



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS  
INTERNACIONALES**

Factores determinantes del crecimiento de la empresa agroindustrias verde  
flor S.A.C. en la exportación de fruta, provincia de Huaral – 2019

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:**

Licenciada en Negocios Internacionales

**AUTORA:**

Br. Velasco Santiago, Diana Rosa (ORCID: 0000-0002-9347-9449)

**ASESOR:**

Mgtr. Carlos Guerra Bendezú (ORCID: 0000-0002-8928-1237)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Marketing y Comercio Internacional

**LIMA – PERÚ**

2019

## **Dedicatoria**

Este trabajo se lo dedico a mis padres David Velasco Vallejo y Rosa Santiago Bohórquez, hermanos, en especial a mi hijo Jordany Linares Velasco quien es mi motivo en este logro profesional.

Todos mis logros son por ellos y para ellos.

## **Agradecimiento**

Deseo dar gracias primeramente a Dios por ser mi luz y guía, a mis padres, hermanos, abuelos, tíos y amistades por inculcarme buenos valores y darme su apoyo incondicional en todo momento, un agradecimiento también a mi Asesor de desarrollo de tesis el Mgtr. Carlos Guerra Bendezú quien me brindo sus conocimientos para la elaboración de la presente tesis y al Ing. Gerardo Taboada por su participación en esta investigación., ya que sin su participación esta investigación no se hubiera podido realizar.

## **Página del Jurado**

# Declaratoria de Autenticidad

## DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo, VELASCO SANTIAGO DIANA ROSA con DNI N° 44418308 a efecto de cumplir con los criterios de evaluación de la experiencia curricular de Desarrollo del Proyecto de Tesis, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido, asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento y omisión, tanto en los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Lima, 01 Julio de 2019



---

VELASCO SANTIAGO DIANA ROSA

# ÍNDICE

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Página del Jurado	iv
Declaratoria de Autenticidad	v
ÍNDICE	vi
RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. METODO	13
2.1. Tipo y diseño de investigación	13
2.2. Escenario de estudio	15
2.3. Participantes	15
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	15
2.5. Procedimientos	15
2.6. Métodos de análisis de información	16
2.7. Aspectos éticos	16
III. RESULTADOS	17
IV. DISCUSIÓN	26
V. CONCLUSIONES	30
VI. RECOMENDACIONES	31
VII. REFERENCIAS	32
VIII. ANEXOS	37
ANEXO 1. MATRÍZ DE CATEGORIZACIÓN APRIORÍSTICA	38
ANEXO 2. GUÍA DE ENTREVISTA:	39
ANEXO 3. MATRIZ DE CONVERGENCIAS Y DIVERGENCIAS	51

## RESUMEN

La empresa AGROINDUSTRIAS VERDEFLORES S.A.C. situada en la Provincia de Huaral, es una empresa dedicada al rubro de las agroexportaciones que ha ido incrementando con el pasar de los años sus volúmenes de exportación y como empresa exitosa en el mercado internacional, sin embargo, es necesario conocer cuáles han sido los determinantes de ese crecimiento, por ello, partiendo de esa problemática

El objetivo de la presente investigación es dar a conocer los factores que determinan el crecimiento de la empresa Agroindustrias Verdeflor S.A.C. en la exportación de frutas, provincia de Huaral – 2019. Se utilizó un tipo de investigación aplicada, con enfoque cualitativo. El objeto de estudio fue Agroindustrias Verdeflor S.A.C. que es una empresa dedicada al rubro agroexportador en Huaral, que tiene como principal actividad comercial la producción y exportación de frutas frescas al mercado internacional. Se utilizó como técnica la entrevista para la recolección de datos e instrumento la entrevista semiestructurada validada a través del juicio de expertos y los resultados se procesaron mediante el programa ATLAS.TI

Finalmente se concluyó que el crecimiento de la empresa Agroindustrias Verdeflor lo determinan factores como desarrollo tecnológico, manejo sanitario y redes internacionales.

**Palabras clave:** Agroindustrias Verdeflor, desarrollo tecnológico, manejo sanitario y redes internacionales.

## **ABSTRACT**

The company AGROINDUSTRIAS VERDEFLORES located in the Province of Huaral, is a company dedicated to the field of agroexports that has been increasing over the years its export volumes and as a successful company in the international market, however, it is necessary to know which have been the determinants of that growth, therefore, based on this problem

The objective of the present investigation is to present the factors that determine the growth of the company Agroindustrias Verdeflor S.A.C. in the export of fruit, province of Huaral - 2019A type of applied research was used, with a qualitative approach. The object of study was Agroindustrias Verdeflor S.A.C. which is a company dedicated to the agro-export sector in Huaral, whose main commercial activity is the production and export of fresh fruits to the international market. The interview for data collection and instrument was used as a semi-structured interview validated through expert judgment and the results were processed through the ATLAS program.

Finally, it was concluded that the growth of the company Agroindustrias Verdeflor is determined by factors such as technological development, health management and international networks.

**Keywords:** Agroindustrias Verdeflor, technological development, health management and international networks



# I. INTRODUCCIÓN

## Aproximación Temática

El Perú atraviesa por un crecimiento imparable en el sector de las agroexportaciones, expresado por la demanda de los productos agrícolas en el mercado internacional, sobre todo por la tendencia de consumo saludable con productos de origen vegetal. El Sub-sector Fruta es considerado como el rubro más dinámico en el país, por ende, las empresas agroindustriales, plantas procesadoras, cooperativas y pequeños agricultores desempeñan mejor sus actividades otorgando así un gran potencial al crecimiento para la exportación de su producto.

