra en el campo es muy buena y preparada.

6) ¿Qué debilidades se pueden identificar en las empresas agroexportadoras peruanas?

Considero que la principal debilidad para las empresas agroexportadoras, especialmente para las pequeñas y medianas es la falta de financiamiento, tanto público como privado, esto genera que este tipo de empresas tengan problemas para realizar sus actividades en algunas ocasiones, incumpliendo con pagos a proveedores, adquisición de materia prima, entre otras.

7) ¿Cuáles son las principales amenazas que vienen afectando a las empresas agroexportadoras peruanas?

A pesar de que contamos con un excelente clima, en ocasiones se generan cambios inesperados, los cuales, suelen ser muy devastadores para el sector, ocasionando pérdidas muy importantes, generando retrasos en todo el sistema.

8) ¿Cuáles son las principales oportunidades que poseen las empresas en el sector agroexportador?

Una de las principales oportunidades se relaciona con el convenio firmado con China, el cual, ha brindado muchas ventajas para el país y sus procesos agroexportadores. Otra oportunidad es que, los usuarios en la búsqueda de un mejor estilo de vida han cambiado sus hábitos alimenticios, situación que ha impactado de manera positiva al sector.

9) ¿Qué beneficios/perjuicios les aporta a las empresas agroexportadoras implementar acciones de sostenibilidad en nuestro país?

La sostenibilidad se asocia con producir teniendo en cuenta al ambiente, de forma que, se produzca lo necesario, se roten los cultivos y de esta forma, se cuiden los suelos y los recursos acuíferos. Entre los principales beneficios que genera este tipo de producción se tiene que las cosechas son más productivas, los recursos se manejan de una manera más adecuada, los procesos son más eficientes y los precios tienden a disminuir.

10) ¿Qué acciones de sostenibilidad influyen en el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras?

Una de las acciones que mayor influencia tiene son las asociaciones que se generan para cuidar al ambiente, de forma que, el sector agroexportador se encuentra en capacidad de responder desde distintos puntos de vista, ambientales, sociales, económicos, culturales, entre otros.

11) ¿Alguna acción de sostenibilidad que destacar en lo referente a la equidad social de las empresas agroexportadoras?

Me gustaría destacar el interés que poseen los productores en continuar aprendiendo sobre la sostenibilidad, elemento que permitirá en un futuro brindar un mayor nivel de equidad social relacionada con dichas empresas.

12) ¿Alguna iniciativa que destacar en lo referente a la protección ambiental de las empresas agroexportadoras?

Las empresas agroexportadoras se encuentran migrando sus actividades a tareas más amigables con el ambiente, de igual manera, están utilizando químicos menos agresivos y dañinos, más biodegradables. De esta manera, contribuyen activamente con la protección del ambiente donde desarrollan sus actividades.

13) Una reflexión final sobre el rol que desempeñan estas estrategias en el desarrollo de las agroexportaciones en nuestro país.

Las estrategias aplicadas hasta el momento en el sector agroexportador han permitido abrir el paso a muchos mercados internacionales, perfeccionar los mercados nacionales y educar a la población en este tipo de actividades, además, se han establecido como una fuente de ingresos económicos muy importante.

1) ¿Cuáles son ventajas/desventajas que trae la asociatividad a las pequeñas y medianas empresas agroexportadoras en nuestro país?

Desde la perspectiva de la pequeña y mediana empresa, la asociatividad representa muchas ventajas, en primer lugar, les brinda la oportunidad de expandir sus operaciones a otros mercados, especialmente de tipo internacionales, es una herramienta muy eficiente al momento de realizar contactos con potenciales clientes, por ende, sería posible registrar una mayor cantidad de ingresos en cada ciclo productivo. Sin embargo, se debe estar pendiente de elementos como la comunicación, ya que, suelen fallar en esta, ocasionando retrasos en todo el proceso.

2) ¿Qué rol juegan los gremios agroexportadores en el desarrollo del sector en nuestro país?

Este tipo de gremios son esenciales para el desarrollo del sector comercial, y se ha confirmado mediante los ingresos financieros que han generado a lo largo del tiempo, representando una buena porción de las divisas que ingresan al país.

3) ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan las cadenas productivas en nuestro país?

Desde mi punto de vista son los elementos burocráticos, los cuales, tienden a ser muy lentos, por esto, todo el proceso tiende a retrasarse, en muchas ocasiones los requisitos son demasiados y hasta parecen ser repetidos, no obstante, debemos cumplir con todo para logra exportar nuestros productos.

4) ¿Cuáles son principales estrategias/actividades que han permitido el fortalecimiento de la competitividad de las empresas agroexportadoras en nuestro país?

Existen distintas variedades de estrategias que el gobierno ha generado en pro de las empresas agroexportadoras, ahorita puedo mencionarte la que me parece más interesante, esta es el Plan Nacional de Gestión del Riesgo y Adaptación al Cambio Climático del Ministerio del Ambiente.

Existen muchas fortalezas, una de las más importantes es el clima, el cual, es muy bueno durante casi todo el año. Además, el personal que trabaja en el campo es muy diligente, conocen sus actividades muy bien y tienden a realizarlas de manera muy eficiente.

6) ¿Qué debilidades se pueden identificar en las empresas agroexportadoras peruanas?

Principalmente pienso que, los problemas de financiamiento son una gran debilidad de las empresas agroexportadoras del Perú, debido a que, en ocasiones no suelen contar con el capital de trabajo adecuado, situación que los lleva a no cumplir con compromisos financieros de distinta índole.

7) ¿Cuáles son las principales amenazas que vienen afectando a las empresas agroexportadoras peruanas?

He notado que la mayoría de los problemas se generan por los cambios climáticos que afectan a los sembradíos y cosechas, sin embargo, esto es algo que no puede ser controlado. Otro elemento que genera pérdidas son los problemas generados por plagas resistentes a los pesticidas, tienden a dañar la gran parte de las siembras.

8) ¿Cuáles son las principales oportunidades que poseen las empresas en el sector agroexportador?

Considero que las oportunidades más importantes se relacionan con la variedad de tratados que se han firmado, los cuales, permiten exportar muchos y distintos rubros, abriendo las puertas a diferentes mercados, un ejemplo de esto es el tratado con China.

9) ¿Qué beneficios/perjuicios les aporta a las empresas agroexportadoras implementar acciones de sostenibilidad en nuestro país?

Uno de los principales beneficios que este tipo de actividades sostenibles genera a las empresas agroexportadoras se relaciona con el mejor manejo de la materia prima y los recursos naturales, lo cual, se traduce en la optimización del uso de los mismos, disminuyendo distintos costos asociados.

10) ¿Qué acciones de sostenibilidad influyen en el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras?

Como mencioné anteriormente, al disminuir costos, es posible reinvertir estas ganancias en el crecimiento de cualquier organización, actividad que permite desarrollar un mayor rango de operaciones y producir de forma más eficiente.

11) ¿Alguna acción de sostenibilidad que destacar en lo referente a la equidad social de las empresas agroexportadoras?

Sí, es necesario que se realicen programas de enseñanza más agresivos destinados a las comunidades, para que las empresas sean más sostenibles desde sus bases, este elemento, podría generar cambios aún más positivos en este tipo de actividades.

12) ¿Alguna iniciativa que destacar en lo referente a la protección ambiental de las empresas agroexportadoras?

Es necesario continuar desarrollando actividades sostenibles, además, sugiero que se implemente el sistema de economía circular, para así, hacer un uso aún más eficiente de todos los recursos involucrados en el proceso productivo.

13) Una reflexión final sobre el rol que desempeñan estas estrategias en el desarrollo de las agroexportaciones en nuestro país.

Este tipo de estrategias han sido diseñadas de manera adecuada, han brindado la oportunidad de acceder a nuevos mercados que en el pasado resultaban muy complejos, además, han permitido obtener mejores conocimientos en relación con el cuidado y mantenimiento del ambiente y de las materias primas necesarias.