Diario Gestión (2018) señala que, según la AGAP (Asociación de Gremios Productores y Agrarios del Perú), el sector Agrícola es el rubro más variado en las exportaciones del subsector frutas y sus exportaciones se han incrementado en un 23% anual durante los últimos 12 años, siendo nuestros principales consumidores Europa y Norteamérica.

En el 2017 las agroexportaciones peruanas llegaron a sumar \$ 5900 millones de dólares en la categoría de Frutas Frescas como uvas, granadas, palta, arándano, banano y cítricos.

Vásquez, K. (2015) señala ciertos factores como, el desarrollo tecnológico para la mejora de la gestión en la agroindustria, el manejo sanitario para el control de plagas y el cumplimiento de los protocolos fitosanitarios aprobados por el Servicio Nacional de Sanidad Agraria -SENASA, generando un notable incremento en la exportación de productos agrícolas. (p.23).

Así mismo, Diario Correo (2017) indica que el Perú aumentara la exportación de frutas y hortalizas al 2021, sin embargo el presidente de la AGAP (Asociación de Gremios Productores y Agrarios del Perú), Ricardo Polis, señala que el enfoque que se tiene para el aumento en las exportaciones de frutas y hortalizas 2021 son satisfactorias, sin embargo advierte de los retos existentes en el mercado internacional, que obligan a mejorar las estrategias comerciales y logísticas haciéndolas más competentes para acaparar más mercados; sostiene también que es necesario aumentar la frontera agrícola con otros productos e implementar más zonas de producción, generando un mayor interés por la investigación e innovación en el sector agro.

Por otra parte, para que los productos agrícolas se establezcan en el mercado internacional requiere de manera estricta cumplir con los protocolos fitosanitarios para su exportación; por ejemplo, si una fruta es exportada a Europa, es necesario que la fruta cuente con el certificado

Global G.A.P. que contiene estándares que certifican la calidad del producto, garantizando así el cumplimiento de las BPA (Buenas Prácticas Agrícolas), y para los productores de América Latina que cuenten con esta certificación, sus productos son considerados aptos para el ingreso a este mercado; las empresas comercializadoras de la provincia de Huaral, en conjunto con Asociaciones, Cooperativas y pequeños agricultores han demostrado tener un crecimiento inminente al momento de comercializar sus productos en el mercado extranjero, tal es el caso de Agroindustrias Verdeflor S.A.C. una empresa peruana situada en la provincia de Huaral que ha llegado a posicionarse como una de las mejores empresas agroexportadoras en el Perú y ser reconocidas a nivel mundial.

Agronegocios Perú (2018) señala que Agroindustrias Verdeflor realizó la adquisición de nuevas maquinarias y aumento en el área de las cámaras de frío en la planta; esto tendrá como consecuencia un favorable incremento en el volumen de su producción llegando a los 15 millones de kilos, que se podría decir la cantidad de 500 contenedores, posibilitando el aumento en la exportación de paltas y emprender con su cadena de cítricos en el 2019, siendo su mercado principal Europa que abarca el 90% de sus exportaciones y el 10% a Estados Unidos, Chile y China.

Verdeflor es una planta que presta servicios como proceso de maquila, empaçado, congelado y exportación de productos agrícolas, teniendo en cuenta el desarrollo tecnológico como uno de los factores que garantiza la calidad en los procesos de maquila, empaçado y otros procesos del producto para su exportación. El manejo sanitario es otro factor necesario, ya que sus campos son certificados por el personal de SENASA quienes validan las tierras y los frutos como productos aptos y de calidad para el ingreso al mercado internacional; determinando así el incremento de las exportaciones y ampliando de esta manera las redes a nivel nacional e internacional a través de la confianza que se genera con sus clientes en el mercado de destino por ofrecer un producto natural, con alto valor nutricional y de calidad.

Por ello, debido a la satisfacción de esta demanda en el mercado internacional, tomaremos como objeto de estudio la empresa AGROINDUSTRIAS VERDE FLOR S.A.C., ubicada en la Provincia de Huaral del Departamento de Lima.

Y a lo largo de esta investigación conoceremos cada uno de los factores que determinaron su crecimiento en la exportación de frutas, teniendo en cuenta factores como el desarrollo tecnológico, manejo sanitario y redes internacionales.

Se identificaron un conjunto de investigaciones que han sido referidas a problemáticas similares, conformadas por tesis y artículos de investigación elaboradas en los últimos años, las cuales apoyaran la investigación y las cuales que se presentan a continuación.

De tal manera Alzamora, M. (2017) En su tesis titulada “Factores que inciden en las exportaciones de orégano (*Origanum vulgare*) de la Región Tacna hacia el mercado brasileño”, publicada por la Universidad de San Martín de Porres, para optar por el título profesional de Licenciada en Administración de Negocios Internacionales; realizó un enfoque cualitativo, de tipo aplicada; con una población de 15 empresas exportadoras de orégano de la región Tacna, usando a su vez un muestreo de selección intencional apoyándose en los conocimientos de estas empresas, su objetivo general fue determinar los factores que inciden en la exportación de orégano de la región Tacna hacia el mercado brasileño, concluyendo que los factores que inciden en las exportaciones de orégano es la tecnología para el procesos de productividad, la deficiencia en cuanto a la calidad, variedad, las buenas prácticas agrícolas y los lazos comerciales generando redes entre proveedor y cliente, considerando estos como factores importantes para obtener una oferta exportable competitiva para el cumplimiento de los objetivos para su desarrollo en el mercado internacional.

Por otro lado, Abad, Mendivil, Puig, y Quino (2017) En su tesis titulada “Plan estratégico del Sector Agroindustria de Piura”, publicada por la Universidad Pontificia Universidad Católica del Perú, para obtener el grado de Magister en Administración Estratégica de Empresas; tuvo como propósito diseñar un Plan Estratégico Aplicado para el sector agroindustrial de la Región Piura, con una metodología de Modelo Secuencial del Proceso D’Alessio, en sus conclusiones señala que para el 2025 Piura será uno de los líderes agroindustriales en el Perú, debido a la producción, calidad de sus productos e innovación, también señala que se debe cumplir con los certificados solicitados por el cliente internacional, las certificaciones ambientales y los procesos, se consideran dentro de los aspectos más relevantes como son el control de calidad y empaque, sin embargo, menciona que no cuenta con el desarrollo tecnológico adecuado y que esto genero la inexistencia de una visión de oportunidad de negocio para los empresarios.

Por otro lado, Lama y Tezén (2017) En su tesis para Grado de Bachiller, titulada “Estudio de Prefactibilidad de la Implementación de una Empresa Procesadora de Arilos de Granada y Jugo concentrado de Maracuyá para su Exportación al Mercado Europeo”. Publicada por la Pontificia Universidad Católica del Perú, tuvo como objetivo determinar la viabilidad técnica, económica y financiera de una empresa que produce arilos de granada y jugo concentrado de maracuyá para la

exportación al mercado europeo, en sus conclusiones señala que las certificaciones otorgadas por las entidades correspondientes como DIGESA y SENASA, garantizan que el producto exportado cuente con un buen manejo de alimentos y bebidas, garantizando inocuidad para el consumo humano. Asimismo, contar con un certificado de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP) garantiza un óptimo control de los procesos.

De igual manera, Salazar, M. (2014) en su tesis titulada “Oportunidades de negocio en el mercado de Estados Unidos para las exportaciones peruanas de arándanos frescos provenientes de La Región La Libertad”, publicada por la Universidad Privada del Norte, para optar por el título profesional de Licenciada en Administración y Negocios Internacionales; señala en su objetivo general demostrar que en Estados Unidos existen oportunidades potenciales de comercialización para las exportaciones peruanas de arándanos frescos de la región la Libertad, sin embargo en sus conclusiones señala la viabilidad en la exportación del fruto a Estados Unidos determinando así como un mercado potencial para incrementar las exportaciones debido al alto consumo del fruto, sin embargo las autoridades solicitan el cumplimiento de sus requisitos de ingreso para productos destinados al consumo humano, que deben ser cumplidos por los exportadores peruanos.

En este sentido, Calua, D. (2017) En su tesis titulada “Factores que influyen en el crecimiento de las exportaciones de Sacha Inchi en Perú”, publicada por la Universidad de Buenos Aires, en su objetivo general señala lo siguiente, identificar y analizar los factores que han influido en el crecimiento de las exportaciones de Sacha Inchi de Perú, desarrollando un enfoque cuantitativo y cualitativo, descriptivo; finalmente señala en sus conclusiones que los factores de crecimiento en la exportación del Sacha Inchi se debieron al consumo de productos naturales y que el incremento en las exportaciones no será sostenible si no se invierte más en infraestructura, estudios que mejoren la tecnología que contribuyan al desarrollo de sector agro.

De la misma manera, Machuca, M. y Gutierrez, M. (2014) en su tesis Estudio de Factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de arándanos”, publicada por la Universidad del Bio – Bio, Chile, para optar por el título de Ingeniero Comercial., desarrollado con un enfoque cualitativo ya que consistió en definir los factores determinantes para la localización del proyecto, en sus conclusiones señala que los productores como empresas exportadoras tienen la oportunidad de comercializar en mayores cantidades, siendo reconocidos también como un proveedor confiable de fruta fresca de la más alta calidad e inocuidad, asimismo, indica que es necesario invertir más en tecnología destinadas a trabajo de planta, manejo de cultivo y mejoras en las condiciones de riego, generando un alto rendimiento en los procesos de

producción y establecer relaciones con entidades extranjeras creando así redes en el mercado internacional.

Sin embargo, Musafiri y Mirzabaev (2014) En su tesis "Determinantes a largo plazo de la producción agrícola en pequeños agricultores en Ruanda", publicada por la University of Bonn, Alemania, en sus conclusiones señalan que la calidad de la tierra y la innovación agrícola es un impulsor clave para el crecimiento de la producción en el área de estudio del Distrito de Nyabihu en Ruanda, también indica que el uso de la tecnología para la comunicación ha generado mejores resultados en el incremento de la producción en dicho sector, ya que la comunicación en tiempo real ayuda a cumplir con los requerimientos impuestos por el cliente internacional a último minuto, obteniendo la satisfacción de este.

Asimismo, Mosqueira (2016) En su tesis titulada "Estudio de Mercado Agroexportador Peruano de los Últimos cinco años", publicada por la Universidad de Palermo, Buenos Aires-Argentina, que tuvo como objetivo general indagar acerca del desempeño que ha tenido el mercado agroexportador del Perú en los últimos cinco años; con un enfoque cuantitativo, tipo descriptiva y explicativa, de modelo hipotético – deductivo. Concluye que queda demostrado que el agroexportador peruano los últimos cinco años tiene como factor clave la expansión de la zona agrícola.