1) ¿Cuáles son ventajas/desventajas que trae la asociatividad a las pequeñas y medianas empresas agroexportadoras en nuestro país?

La asociatividad trae muchas ventajas para las pequeñas y medianas empresas agroexportadoras, por ejemplo, gracias a este tipo de asociaciones, es posible entrar en nuevos mercados que en el pasado sería sumamente complejo, también se pueden producir rubros de interés para dichas naciones, también permiten que las pequeñas y medianas empresas se desarrollen financiera y logísticamente. Sin embargo, todo proceso posee desventajas, en este caso, la mayor desventaja está representada por las fallas en la comunicación que en muchas ocasiones existe en este tipo de empresas, lo que genera que deban ser supervisadas con mayor detalle.

2) ¿Qué rol juegan los gremios agroexportadores en el desarrollo del sector en nuestro país?

Los gremios agroexportadores cumplen un rol muy importante en el desarrollo de dicho sector en nuestro país, debido a que, generan una gran cantidad de ingresos financieros, tanto así que, representan la mayor parte de las divisas que se registran en la nación.

3) ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan las cadenas productivas en nuestro país?

Según mi experiencia, he podido notar que uno de los principales problemas que enfrentan las cadenas productivas son los procesos administrativos para poder exportar, debido a que, la burocracia que estos implica es muy lenta, en muchas ocasiones no es eficiente.

4) ¿Cuáles son principales estrategias/actividades que han permitido el fortalecimiento de la competitividad de las empresas agroexportadoras en nuestro país?

Las organizaciones pueden acceder a una variedad de planes, no obstante, a mi parecer, los más interesantes son la Estrategia Nacional de Agricultura Familiar y el programa de cadenas productivas del Ministerio de Agricultura y Riego, elementos que permiten desarrollar el sector agrícola de una manera muy eficiente, obviamente a nivel operacional.

Desde el punto de vista comercial, los relacionados con este tipo de actividades son personas muy comprometidas. Desde la perspectiva operacional, el clima es muy favorecedor durante casi todo el año.

6) ¿Qué debilidades se pueden identificar en las empresas agroexportadoras peruanas?

En ocasiones he notado que las empresas agroexportadoras del Perú quieren crecer de una manera exponencial, sumamente rápidas, esto suele ocasionar problemas generalmente de tipo financieros, debido a que, no cuentan con la capacidad de producción para cubrir la demanda.

7) ¿Cuáles son las principales amenazas que vienen afectando a las empresas agroexportadoras peruanas?

Una de las amenazas que he notado que causa mayores consecuencias negativas se asocian con problemas inesperados de tipo climático, así como, con plagas y problemas logísticos, los cuales, en algunas ocasiones suelen ocasionar demoras considerables y en otras oportunidades, la pérdida total de la mercancía.

8) ¿Cuáles son las principales oportunidades que poseen las empresas en el sector agroexportador?

Entre las principales oportunidades se encuentran los variados acuerdos firmados entre distintas naciones, una de estas es China. Estos acuerdos brindan la oportunidad de expandir las operaciones comerciales, y así, crecer y desarrollarse de manera adecuada.

9) ¿Qué beneficios/perjuicios les aporta a las empresas agroexportadoras implementar acciones de sostenibilidad en nuestro país?

Las acciones de sostenibilidad son muy beneficiosas para cualquier tipo de actividad económica, debido a que, permiten hacer uso eficiente de las distintas materias primas, conservando al ambiente y disminuyendo de manera considerable los costos operativos. Además, los procesos de producción se vuelven más limpios y eficientes.

10) ¿Qué acciones de sostenibilidad influyen en el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras?

Una de las principales acciones de sostenibilidad que influyen en el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras, se relaciona con la disminución de los costos operativos para la producción.

11) ¿Alguna acción de sostenibilidad que destacar en lo referente a la equidad social de las empresas agroexportadoras?

Principalmente, me gustaría destacar acciones como el mejor manejo de los recursos naturales, optimización del uso de agroquímicos y generación de contenido educativo, elementos que son esenciales para mejorar los procesos de equidad social de las empresas agroexportadoras.

12) ¿Alguna iniciativa que destacar en lo referente a la protección ambiental de las empresas agroexportadoras?

Como iniciativa de protección ambiental puedo destacar aquellas actividades para el mejor manejo de los recursos naturales como el suelo y el agua, así como, el contacto directo con las comunidades involucradas, elementos que generan un mayor sentido de inclusión y pertenencia.

13) Una reflexión final sobre el rol que desempeñan estas estrategias en el desarrollo de las agroexportaciones en nuestro país.

Este tipo de estrategias, tanto económicas como administrativas y ambientales, tienen la capacidad de crear un ámbito sumamente positivo para desarrollar actividades de tipo agroexportadoras, de forma que, las pequeñas y medianas empresas pueden realizar sus operaciones de una manera más eficiente, cuidando los distintos aspectos de la cadena productiva.

1) ¿Cuáles son ventajas/desventajas que trae la asociatividad a las pequeñas y medianas empresas agroexportadoras en nuestro país?

Teniendo en cuenta la perspectiva del sector privado, las ventajas que puedo mencionar implican una gran variedad de mercados a los que puede accederse, algunos procesos se realizan de manera más sencilla, las empresas pequeñas y medianas se encuentran en la capacidad de crecer y desarrollarse establemente, entre otras. Pero existen algunas desventajas, se relacionan principalmente con la falta de organización que puedan tener algunas de estas empresas, situación que genera problemas al momento de cumplir con la cadena de suministros.

2) ¿Qué rol juegan los gremios agroexportadores en el desarrollo del sector en nuestro país?

Los gremios agroexportadores cumplen un rol protagónico en el desarrollo del sector de nuestro país, debido a que, como se ha podido notar en los últimos años, gracias a estas actividades se han registrado muchos ingresos fiscales a la nación, desarrollándose de manera estable y productiva a través del tiempo.

3) ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan las cadenas productivas en nuestro país?

Aunque anteriormente mencioné que una de las ventajas era que algunos procedimientos se facilitaban, aún existen algunos procedimientos administrativos que siguen siendo sumamente burocráticos, razón por la cual, se suele perder mucho tiempo en este tipo de actividades, sería interesante revisarlos y optimizarlos.

4) ¿Cuáles son principales estrategias/actividades que han permitido el fortalecimiento de la competitividad de las empresas agroexportadoras en nuestro país?

Algunas de las estrategias o actividades que se han desarrollado son las siguientes: las cadenas de valor y la promoción del biocomercio del MINCETUR, los programas de responsabilidad social empresarial y el Plan Nacional de Gestión del Riesgo y Adaptación al Cambio Climático del Ministerio del Ambiente, todas destinadas a favorecer las actividades de producción agrícola y las comunidades donde éstas se llevan a cabo.

5) ¿Cuál es la principal fortaleza de las empresas agroexportadoras peruanas en el contexto actual?

Desde el punto de vista económico se encuentran los ingresos que se perciben, teniendo en cuenta los aspectos operativos se puede mencionar al clima y a la mano de obra, ambos factores son de mucha ayuda debido a su eficiencia.

6) ¿Qué debilidades se pueden identificar en las empresas agroexportadoras peruanas?

Teniendo en cuenta mi experiencia en el sector privado, puedo mencionar que una de las principales debilidades se relaciona con los problemas financieros, las empresas quieren crecer de una manera muy rápida, ocasionando que no puedan cumplir con compromisos de pagos variados, generalmente en el corto y mediano plazo.

7) ¿Cuáles son las principales amenazas que vienen afectando a las empresas agroexportadoras peruanas?

Uno de los elementos que suele ocasionar muchas pérdidas materiales son las plagas que se salen de control, al igual que los cambios inesperados en el clima, ambos elementos tienen la capacidad de arruinar completamente una cosecha.

8) ¿Cuáles son las principales oportunidades que poseen las empresas en el sector agroexportador?

Una de las oportunidades más interesantes se relaciona con el tratado con China, debido a que es un país sumamente importante en la actualidad, sin embargo, existen muchos otros convenios que son de provecho para este sector.

9) ¿Qué beneficios/perjuicios les aporta a las empresas agroexportadoras implementar acciones de sostenibilidad en nuestro país?

El implementar actividades sostenibles genera beneficios desde puntos de vista sociales, económicos, ambientales, culturales, entre otros. Por ejemplo, con este tipo de acciones es posible cuidar al ambiente y sus recursos naturales, proteger a las comunidades aledañas a los sembradíos, optimizar el uso de la materia prima y reducir costos, entre otros.

10) ¿Qué acciones de sostenibilidad influyen en el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras?

Gracias a la reducción de costos, optimización del uso de la materia prima, y, cuidado del ambiente, las pequeñas y medianas empresas pueden invertir en otro tipo de siembras, mediante la rotación de cultivos, y así, aumentar sus márgenes de ganancia.

11) ¿Alguna acción de sostenibilidad que destacar en lo referente a la equidad social de las empresas agroexportadoras?

Es necesario que se generen planes para actualizar las maquinarias utilizadas, de forma que, puedan optimizarse las operaciones, respetando al ambiente y facilitando en cierta medida el trabajo de las personas que se dedican a esta actividad, mejorando la calidad de vida de las zonas aledañas.

12) ¿Alguna iniciativa que destacar en lo referente a la protección ambiental de las empresas agroexportadoras?

Existen iniciativas por parte de las empresas agroexportadoras que tienen como finalidad fomentar el cuidado del ambiente, incluir a las comunidades cercanas a las zonas de producción, mejorar su calidad de vida y brindar fuentes de trabajo. Todo esto impacta de manera positiva en el cuidado y mantenimiento del ambiente en general.

13) Una reflexión final sobre el rol que desempeñan estas estrategias en el desarrollo de las agroexportaciones en nuestro país.

Las estrategias desarrolladas e implementadas hasta el momento han generado resultados positivos, debido a que, el crecimiento del sector agroexportador en nuestro país ha sido sostenido, evolucionando y creando beneficios para la sociedad en general, desde distintas perspectivas.

1) ¿Cuáles son ventajas/desventajas que trae la asociatividad a las pequeñas y medianas empresas agroexportadoras en nuestro país?

Como trabajador del sector privado puedo mencionar algunas ventajas importantes, tales como: ofrece una gran cantidad de opciones comerciales, brinda la oportunidad de conseguir nuevos y clientes y expandir las operaciones considerablemente a nivel internacional. También posee algunas desventajas, debido a que, se involucran una mayor cantidad de actores, ocasionando que la cadena de suministros en algunas ocasiones se vuelva complicada.

2) ¿Qué rol juegan los gremios agroexportadores en el desarrollo del sector en nuestro país?

Los gremios agroexportadores han tenido la capacidad de generar grandes ingresos en divisas para el país, lo cual ha contribuido en gran magnitud con el desarrollo del sector agrícola, generando fuentes de trabajo y desarrollo social, por ende, cumplen un rol esencial en nuestra economía.

3) ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan las cadenas productivas en nuestro país?

Entre los principales problemas que se presentan puedo mencionar los procesos burocráticos relacionados con permisos de producción y comercialización, estos deben ser optimizados, debido a que, en muchas ocasiones son muy tediosos, ocasionando pérdidas de tiempo considerables.

4) ¿Cuáles son principales estrategias/actividades que han permitido el fortalecimiento de la competitividad de las empresas agroexportadoras en nuestro país?

Existe una gran variedad de estrategias o actividades que se han generado desde el sector gubernamental, las cuales, tienden a fortalecer las actividades competitivas de las empresas agroexportadoras del Perú, algunas de estas son la Estrategia Nacional de Agricultura Familiar y el programa de cadenas productivas del Ministerio de Agricultura y Riego, ambas son muy importantes para el desarrollo de este tipo de actividades.

Teniendo en cuenta mi experiencia, puedo mencionar que, una de las fortalezas más importantes se relaciona con el clima, éste es muy favorecedor durante casi todo el año, optimizando y favoreciendo las actividades productivas. Además, la mano de obra con la que contamos es muy comprometida y capacitada, en la mayoría de los casos.

6) ¿Qué debilidades se pueden identificar en las empresas agroexportadoras peruanas?

Una de las debilidades más importantes es la preparación y manejo para poder controlar los flujos financieros de las empresas, en muchas ocasiones se manejan de manera inadecuada y generan incumplimientos en los pagos y compromisos adquiridos en el corto y mediano plazo, especialmente, en lo relacionado con el capital de trabajo.

7) ¿Cuáles son las principales amenazas que vienen afectando a las empresas agroexportadoras peruanas?

Una de las amenazas que siempre está presente y que no puede ser controlada se relaciona con el ambiente, en muchas ocasiones genera pérdidas totales, parciales o retrasos considerables en los tiempos de entrega, claro cuando ocurren situaciones totalmente imprevistas.

8) ¿Cuáles son las principales oportunidades que poseen las empresas en el sector agroexportador?

Actualmente existen muchas oportunidades, especialmente con los diferentes convenios que se han logrado firmar, especialmente el de China, quien está emergiendo como una potencia económica a nivel mundial. Además, el Estado se encuentra trabajando activamente para generar estrategias en pro del sector agroexportador.

9) ¿Qué beneficios/perjuicios les aporta a las empresas agroexportadoras implementar acciones de sostenibilidad en nuestro país?

La sustentabilidad se encuentra relacionada con aquellas actividades de tipo económicas que tienen como finalidad mejorar los procesos de producción, respetando el uso de los recursos naturales y optimizando el consumo de materias primas. De esta manera, las acciones sostenibles son de gran beneficio para las empresas agroexportadoras.

10) ¿Qué acciones de sostenibilidad influyen en el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras?

Una de las acciones de sostenibilidad que influyen en el crecimiento económico de las empresas analizadas es la mejora en el uso de la materia prima, optimización de los precios y mejor uso de los recursos naturales; todas estas actividades tienden a generar ahorros en los costos operativos de cualquier compañía.

11) ¿Alguna acción de sostenibilidad que destacar en lo referente a la equidad social de las empresas agroexportadoras?

Sí, principalmente me gustaría destacar aquellas actividades en las que se involucra a las personas residentes de las comunidades productoras, de forma que, pueda mejorarse su calidad de vida.

12) ¿Alguna iniciativa que destacar en lo referente a la protección ambiental de las empresas agroexportadoras?

Existen varias iniciativas que tienen como finalidad mejorar y proteger al medio ambiente, una de estas se asocia con la rotación de cultivos, actividad que permite al suelo regenerarse, mientras que, se conservan los niveles de agua estables.

13) Una reflexión final sobre el rol que desempeñan estas estrategias en el desarrollo de las agroexportaciones en nuestro país.

Las estrategias desarrolladas hasta el momento han causado impactos positivos en el desarrollo del sector agroexportador del Perú, lo cual, puede ser confirmado al estudiar la evolución a través del tiempo del mismo, sin embargo, es necesario realizar mayor hincapié en los asuntos ambientales.

1) ¿Cuáles son ventajas/desventajas que trae la asociatividad a las pequeñas y medianas empresas agroexportadoras en nuestro país?

En el tiempo que tengo de experiencia he podido notar que algunas de las ventajas se relacionan con la posibilidad de ingresar a nuevos mercados y clientes, logrando crecer económica y logísticamente. No obstante, existen distintas desventajas, tales como: errores en procesos de entrega causados por demoras, generalmente ocasionadas por problemas de comunicación entre los involucrados.