Por otro lado, es importante reconocer a unas teorías referidas al tema investigado, las cuales respaldan la investigación y sirven de ruta para el análisis de la realidad estudiada.

Es importante definir algunos conceptos importantes referido al tema investigado, ya que permiten entender mejor el contexto sobre el cual se desarrollan las actividades investigadas, lo principal es analizar e identificar los factores determinantes del crecimiento de la empresa Agroindustrial Verdeflor, con el propósito de dar a conocer a otras empresas cuales son los factores que pueden contribuir en su crecimiento, respecto de la agroexportación. Los cuales se muestran a continuación.

A su vez, es importante mencionar a

Vásquez, K. (2015, p.23) “presenta temas y subtemas para los factores determinantes del crecimiento de una empresa, tomando en cuenta el factor Manejo Sanitario se destaca continuación:”

**Manejo Sanitario:** Manifiesta que para el crecimiento en las agroexportaciones es necesario cumplir con un manejo sanitario, mejorando así el potencial de las gestiones y el cumplimiento de los protocolos fitosanitarios, siendo considerado esto como un factor importante para el ingreso de los productos agrícolas al mercado internacional.

**Exigencias de Calidad:** El cumplimiento de los protocolos fitosanitarios previamente coordinados con los exportadores asegura la permanencia de los productos agrícolas en el mercado internacional, evitando que estos pasen por un proceso de cuarentena al que se someten si en caso se encuentran infestado de plaga más común como la mosca de la fruta que a consecuencia bloquea la comercialización en la exportación.

**Campos de Cultivo:** Los campos de cultivo vienen a ser suelos destinados a la plantación, sembrado o crío de productos agrícolas, sin embargo, es necesario realizar un cuidadoso estudio de suelos verificando la composición, fertilización, capacidad de producción y los nutrientes que se requieren para el cultivo de estos frutos de exportación, ya que mediante los resultados obtenidos de estos estudios se definirá si el producto exportable es apto para su comercialización en el exterior.

A su vez, es importante mencionar a

Escandón D. y Hurtado A. (2014, p. 175) “señala como factores que influyen en el desarrollo exportador los siguientes temas y subtemas, de los cuales consideramos importantes los siguientes:”

**Desarrollo Tecnológico,** comprende los avances de la tecnología para la mejora e incremento en la producción, adaptación al cliente y optimiza la comunicación en la agroindustria, ofreciendo un servicio eficiente y de calidad, a través del diseño, creación de bienes y servicios satisfaciendo las necesidades del mercado.

**Producción:** Son las actividades que se realizan para la elaboración de productos ya sea mediante trabajo humano o de modo industrial.

Adaptación al cliente: Es el proceso por el cual una empresa que ofrece bienes o servicios canaliza necesidades y requerimientos como obligación y oportunidad de ofrecer un producto o servicio de calidad satisfaciendo las necesidades del cliente.

Comunicación: Es el medio por el cual se realiza un intercambio de información entre un emisor y un receptor, ya sea de manera personal o a tiempo real gracias a los avances en las telecomunicaciones.

Redes Internacionales: Para el entorno empresarial las redes internacionales es la manera más óptima de lograr un mayor crecimiento en el entorno nacional e internacional mediante las partes que se mencionan a continuación:

Clientes: Consumidores locales e internacionales de un producto o servicio de una empresa, quienes solicitan satisfacer una demanda en su mercado mediante un intercambio monetario por la adquisición de un bien.

Proveedores: Entidad o persona que ofrece un bien o servicio de acuerdo con las necesidades requeridas, abasteciendo así de un producto en específico faltante en su punto final de destino.

Jose Luis Ramos Ruiz (2018) menciona que:

“la firma de contratos en el momento de adelantar proyectos de innovación, tendrán una mayor probabilidad de incrementar su capacidad”, la inversión en la mejora tecnológica va a mejorar los procesos y aumento en la producción de sus productos.  
(p. 215)

## Empresa Agroindustrial

Según Chambergó, I. (2014) “las empresas agroindustriales destinan sus actividades al cultivo, extracción y transformación de la materia prima, pero estos procesos industriales se basan en la selección, tamaño, calidad, empaque y almacenaje del producto agrícola.” (p. 10).

De acuerdo con el autor, las empresas agroindustriales tienen la finalidad de recolectar y clasificar materia prima para su transformación, dando un valor agregado a los productos que elabora, satisfaciendo así a los consumidores en el mercado de destino.

Morales, S. (2011) “los procesos de fabricación realizadas por una empresa agroindustrial se basan en el cambio de la materia prima a un producto elaborado y semielaborado.” (p. 25).

De los conceptos preliminares concluimos que las empresas agroindustriales recolectan, clasifican y transforman la materia prima en un producto que abastecerá el mercado local o internacional, los procesos a los que se encuentra sujeto se basa en el procesado de la materia prima, otorgando una producción de productos elaborados que son para consumo directo o semielaborados que posteriormente se transformarían en bienes de consumo, desarrollando así un incremento en la comercialización de sus productos.

### Exportación

Para Lema, A. y Márquez, E. (2010) “la exportación se basa en mercantilizar productos o servicios externamente de un país que refiere al expendedor, sin embargo, el poseer un negocio a nivel mundial es sinónimo de oportunidades, riesgos y un conglomerado de actividades para expandirse.” (p. 539)

Según Guevara, E. y Novak, F. (2015) “la exportación de productos agropecuarios se realizará siempre y cuando los productores cumplan con los protocolos establecidos por el consumidor, así mismo aumentarían el volumen de los productos si estos son buenos.” (p. 183)

De las definiciones anteriores, podemos deducir que las exportaciones se dan debido a la demanda de productos solicitados por un país importador, mediante el cumplimiento de los requerimientos que se solicitan para su ingreso en cuanto a calidad, generando así la fidelización y confiabilidad del cliente.

### AGROINDUSTRIAS VERDEFLOR S.A.C.

La empresa Agroindustrias Verdeflor inicia sus operaciones agroexportadoras 20 años atrás, la empresa fue fundada por el Ing. Eric Dangles en 1998; actualmente se dedican al acopio, recolección, selección y exportación de frutas frescas como la palta fuerte, palta hass, higo, granada, uva red globe, mango, esparrago y kion, para su exportación a mercados como Reino Unido, Francia, España, Bélgica, Holanda, Alemania, Canadá, EE. UU., China y más. La zona en donde está ubicada la planta de procesos y la variedad climática del lugar, posicionan a la empresa como un excelente productor de alimentos y proveedor de frutos con excelente calidad, siendo estos destinados a los mercados más exigentes.



PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS		
Empresa	%Var 18-17	%Part. 18
CAMPOSOL S.A.	20%	14%
SOCIEDAD AGRICOLA DROKASA S.A.	8%	9%
AVOCADO PACKING COMPANY S.A.C.	-30%	8%
AGRICOLA CERRO PRIETO S.A.	67%	6%
CAMET TRADING S.A.C.	58%	5%
VIRU S.A.	2%	4%
CONSORCIO DE PRODUCTORES DE FRUTA...	-17%	3%
ASR TRADING SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	46%	3%
AGROINDUSTRIAS VERDEFLOR S.A.C.	104%	2%
Otras Empresas (180)	--	35%

Rankin de las 10 empresas agroindustriales con mayor exportación de palta en el 2018. (Fuente: Diario Gestión)

### Organización De La Empresa

La empresa Agroindustrias Verdeflor cuenta con 4 áreas más resaltantes: Área Administrativa, Área de Exportaciones, Área de Planta y Operatividad Agrícola.

El Área Administrativa está a cargo del Gerente General Eric Sandro Adel Dangles Revodero, asimismo seguido de la Sub. Gerente. Marcela Jordan Velit., son los representantes legales de la empresa, tienen el cargo de administrar y gestionar los negocios interna y externamente de la empresa Agroindustrias Verdeflor S.A.C. celebrando contratos y obligaciones de acuerdo con lo establecido en el estatuto.

El Área de exportaciones a cargo de la jefe Margot Sanchez quien dirige los procesos de manejo de los productos desde el punto de origen, previa coordinación con el cliente localizado en el mercado internacional, regulariza los tramites documentarios de exportación correspondientes como el Booking, contrato con la línea naviera, generación de BL otorgado por la línea naviera, que este a su vez confirma la fecha de llegada del barco a punto de destino, nombre del consignatario, shipper, número y tipo de contenedor, detallando también el peso y cantidad de productos enviados y finalmente coordinaciones de otros trámites con agentes portuarios que permitirán informar al comprador el momento en que pueden retirar su carga.

El Área de Planta al mando del Gerente de Planta Frank Calderón quien se encarga de que la planta reciba los frutos para su desinfección, lavado y calibrado hasta su empaçado, desarrollando también la labor de verificar el valor del contenido del producto a través de los certificados de sanidad, garantizando así la inocuidad sanitaria y el cumplimiento de los protocolos

fitosanitarios del fruto de acuerdo al mercado al que se encuentre destinado, así como también los tratamientos microbiológicos a los suelos, plantones, el tipo de agua que se usó, el abono y la composición química de estos tratamientos al que el fruto fue sometido durante su crecimiento, cosecha y composición como producto final para el envío a su mercado de destino.

El Área de Operatividad Agrícola a cargo del Ing. Gerardo Taboada quien es responsable del cumplimiento de los protocolos fitosanitarios y el seguimiento minucioso que se realiza desde los campos de cultivo, gestionando el desempeño de las actividades agrícolas realizadas en los campos de producción con el apoyo técnico del personal capacitado en el tema, para la recolección de la materia prima y su envío a planta, de acuerdo con los requerimientos del cliente internacional.

A continuación, presentaremos 11 pasos que detallan los procedimientos que realiza Verdeflor a los frutos:

**Recepción:** Para aquellos productos que llegan a planta, se realiza un registro de acuerdo con las características, volumen, cantidad y estado en que ingresa los productos trasladados desde los campos de cultivo para su descarga.

**Pesado:** Se procede a controlar y registrar el peso por cada lote que llega a la planta.

**Drenchado y escurrido:** El drenchado es una técnica utilizada para la desinfección de los frutos que llegan a planta y es aplicado a presión en forma de ducha por 30 segundos.

**Lavado, desinfección y secado:** Los frutos son lavados con un detergente biodegradable y desinfectante para su traslado a túneles de aire y secado.

**Selección:** Se procede a seleccionar los frutos que presenten daños para su descarte y posteriormente empezar el calibrado correspondiente de los frutos aptos para la exportación.

**Calibrado:** Cada fruto pasa por un maquina electrónica que calibra el fruto, determinando el peso, forma y color del fruto para su clasificación. El resultado de este procedimiento asegura la calidad y competitividad del fruto.

**Empacado:** Luego del calibrado se selecciona y empaca de manera manual de acuerdo con el calibre en cajas de 4 y 10 Kilos netos.