2) ¿Qué rol juegan los gremios agroexportadores en el desarrollo del sector en nuestro país?

Este gremio cumple un rol sumamente importante, debido a que, han generado grandes cantidades de ingresos financieros para la nación, situación que puede ser confirmada mediante el análisis del crecimiento del sector agroexportador y sus participantes.

3) ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan las cadenas productivas en nuestro país?

Considerando mi experiencia, uno de los principales problemas se relaciona con los procesos burocráticos ineficientes, los cuales, ocasionan pérdidas de tiempo en el proceso de comercialización de productos.

4) ¿Cuáles son principales estrategias/actividades que han permitido el fortalecimiento de la competitividad de las empresas agroexportadoras en nuestro país?

El Estado se ha abocado a desarrollar distintas estrategias destinadas a los productores y a la comunidad en general, ahorita puedo mencionar las siguientes: las cadenas de valor y la promoción del biocomercio del MINCETUR y los programas de responsabilidad social empresarial, ambos elementos que resultan de mucha factibilidad para desarrollar las actividades relacionadas con la producción y exportación agrícola.

Siempre estoy en constante contacto con el personal operativo, por lo cual, puedo comentar que el clima es uno de los factores más favorecedores del sistema productivo, así como las pericias de las personas que trabajan en esta área de producción y exportación.

6) ¿Qué debilidades se pueden identificar en las empresas agroexportadoras peruanas?

Existen varias debilidades que están siendo manejadas para irlas superando paulatinamente, principalmente aquellas asociadas con los elementos financieros de una organización, su capital para llevar a cabo actividades, generar ingresos y así, honrar sus compromisos financieros. En algunas ocasiones, se han registrado debilidades relacionadas con la capacitación del personal.

7) ¿Cuáles son las principales amenazas que vienen afectando a las empresas agroexportadoras peruanas?

Una de las amenazas que causa más consecuencias negativas son los procesos climáticos inesperados, por ejemplo, cuando ocurren sequías prolongadas o cuando se registran inundaciones. Además, aquellos productores que se han dedicado al monocultivo se han tenido que enfrentar a plagas resistentes a los productos químicos utilizados.

8) ¿Cuáles son las principales oportunidades que poseen las empresas en el sector agroexportador?

Toda aquella empresa que se organice de manera adecuada tiene grandes oportunidades en este sector, especialmente en el convenio acordado con China, nación emergente como potencia económica mundial. Además, están en la capacidad de aprovechar la oportunidad de entrar a cualquier de los distintos acuerdos de comercio internacional logrados.

9) ¿Qué beneficios/perjuicios les aporta a las empresas agroexportadoras implementar acciones de sostenibilidad en nuestro país?

Las empresas agroexportadoras pueden generar distintos beneficios al implementar acciones sostenibles, entre estos beneficios es posible mencionar los siguientes: optimización en el uso de la materia prima, mejor manejo de los recursos ambientales, reducción de los costos operativos, entre otras.

10) ¿Qué acciones de sostenibilidad influyen en el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras?

Como lo mencioné en la respuesta anterior, gracias a las acciones de sostenibilidad es posible generar ahorros en los procesos operativos, razón por la cual, este capital ahorrado puede ser utilizado en la optimización de cualquier punto débil reconocido dentro de la organización.

11) ¿Alguna acción de sostenibilidad que destacar en lo referente a la equidad social de las empresas agroexportadoras?

Las empresas agroexportadoras (en su mayoría) cumplen con actividades de responsabilidad social, elemento que las acerca de manera más positiva y productiva hacia las comunidades donde se desempeñan, colaborando con la equidad social de las mismas.

12) ¿Alguna iniciativa que destacar en lo referente a la protección ambiental de las empresas agroexportadoras?

Por su puesto, las empresas agroexportadoras se encuentran en constante mejora para disminuir sus impactos ambientales, algunas por iniciativa propia y otras por solicitud de las autoridades correspondientes. Sin embargo, entre las operaciones se encuentran elementos como un mejor uso de los recursos naturales, rotación de cultivos, selección de agroquímicos más "verdes", entre otras.

13) Una reflexión final sobre el rol que desempeñan estas estrategias en el desarrollo de las agroexportaciones en nuestro país.

Este tipo de estrategias son muy importantes para desarrollar de manera adecuada el sector de agroexportación, los resultados han sido positivos y ha quedado demostrado. No obstante, aún faltan algunas situaciones por resolver, sobre todo relacionadas con aspectos administrativos, burocráticos y ambientales.

1) ¿Cuáles son ventajas/desventajas que trae la asociatividad a las pequeñas y medianas empresas agroexportadoras en nuestro país?

Teniendo en cuenta mi experiencia, los procesos de asociatividad traen consigo muchas ventajas y algunas desventajas, primeramente, en relación con las ventajas, podría comentar que ofrece a los comerciantes la posibilidad de acceder a nuevos y mayores mercados, permitiéndoles crecer de manera económica y estructural. En relación con las desventajas, puedo comentar que es necesario mejorar los procesos de logística realizados por los participantes.

2) ¿Qué rol juegan los gremios agroexportadores en el desarrollo del sector en nuestro país?

El gremio agroexportador cumple con un rol esencial en el desarrollo de dicho sector, debido a que, son los responsables de generar gran cantidad de los ingresos económicos de la nación, además, se han establecido como agentes muy organizados y estables.

3) ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan las cadenas productivas en nuestro país?

En nuestro país existen muchas trabas burocráticas, las asociaciones del sector agroexportador no escapan a esta realidad, en muchas ocasiones se generan retrasos en tiempos de entrega o de despacho, debido a que deben esperarse una gran cantidad de autorizaciones.

4) ¿Cuáles son principales estrategias/actividades que han permitido el fortalecimiento de la competitividad de las empresas agroexportadoras en nuestro país?

El Estado se ha dedicado a generar distintas estrategias y actividades en pro de desarrollar el sistema agroexportador del país, existe una gran variedad, ahorita recuerdo la Estrategia Nacional de Agricultura Familiar y el programa de cadenas productivas del Ministerio de Agricultura y Riego, programas que han sido de mucha utilidad para los comerciantes como para las comunidades en general.

Entre las principales fortalezas, aparte del apoyo gubernamental, se encuentra el marco normativo o legal, el cual tienden a apoyar a este tipo de actividades, también es importante mencionar que, la mano de obra empleada, en la mayoría de los casos, es sumamente calificada.

6) ¿Qué debilidades se pueden identificar en las empresas agroexportadoras peruanas?

He identificado algunas debilidades, específicamente en el área de las finanzas, muchas empresas presentan problemas para calcular sus costos de inversión y producción, factor que los lleva a incumplir con compromisos de este tipo. Además, he notado que la infraestructura para el desarrollo agrícola está quedando un poco obsoleta y deficiente.

7) ¿Cuáles son las principales amenazas que vienen afectando a las empresas agroexportadoras peruanas?

Existen distintas amenazas para el sector agrario, últimamente se han registrados muchos problemas de tipo social, esto representa una situación compleja, debido a que, han ocasionado pérdidas irreparables en las siembras y cosechas.

8) ¿Cuáles son las principales oportunidades que poseen las empresas en el sector agroexportador?

Las oportunidades han ido creciendo a razón de la expansión del mercado, se han creado nuevos tratados, además, los nichos de mercado se encuentran en constante crecimiento, debido al cambio en las costumbres alimenticias de los ciudadanos.

9) ¿Qué beneficios/perjuicios les aporta a las empresas agroexportadoras implementar acciones de sostenibilidad en nuestro país?

La agricultura sostenible aporta muchos beneficios a este tipo de actividades, debido a que, se usa de manera más eficiente los recursos disponibles, tanto materiales, como económicos, ambientales y de capital humano. Por estas razones, los beneficios son múltiples.