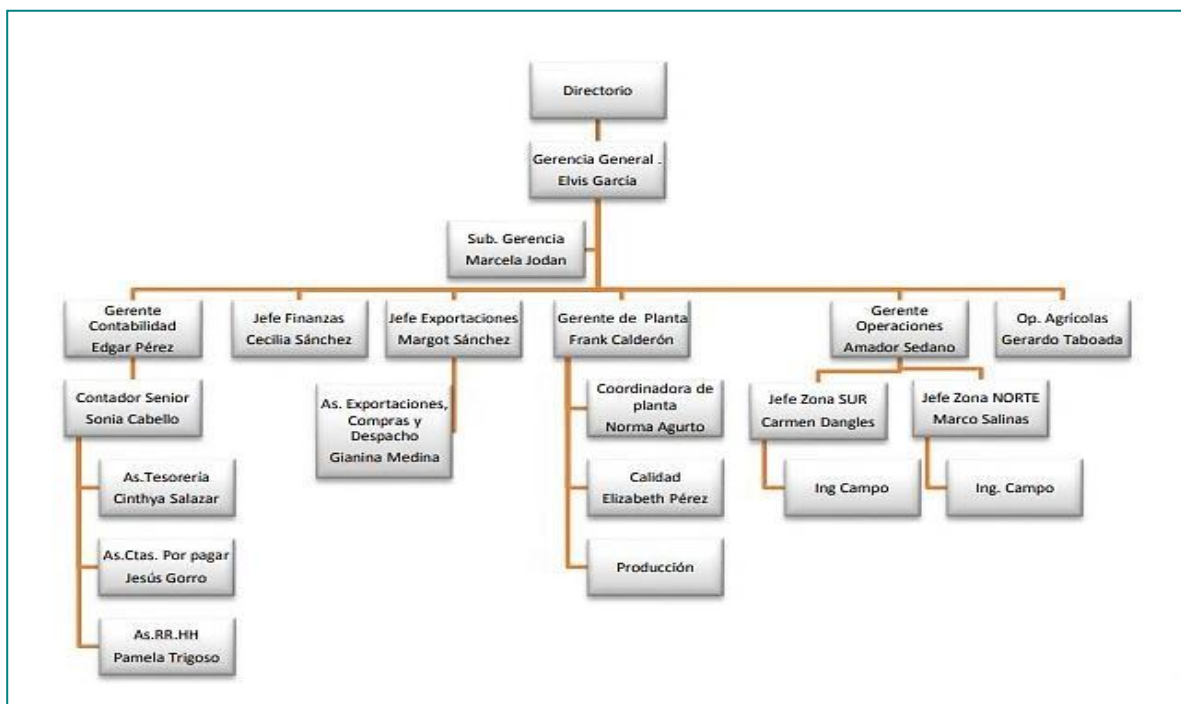
Palletizado: En el palletizado se verifican los códigos asignados en el empaçado y se apilan los pallets de acuerdo con el calibre. Cada pallet contiene 276 unidades y se identifica con una numeración asignada.

Enfriado: Estos pallets pasan a una cámara de frío y almacenándose ahí por 8 horas a una temperatura de 5° a 9°C, para luego ser llevados a otra cámara de almacenamiento.

Almacenado: El producto se mantiene a una temperatura de 5° a 9°C hasta su despacho.

Despacho: Los pallets se colocan en un contenedor de acuerdo con el requerimiento del cliente. Estos contenedores se acondicionan de acuerdo con los estándares de calidad solicitados por el país de destino (aire y temperatura de almacenamiento), para el caso de la palta, el fruto es exportado vía marítima y aérea. Fuente: <http://www.verdeflorperu.com/>

### ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA AGROINDUSTRIAS VERDEFLORES S.A.C.



Fuente: Espinoza, L. y Manco, V.

Considerando lo antes explicado, se ha formulado un problema general de investigación:

¿Qué factores determinan el crecimiento de la empresa Agroindustrias Verdeflor S.A.C. en la exportación de frutas, provincia de Huaral – 2019? Además, se formuló el problema específico 1: ¿Cómo el manejo sanitario determina el crecimiento de la empresa Agroindustrias Verdeflor S.A.C. en la exportación de frutas, provincia de Huaral – 2019?, así como el problema específico 2: ¿Cómo el manejo sanitario determina el crecimiento de la empresa Agroindustrias Verdeflor S.A.C. en la exportación de frutas, provincia de Huaral – 2019? , y el problema específico 3 ¿Cómo las redes internacionales determinan el crecimiento de la empresa Agroindustrias Verdeflor S.A.C. en la exportación de frutas, provincia de Huaral-2019?

Según los problemas planteados, la investigación tiene por objetivo general: Conocer los factores que determinan el crecimiento de la empresa Agroindustrias Verdeflor S.A.C. en la exportación de frutas, provincia de Huaral – 2019, así como también tiene el objetivo específico 1: Conocer si el desarrollo tecnológico determina el crecimiento de la empresa Agroindustrias Verdeflor S.A.C. en la exportación de frutas, provincia de Huaral – 2019, el objetivo específico 2: Conocer si el manejo sanitario determina el crecimiento de la empresa Agroindustrias Verdeflor S.A.C. en la exportación de frutas, provincia de Huaral – 2019, objetivo específico 3: Conocer si las redes internacionales determinan el crecimiento de la empresa Agroindustrias Verdeflor S.A.C. en la exportación de frutas, provincia de Huaral-2019.