10) ¿Qué acciones de sostenibilidad influyen en el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras?

Una de las acciones de la sostenibilidad es que permite reducir los costos de mano de obra o costos operativos, mediante la reutilización de la mayoría de los materiales, lo que permite generar ahorros considerables en todo el proceso productivo.

11) ¿Alguna acción de sostenibilidad que destacar en lo referente a la equidad social de las empresas agroexportadoras?

Si existen acciones que permitan mejorar la equidad social de las empresas, una de estas se relaciona con los procesos de responsabilidad social empresarial, elemento que tiene como finalidad incluir a las comunidades en las actividades productivas de la organización,

12) ¿Alguna iniciativa que destacar en lo referente a la protección ambiental de las empresas agroexportadoras?

Muchas organizaciones se están tomando muy en serio la protección ambiental, por distintas razones, algunas porque es un tema como "de moda" al cual muchas personas prestan atención y basan sus elecciones en las prácticas ambientales de los productores. Y otros porque los organismos encargados le solicitan de manera expresa que cumplan con parámetros mínimos de cuidado ambiental.

13) Una reflexión final sobre el rol que desempeñan estas estrategias en el desarrollo de las agroexportaciones en nuestro país.

El rol que cumplen las estrategias planteadas por el Estado y por las organizaciones agroexportadoras es sumamente importante, los resultados han sido positivos y pueden ser confirmados mediante las estadísticas, por esto, debe continuarse por el mismo camino que hasta el momento, para continuar fortaleciendo el sistema agrario de la nación.

1) ¿Cuáles son ventajas/desventajas que trae la asociatividad a las pequeñas y medianas empresas agroexportadoras en nuestro país?

La asociatividad trae muchas ventajas para el sector pequeño y mediano de la agroexportación, entre estas ventajas puedo mencionarte la gran cantidad de mercados internacionales que pueden abrirse cuando se unen esfuerzos, además, se pueden acceder a convenios y tratados, de forma que, las empresas podrán crecer económica y estratégicamente. Las desventajas se relacionan principalmente con la poca experiencia que poseen algunas empresas, las cuales, encuentran muchas trabas y situaciones difíciles.

2) ¿Qué rol juegan los gremios agroexportadores en el desarrollo del sector en nuestro país?

Los gremios agroexportadores cumplen un rol esencial en el desarrollo del sector en nuestro país, debido a que, han establecido una estructura tal que, han generado cantidades de dinero importantísimas, llegando a constituir el mayor porcentaje de las divisas registradas en el país.

3) ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan las cadenas productivas en nuestro país?

Uno de los principales problemas se relaciona con la falta de capacitación en relación con el manejo financiero de este tipo de organizaciones, lo que ocasione que, las empresas no puedan cumplir con sus compromisos financieros en el mediano y largo plazo. Además, existe cierto nivel de atraso en los procesos tecnológicos utilizados.

4) ¿Cuáles son principales estrategias/actividades que han permitido el fortalecimiento de la competitividad de las empresas agroexportadoras en nuestro país?

Se han realizado muchos encuentros entre las distintas partes involucradas en estos procesos, logrando generar diferentes ideas y estrategias, entre las más llamativas para mí, podría mencionar a las siguientes, los programas de responsabilidad social empresarial y el Plan Nacional de Gestión del Riesgo y Adaptación al Cambio Climático del Ministerio del Ambiente.

Una de las fortalezas más importantes es que la ventana estacionaria es muy amplia, es decir, el clima favorece mucho a los productores. También puedo mencionar a la mano de obra utilizada, las organizaciones se ocupan de prepararlos adecuadamente.

6) ¿Qué debilidades se pueden identificar en las empresas agroexportadoras peruanas?

He podido notar que la tierra se encuentra muy fragmentada, lo cual, en muchas ocasiones hace difícil el proceso de coordinación entre las distintas partes, de igual manera, los mercados nacionales se encuentran sumamente concentrados, es decir, para acceder a estos es un poco complicado, sin embargo, no es imposible.

7) ¿Cuáles son las principales amenazas que vienen afectando a las empresas agroexportadoras peruanas?

Entre las amenazas se encuentran elementos comunes de este tipo de actividades, tales como la competencia entre distintos países o regiones, problemas relacionados con plagas o cambios climáticos repentinos y los monopolios industriales establecidos por las grandes empresas.

8) ¿Cuáles son las principales oportunidades que poseen las empresas en el sector agroexportador?

Actualmente una de las oportunidades más prosperas se relaciona con el tratado comercial con China, debido a su gran envergadura comercial. Además, están en desarrollo algunos proyectos para la irrigación, elemento que resultará de mucha ayuda, sobre todo en época de sequías inesperadas.

9) ¿Qué beneficios/perjuicios les aporta a las empresas agroexportadoras implementar acciones de sostenibilidad en nuestro país?

La sostenibilidad se basa en producir de la manera más respetuosa para con el ambiente, por esto, los beneficios son múltiples. Permite ahorrar en costos asociados con materia prima, reducir el impacto ambiental y cuidar los recursos naturales (agua y suelos), por esto, este tipo de actividades deberían adoptarse a todo nivel.

10) ¿Qué acciones de sostenibilidad influyen en el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras?

La sostenibilidad genera ahorro en distintos costos, desde la compra de materia prima hasta la utilización de mano de obra, por ende, las empresas gastarán menos dinero, siempre y cuando se planifiquen de manera correcta.

11) ¿Alguna acción de sostenibilidad que destacar en lo referente a la equidad social de las empresas agroexportadoras?

Sí, muchas empresas tienen planes de responsabilidad social, para esto, se acercan hasta las comunidades donde se desarrollan e intentan resolver los problemas más críticos, otorgándoles

a los pobladores herramientas y técnicas adecuadas para esto. Además, aumentan el nivel de inclusión de la comunidad en este tipo de actividades productivas.

12) ¿Alguna iniciativa que destacar en lo referente a la protección ambiental de las empresas agroexportadoras?

En muchas ocasiones, las empresas siguen los reglamentos básicos de cuidado del ambiente. Sin embargo, otras van más allá y se aseguran de cuidar y mantener el ambiente donde se desarrollan, un claro ejemplo de esto se relaciona con el uso de agroquímicos más amigables con el ambiente, así como el uso más racional del agua,

13) Una reflexión final sobre el rol que desempeñan estas estrategias en el desarrollo de las agroexportaciones en nuestro país.

Todas estas estrategias, desde las logísticas hasta las ambientales, han generado frutos positivos para la nación, los ingresos obtenidos han sido muy buenos y, pueden mantenerse si continuamos trabajando en este mismo orden de ideas, siempre buscando realizar las cosas de la mejor manera, haciendo el uso más eficiente de los recursos.

1) ¿Cuáles son ventajas/desventajas que trae la asociatividad a las pequeñas y medianas empresas agroexportadoras en nuestro país?

Durante el desarrollo de mis labores he notado que existen muchas ventajas, principalmente relacionadas con la expansión de las operaciones comerciales que vienen acompañadas de la asociatividad entre pequeñas y medianas empresas. No obstante, no todo es tan fácil, existen desventajas que deben ser superadas, una de estas es que este tipo de empresas deben organizarse de manera más exacta, para así, evitar la ocurrencia de situaciones en las que se registran fallas de comunicación que generan consecuencias negativas en los tiempos de entrega.

2) ¿Qué rol juegan los gremios agroexportadores en el desarrollo del sector en nuestro país?

Los gremios agroexportadores cumplen un rol fundamental en el desarrollo de este sector a nivel nacional, esto como consecuencia de que generan grandes dividendos e ingresos para el país, de tal manera que, la mayor cantidad de las divisas recolectadas han sido por parte de esta actividad, específicamente de las pequeñas y medianas empresas.

3) ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan las cadenas productivas en nuestro país?

Uno de los problemas de los cuales los empresarios hacen más mención se relaciona con los trámites administrativos en los ministerios, alegan que normalmente la burocracia en éstos es muy compleja e ineficiente, lo cual, retrasa significativamente los procedimientos necesarios para completar los trámites comerciales.

4) ¿Cuáles son principales estrategias/actividades que han permitido el fortalecimiento de la competitividad de las empresas agroexportadoras en nuestro país?

Existen estrategias muy diversas, desde aquellas educativas hasta financieras, desde mi punto de vista personal, me gustan mucho estas dos: la Estrategia Nacional de Agricultura Familiar y el programa de cadenas productivas del Ministerio de Agricultura y Riego, debido a que, integran los conocimientos a la comunidad productiva.

5) ¿Cuál es la principal fortaleza de las empresas agroexportadoras peruanas en el contexto actual?

Una de las fortalezas más importantes es que las tierras son muy productivas, por ende, los rendimientos son relativamente elevados en comparación con otras latitudes, además, el clima nos acompaña en casi todo el año, esta también es una gran fortaleza.

6) ¿Qué debilidades se pueden identificar en las empresas agroexportadoras peruanas?

Entre las debilidades puedo mencionar que me he fijado que la tierra se encuentra distribuida entre muchas personas, elemento que dificulta muchas de las actividades de coordinación. También, el financiamiento en muchas ocasiones es limitado, este es un factor esencial para el desarrollo de la pequeña y mediana empresa, debería ser corregido o mejorado.

7) ¿Cuáles son las principales amenazas que vienen afectando a las empresas agroexportadoras peruanas?

En primer lugar, me gustaría señalar que, la infraestructura agrícola de la nación es ineficiente, debido a que, es un poco anticuada y no alcanza para la magnitud del desarrollo que tenemos hoy en día, menos para el proyectado que poseemos.

8) ¿Cuáles son las principales oportunidades que poseen las empresas en el sector agroexportador?

Existen muchas oportunidades, sobre todo desde el punto de vista comercial, debido a que, existen convenios y tratados muy positivos, un claro ejemplo de esto es el firmado con China, y otros con países de Latinoamérica, lo cual, ofrece grandes oportunidades para las empresas del sector agroexportador.

9) ¿Qué beneficios/perjuicios les aporta a las empresas agroexportadoras implementar acciones de sostenibilidad en nuestro país?

Siempre he estado de acuerdo con las actividades sostenibles, ofrecen muchos beneficios, en especial al ámbito agrícola, por ejemplo, la materia prima se utiliza de manera eficiente, la mano de obra trabaja de forma más exacta, se produce lo que se necesita, todo esto brinda la oportunidad de reducir los costos operativos.

10) ¿Qué acciones de sostenibilidad influyen en el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras?

Anteriormente mencioné que las actividades sostenibles generan reducción de costos operativos, lo que brinda la oportunidad de manejar un capital de trabajo más amplio, pudiendo tomar decisiones más variadas. De esta forma, las empresas tienen la capacidad de crecer y desarrollarse en este medio tan dinámico.

11) ¿Alguna acción de sostenibilidad que destacar en lo referente a la equidad social de las empresas agroexportadoras?

Sí, las empresas se están acercando más a las comunidades, mediante actividades de responsabilidad social empresarial, dejando buenas experiencias e impartiendo conocimientos.

12) ¿Alguna iniciativa que destacar en lo referente a la protección ambiental de las empresas agroexportadoras?

Muchas empresas agroexportadoras tienen estrategias para utilizar eficientemente el agua, de igual manera, cuidan el suelo mediante la siembra rotatoria, utilizan químicos cada vez menos agresivos con el ambiente, entre otras actividades o estrategias.

13) Una reflexión final sobre el rol que desempeñan estas estrategias en el desarrollo de las agroexportaciones en nuestro país.

Las estrategias diseñadas hasta el momento han rendido frutos positivos, sin embargo, aún existen elementos por mejorar, específicamente desde el punto de vista administrativo, burocrático y de comunicación.

1) ¿Cuáles son ventajas/desventajas que trae la asociatividad a las pequeñas y medianas empresas agroexportadoras en nuestro país?

Considero que las principales ventajas que este tipo de actividades genera en el sector se relacionan principalmente con las fuentes de expansión comercial en nuevos mercados, gracias a los tratados comerciales establecidos. Mientras que, las desventajas se asocian con la falta de organización que algunas pequeñas y medianas empresas registran, situación que ocasiona muchos problemas en el desarrollo de las actividades.

2) ¿Qué rol juegan los gremios agroexportadores en el desarrollo del sector en nuestro país?

Los gremios agroexportadores cumplen con un rol fundamental en muchos aspectos, tanto locales como nacionales, debido a que, se posicionan como una fuente de ingresos sumamente importante, gracias a la exportación de productos como granos, café, bananas, entre otros.

3) ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan las cadenas productivas en nuestro país?

Uno de los problemas que más afecta al desarrollo de este tipo de actividades se relaciona con los procesos burocráticos, factores que, según los empresarios, tienden a ralentizar todo el proceso y generan pérdidas de dinero, tiempo y en ocasiones, mercancía.

4) ¿Cuáles son principales estrategias/actividades que han permitido el fortalecimiento de la competitividad de las empresas agroexportadoras en nuestro país?

Existen distintas estrategias que el Estado ha diseñado en conjunto con la organización de los productores, algunas de estas son las siguientes: la Estrategia Nacional de Agricultura Familiar y el programa de cadenas productivas del Ministerio de Agricultura y Riego, las cadenas de valor y la promoción del biocomercio del MINCETUR, los programas de responsabilidad social empresarial y el Plan Nacional de Gestión del Riesgo y Adaptación al Cambio Climático del Ministerio del Ambiente.

Nuestro país cuenta con muchos contextos que sirven de fortaleza para el desarrollo de las actividades de agroexportación, algunos de estos son la diversidad de climas que permite producir distintos rubros, además, el clima es muy favorable y estable. Otro factor que resulta una fortaleza se asocia con el capital humano con el que se cuenta actualmente, en su mayoría, se encuentra adecuadamente calificado.

6) ¿Qué debilidades se pueden identificar en las empresas agroexportadoras peruanas?

Principalmente, considero que los mercados se encuentran muy concentrados, es decir, el acceso para nuevos comerciantes a estos es un poco complicado. También, los niveles tecnológicos deberían ser revisados, debido a que, mucha de este tipo de infraestructura se encuentra en desuso o poseen muchos años de servicio, habiendo sobrepasado su vida útil.

7) ¿Cuáles son las principales amenazas que vienen afectando a las empresas agroexportadoras peruanas?

He notado que aquellas organizaciones que se dedican al monocultivo han tenido malas experiencias con plagas resistentes a los químicos utilizados comúnmente. Además, existen amenazas relacionadas con aspectos arancelarios, los cuales, en ocasiones tienden a ser un tanto excesivos para los pequeños productores.

8) ¿Cuáles son las principales oportunidades que poseen las empresas en el sector agroexportador?

Hoy en día existen proyectos de irrigación que representan grandes oportunidades para el sector agroexportador en general; además, actividades de turismo y gastronomía representan una nueva entrada potencial de dividendos para los pequeños y medianos productores.

9) ¿Qué beneficios/perjuicios les aporta a las empresas agroexportadoras implementar acciones de sostenibilidad en nuestro país?

Las actividades sostenibles son sumamente positivas, debido a que, permiten hacer un mejor uso de los recursos ambientales y materiales. Esto permite crear distintas ventajas o beneficios para la agricultura, entre los que puedo mencionar que, se ahorran costos en materia prima, los recursos naturales se utilizan con mayor conciencia y precaución, se producen rubros de manera rotativa, de forma que, el suelo puede recuperar sus capacidades fisicoquímicas.

10) ¿Qué acciones de sostenibilidad influyen en el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras?

Principalmente aquellas acciones relacionadas con la generación de ahorros, los cuales, pueden ser utilizados en la expansión de las actividades productivas de la organización.

11) ¿Alguna acción de sostenibilidad que destacar en lo referente a la equidad social de las empresas agroexportadoras?

Existen varias, sin embargo, la más común es que, las empresas se relacionen de manera social con la impartición de conocimientos mediante foros, talleres o cursos especializados, capacitando a los habitantes de las comunidades.

12) ¿Alguna iniciativa que destacar en lo referente a la protección ambiental de las empresas agroexportadoras?

Las empresas agroexportadoras deben cumplir con ciertos parámetros de cuidado y preservación ambiental, sin embargo, existen organizaciones que aplican estrategias más específicas, como el uso de pesticidas biodegradables, no contaminantes, otras prefieren desarrollar cultivos de tipo orgánicos.

13) Una reflexión final sobre el rol que desempeñan estas estrategias en el desarrollo de las agroexportaciones en nuestro país.

Las estrategias mencionadas son sumamente importantes para contar con un sistema agroexportador estable, es necesario corregir los aspectos deficientes como la organización de las pequeñas y medianas empresas, la burocracia ineficiente y la monopolización de los mercados existentes en la actualidad.

1) ¿Cuáles son ventajas/desventajas que trae la asociatividad a las pequeñas y medianas empresas agroexportadoras en nuestro país?

Desde mi punto de vista considero que la asociatividad posee muchas ventajas, entre las que puedo mencionar las siguientes: los mercados se vuelven más accesibles para los pequeños y medianos productores, de forma que, pueden crecer económicamente; además, mediante este tipo de organizaciones la producción puede ser manejada de una forma más organizada. Sin embargo, también existen desventajas que deben superarse, específicamente en aspectos logísticos, debido a que, las comunicaciones internas suelen fallas en algunas ocasiones.

2) ¿Qué rol juegan los gremios agroexportadores en el desarrollo del sector en nuestro país?

Los gremios agroexportadores cumplen un rol vital para la economía nacional, esto puede confirmarse en las estadísticas de los últimos años, en las cuales, es posible notar que, la mayor cantidad de ingresos proviene de esta actividad, generando la mayor parte de divisas que ingresan al país, por estas razones, este gremio representa un gran nivel de importancia para la nación.

3) ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan las cadenas productivas en nuestro país?

Aún el sistema cuenta con muchas deficiencias, sin embargo, existe una que reviste de gran importancia y debe solucionarse desde el sistema público, se relaciona con los altos niveles de burocracia que deben completarse para obtener las autorizaciones requeridas.

4) ¿Cuáles son principales estrategias/actividades que han permitido el fortalecimiento de la competitividad de las empresas agroexportadoras en nuestro país?

El Estado siempre se encuentra en constante evolución en relación con los procesos de apoyo mediante estrategias, de forma que, se brinden las herramientas necesarias a las pequeñas y medianas empresas, para esto, han creado estrategias tales como: la Estrategia Nacional de Agricultura Familiar y el programa de cadenas productivas del Ministerio de Agricultura y Riego, las cadenas de valor, entre muchos otros.

5) ¿Cuál es la principal fortaleza de las empresas agroexportadoras peruanas en el contexto actual?

El sistema agroexportador cuenta con muchas fortalezas, especialmente aquellas relacionadas con la biodiversidad, permite que se siembren muchos tipos de rubros, además, el clima es muy favorecedor durante casi todo el año. Esto se constituye como una de las grandes fortalezas de nuestro sistema.

6) ¿Qué debilidades se pueden identificar en las empresas agroexportadoras peruanas? He podido notar que la infraestructura relacionada con la agricultura es un poco obsoleta, de

forma que, en ocasiones esto entorpece las actividades de comercialización.

7) ¿Cuáles son las principales amenazas que vienen afectando a las empresas agroexportadoras peruanas?

La principal amenaza que puedo observar se relaciona con aquellas plagas que se han vuelto resistentes a los químicos utilizados actualmente, esto representa un gran problema para la estabilidad de todo el sistema agroexportador.

8) ¿Cuáles son las principales oportunidades que poseen las empresas en el sector agroexportador?

Actualmente se han firmado distintos convenios con muchos países, elemento que permite agrandar la oferta de productos en el mercado exterior, conformándose como una gran oportunidad para las empresas agroexportadoras.

9) ¿Qué beneficios/perjuicios les aporta a las empresas agroexportadoras implementar acciones de sostenibilidad en nuestro país?

La sostenibilidad es de mucha utilidad para el sector agrícola, porque permite hacer un mejor uso de los recursos naturales, optimizando los elementos utilizados y generando ahorros en distintos procesos del sector agroexportador.

10) ¿Qué acciones de sostenibilidad influyen en el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras?

Como mencione en la anterior respuesta, los procesos de sostenibilidad generan ahorros económicos en distintas partes del proceso agroexportador, de esta manera, mediante la adecuada organización, estos fondos podrían ser utilizados en la expansión operativa de la compañía.

11) ¿Alguna acción de sostenibilidad que destacar en lo referente a la equidad social de las empresas agroexportadoras?

Las empresas cuentan —en su mayoría- con políticas sólidas de responsabilidad social empresarial, de esta manera, poseen un plan trazado para aumentar sus niveles de equidad social, acercándose a las comunidades que requieren apoyo.

12) ¿Alguna iniciativa que destacar en lo referente a la protección ambiental de las empresas agroexportadoras?

Las empresas agroexportadoras están diseñando planes para hacer un uso más eficiente de los recursos naturales, como el agua y los suelos, para esto, cada vez es más común la práctica de las siembras rotativas, además, han confirmado que les brinda la oportunidad de obtener cosechas más rendidoras.

13) Una reflexión final sobre el rol que desempeñan estas estrategias en el desarrollo de las agroexportaciones en nuestro país.

Las estrategias empleadas hasta el momento han generado resultados muy positivos, los cuales, pueden ser confirmados mediante el análisis de las estadísticas publicadas, solo queda por corregir las situaciones deficientes, para así, continuar creciendo establemente.

1) ¿Cuáles son ventajas/desventajas que trae la asociatividad a las pequeñas y medianas empresas agroexportadoras en nuestro país?

Teniendo en cuenta mi experiencia, puedo afirmar que la asociatividad ha traído muchas ventajas para las pequeñas y medianas empresas, especialmente en lo relacionado con el acceso a mercados que antiguamente estaban destinados para las grandes empresas. No obstante, una de las desventajas más notorias se relaciona con los retrasos que suelen generarse por las fallas que tienen las pequeñas y medianas empresas, las cuales, en muchas ocasiones se encuentran emergiendo.

2) ¿Qué rol juegan los gremios agroexportadores en el desarrollo del sector en nuestro país?

Los gremios agroexportadores son entes sumamente importantes para lograr el desarrollo del país, debido a que, han generado una cantidad muy considerable de divisas, las cuales, el Estado ha reinvertido en la sociedad.

3) ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan las cadenas productivas en nuestro país?

Existen dos problemas que deben ser atacados de manera prioritaria, la organización de las pequeñas y medianas empresas y los procesos burocráticos establecidos por el Estado, ambos factores deben diseñarse de la manera más eficiente posible.

4) ¿Cuáles son principales estrategias/actividades que han permitido el fortalecimiento de la competitividad de las empresas agroexportadoras en nuestro país?

Se han realizado distintas reuniones entre los empresarios y el Estado, las cuales, han generado resultados muy positivos, por ejemplo, se han creado estrategias tales como: la promoción del biocomercio, programas de responsabilidad social empresarial y el Plan Nacional de Gestión del Riesgo y Adaptación al Cambio Climático del Ministerio del Ambiente, todos destinados al fortalecimiento del sector agroexportador de la nación.