La investigación es de importancia, ya que presenta una justificación práctica, la cual se refiere a que proporcionara información verídica mediante un caso práctico de la empresa Agroindustrias Verdeflor, con el propósito de determinar los factores de su crecimiento, por lo que este trabajo de investigación se basa en conocer los factores determinantes del crecimiento de la empresa Agroindustrias Verdeflor y así detallar su estado actual.

La justificación social de la presente tesis tiene como finalidad dar a conocer los factores determinantes del crecimiento para las empresas agroindustriales en las exportaciones de fruta, generando así conocimientos teóricos como el desarrollo tecnológico, manejo sanitario y redes internacionales; además de proporcionar información de apoyo para productores, pymes y empresas dedicadas al rubro de la agroexportación.

## II. MÉTODO

### 2.1. Tipo y diseño de investigación

La presente investigación es de tipo aplicada, ya que por medio de este se generará una variación en la investigación, debido a que se va a ejercer cierta maniobra sobre un lugar o acción en su ambiente natural, con una problemática existente.

En este sentido Carrasco menciona lo siguiente:

“Este tipo de investigación se realiza con el objeto inmediato de modificar [...] o producir cambios cualitativos en la estructura social.”, este tipo de investigación trata de investigar la realidad y la aplicación de este conocimiento para resolver problemas. (Carrasco, 2009, pp. 49).

El enfoque que sigue la investigación es el cualitativo que consta en la aplicación de métodos de interpretación, y que estos a su vez otorgan una variedad de representaciones mediante la observación, anotación, documentación y grabaciones, siendo de contexto natural, debido a que se basa en manifestaciones que suceden en un ambiente natural y el curso de vida en las personas, no obstante señala que la interpretación otorga sentido a los sucesos de acuerdo a los significados que el individuo exprese.

En este sentido Uwe Flick menciona que:

“La investigación cualitativa se utiliza como una expresión genérica para una serie de enfoques [...] se conocen también como hermenéuticos, reconstructivos o interpretativos. Además, se prefiere a veces el término “indagación” A “investigación”.”, esto refiere a una investigación interpretativa desarrollada mediante estudios de hechos reales. (Fick, 2015, pp.21).

El método que se sigue la investigación es inductivo- deductivo, está orientado a la revelación obtenidas de los estudios de las situaciones reales, a través de la observación y conclusión.

En este sentido Uwe flick menciona que:

“El razonamiento deductivo supone una concepción preprogramada del proceso de investigación, la teoría en la que se encuadran las preguntas y objetivos del proyecto está completamente definida antes de empezar el trabajo de campo, busca la coincidencia entre la teoría y sus indicadores empíricos. El razonamiento inductivo se orienta más al descubrimiento a partir de generalizaciones empíricas, la lógica general es extraer, a partir de las observaciones, conclusiones válidas.” (Fick, 2015, p.46).

El diseño de investigación es de tipo Teoría fundamentada, que este diseño consta en el desarrollo de un proceso de enfoque cualitativo de acuerdo con los hechos que será aplicado en áreas específicas, centrándose en la parte esencial de la investigación mediante la descripción a detalle.

En este sentido Verd y Lozares mencionan lo siguiente:

“El término teoría fundamentada se da tremendamente popular entre un gran número de practicantes del enfoque cualitativo, no solo en las ciencias sociales, sino en todo tipo de disciplinas. Se saca el máximo provecho de ella cuando se abordan cuestiones de carácter micro o meso social, en que las interacciones entre agentes constituyen uno de los focos (o el principal) de la investigación.” (Verd y Lozares, 2016, pp. 57).

## **2.2. Escenario de estudio**

El estudio se realizó en base a la información recogida de la empresa Agroindustrias Verdeflor, ubicada en la Carretera Huaral – Chancay, 15130; Lima – Perú.

## **2.3. Participantes**

Para el desarrollo de la investigación se ha considerado como participantes a:

Entrevistado 1: El Gerenta General y Dueño el Ing. Eric Dangles.

Entrevistado 2: El Ingeniero Agrónomo el Sr. Gerardo Taboada.

Entrevistado 3: El jefe de la planta Ing. Pedro Loza.

## **2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

Las técnicas para esta investigación se utilizó la entrevista como técnica de recolección de datos, siendo usado entrevistas semi estructuradas, ya que hace referencia al dialogo entre dos o más personas, orientado por un entrevistador, mediante una guía de entrevista, con el fin de conocer detalladamente la opinión o sentir del individuo hacia los factores determinantes del crecimiento de una empresa agroindustrial.

Para Kvale, S. (2011) “la entrevista semiestructurada comprende las vivencias desde un plano personal experimentado por los individuos entrevistados con el análisis de la interpretación de los fenómenos explicados; este tipo de entrevista es parecida a una plática habitual, pero con una postura profesional e intelectual en el tema a tratar.” (p. 34)

De modo que, para la presente tesis aplicaremos la técnica de la entrevista como recolección de datos, usando la semiestructurada y como instrumento la guía entrevista para la obtención de la información necesaria.

## **2.5. Procedimientos**

Los procedimientos que se realizó para la presente investigación la visita en el campo para la realización de las entrevistas, para luego grabar los archivos, posteriormente transcribir las entrevistas y analizarlas, luego obtener los resultados a través del programa Atlas ti.

## **2.6. Métodos de análisis de información**

El método de esta investigación se hará uso de un análisis de interpretación de textos de las entrevistas realizadas, para después ser transcritas de manera textual, que, a través de esto, se generaron, códigos para que luego se estructuren en categorías y subcategorías. Finalmente se realizó la triangulación de hallazgos con el apoyo del programa atlas ti.