Considero que una de las fortalezas más importantes se relaciona con la gran biodiversidad con la que contamos, de forma que, podemos satisfacer distintos mercados, dependiendo de las necesidades requeridas.

6) ¿Qué debilidades se pueden identificar en las empresas agroexportadoras peruanas? Entre las debilidades puedo identificar que las tierras se encuentran muy fragmentadas, es decir, al momento de realizar tareas de coordinación las actividades se vuelven más complejas.

7) ¿Cuáles son las principales amenazas que vienen afectando a las empresas agroexportadoras peruanas?

Considero que entre las amenazas se encuentran aquellas relacionadas con cambios climáticos imprevistos, así como con aquellas plagas o enfermedades que puedan ser resistentes a los pesticidas utilizados comúnmente.

8) ¿Cuáles son las principales oportunidades que poseen las empresas en el sector agroexportador?

Desde mi perspectiva, las oportunidades son muchas, existen desde el punto de vista comercial, como los tratados y convenios logrados. Desde el punto de vista operativo, cada día la mano de obra se especializa de manera más técnica, entre otras.

9) ¿Qué beneficios/perjuicios les aporta a las empresas agroexportadoras implementar acciones de sostenibilidad en nuestro país?

Implementar actividades sostenibles solo genera situaciones ventajosas para el desarrollo del sector agroexportador del país, por ejemplo, mediante la implementación de este tipo actividades, es posible generar un uso más eficiente de los recursos naturales, económicos, materiales y de mano de obra.

10) ¿Qué acciones de sostenibilidad influyen en el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras?

Todos los ahorros que generan las actividades sostenibles representan un factor de crecimiento económico para las empresas, además de estabilidad organizacional. Por esto, cuidar al ambiente en los procesos de producción resulta una actividad de provecho para todos los involucrados.

11) ¿Alguna acción de sostenibilidad que destacar en lo referente a la equidad social de las empresas agroexportadoras?

Sí, existen diversas acciones referidas a la equidad social por parte de las empresas agroexportadoras, en muchas ocasiones estas se dirigen a las comunidades aledañas a las zonas productivas para realizar censos y conocer las situaciones problemáticas, de forma que, puedan

determinarse cuáles pueden resolverse o qué herramientas o estrategias pueden brindar para apoyar en el proceso.

12) ¿Alguna iniciativa que destacar en lo referente a la protección ambiental de las empresas agroexportadoras?

Me gustaría resaltar el trabajo de las empresas agroexportadoras que han establecido políticas muy claras en lo referente al cuidado del agua, sobre su uso racional y optimización en el uso de los suelos, son iniciativas ambientales que vale la pena aplaudir.

13) Una reflexión final sobre el rol que desempeñan estas estrategias en el desarrollo de las agroexportaciones en nuestro país.

Hasta el momento, las estrategias diseñadas y aplicadas han sido positivas, siempre hay aspectos que mejorar como los mencionados anteriormente, sin embargo, en términos generales, estamos transitando un camino muy positivo.

1) ¿Cuáles son ventajas/desventajas que trae la asociatividad a las pequeñas y medianas empresas agroexportadoras en nuestro país?

En mi tiempo de experiencia he podido confirmar que para las pequeñas y medianas empresas la asociatividad genera muchas ventajas y algunas desventajas. Por ejemplo, una de las principales ventajas es que permite expandirse de manera rápida. No obstante, una desventaja es que muchas empresas aún están en proceso de adaptación al proceso comercial, lo cual, genera errores y pérdida de valioso tiempo.

2) ¿Qué rol juegan los gremios agroexportadores en el desarrollo del sector en nuestro país?

Los gremios agroexportadores cumplen un rol esencial para el desarrollo de este sector, debido a que, gracias a sus operaciones se perciben grandes entradas de divisas al país, es decir, son un sector sumamente productivo.

3) ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan las cadenas productivas en nuestro país?

Considero que se requieren demasiados trámites, los cuales, en ocasiones son muy lentos, es decir, la burocracia no está funcionando de manera eficiente.

4) ¿Cuáles son principales estrategias/actividades que han permitido el fortalecimiento de la competitividad de las empresas agroexportadoras en nuestro país?

De todas las opciones que el gobierno ha planteado, que han sido bastantes, existen algunas que son de mucha utilidad para las pequeñas y medianas empresas, podría mencionarte algunas: la Estrategia Nacional de Agricultura Familiar, las cadenas de valor y la promoción del biocomercio del MINCETUR.

5) ¿Cuál es la principal fortaleza de las empresas agroexportadoras peruanas en el contexto actual?

Nuestro sistema cuenta con muchas fortalezas, algunas de estas se relacionan con la biodiversidad, el clima favorable, la mano de obra calificada y las normativas agrarias que en su mayoría tienden a favorecer a los productores.

6) ¿Qué debilidades se pueden identificar en las empresas agroexportadoras peruanas?

Principalmente aquellas debilidades asociadas con el financiamiento, faltan políticas que permitan a las pequeñas empresas obtener financiamiento bajo términos adecuados y favorables.

7) ¿Cuáles son las principales amenazas que vienen afectando a las empresas agroexportadoras peruanas?

Una de las amenazas más importantes es el clima, en ocasiones cambia de manera imprevista, sin embargo, esto no puede ser controlado, es algo con lo que debemos aprender a convivir. Otra amenaza la constituye los grandes países que se establecen como competidores.

8) ¿Cuáles son las principales oportunidades que poseen las empresas en el sector agroexportador?

Hoy en día la sociedad ha cambiado mucho, esto ha generado muchas oportunidades, debido a que, se crean nuevos nichos de mercado, los consumidores cambian sus hábitos alimenticios, se crean nuevas rutas de turismo agrarios, entre otras oportunidades muy importantes.

9) ¿Qué beneficios/perjuicios les aporta a las empresas agroexportadoras implementar acciones de sostenibilidad en nuestro país?

Los beneficios son considerables, debido a que, permite hacer un uso más eficiente de los distintos recursos necesarios, sobre todo de los naturales, conservando el ambiente y optimizando el consumo de materias primas.

10) ¿Qué acciones de sostenibilidad influyen en el crecimiento económico de las empresas agroexportadoras?

Desde el punto de vista económico, las acciones de sostenibilidad generan ahorros considerables, al disminuir el uso de materia prima y optimizar el uso de los recursos naturales y económicos, todo esto permitirá que las pequeñas empresas se organicen de una manera más adecuada, y así, puedan desarrollarse económica y estructuralmente.

11) ¿Alguna acción de sostenibilidad que destacar en lo referente a la equidad social de las empresas agroexportadoras?

Actualmente las empresas pequeñas y medianas se encuentran en procesos de acercarse hacia las comunidades, conocer sus problemas y trazar estrategias para ayudarlas en la posibilidad de sus medidas, esto incrementa el nivel de participación social de este tipo de organizaciones.

12) ¿Alguna iniciativa que destacar en lo referente a la protección ambiental de las empresas agroexportadoras?

Por su puesto, la mayoría de las empresas se encuentran en procesos de aprendizaje para llevar a cabo sus operaciones mediante el uso de estrategias ambientalmente amigables, fomentando

su conservación. Un claro de esto se relaciona con el uso de agroquímicos más amigables con el ambiente, además, los utilizan en menor proporción.

13) Una reflexión final sobre el rol que desempeñan estas estrategias en el desarrollo de las agroexportaciones en nuestro país.

Hoy en día vamos por un buen sendero, sin embargo, es necesario corregir muchos cabos que aún no han sido abordados, sobre todo en relación con aspectos de logística, organización y burocratismo. Sin embargo, hasta el momento nos encontramos en una posición muy favorecedora respecto al mercado internacional y nacional.