## **2.7. Aspectos éticos**

Los datos presentados son fidedignos, se ha respetado la propiedad intelectual de los autores, debidamente citados. Se trabajó con honestidad y objetividad, sin intento de plagio ni de copia.



### III. RESULTADOS

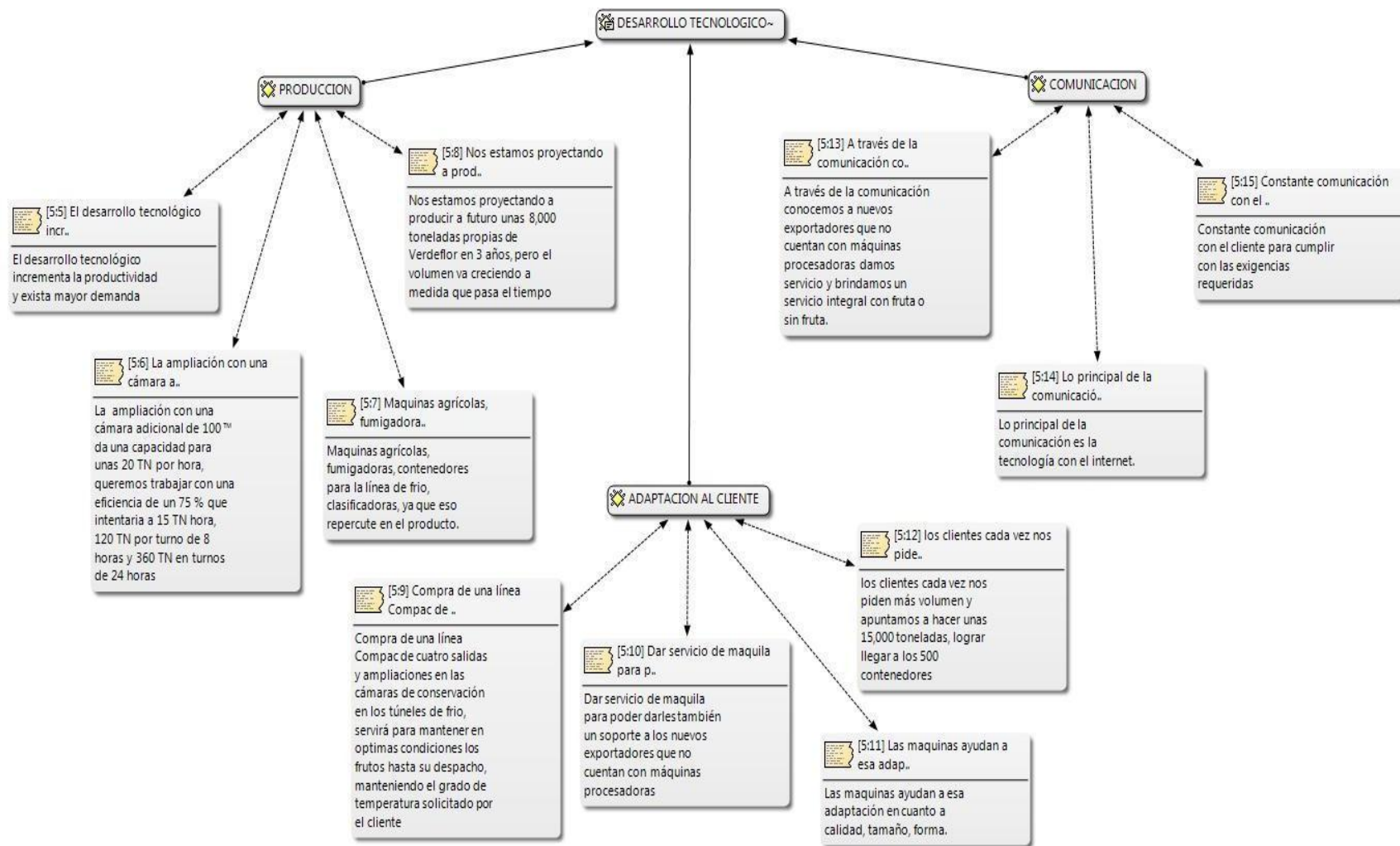
De acuerdo con las entrevistas realizadas, se logró distinguir los siguientes resultados en relación con los objetivos de investigación planteados:

Resultados relacionados al objetivo específico 1 conocer si el desarrollo tecnológico determina el crecimiento de la empresa Agroindustrias Verdeflor S.A.C. en la exportación de frutas, provincia de Huaral – 2019.

Los resultados de las entrevistas muestran que el Desarrollo Tecnológico es un factor fundamental en el crecimiento en una empresa agroexportadora, debido al uso que se emplea desde los procesos productivos en campos de cultivo hasta su operación en planta, que a su vez genera una mejora en los procesos de producción determinando así la competitividad de los productos en el mercado internacional. “la productividad tiene que estar de acuerdo con la exigencia del punto final que en este caso son los clientes, las maquinas tienen que adaptarse a ello, a la exigencia que tengan ellos tanto en calidad, tamaño, forma, etc.” (Entrevistado 1). Asimismo, el desarrollo tecnológico se encuentra relacionado con “ampliaciones en las cámaras de conservación en los túneles de frio, esta máquina tiene una capacidad para unas 20 TN por hora, queremos trabajar con una eficiencia de un 75 % que intentaría a 15 TN hora, 120 TN por turno de 8 horas y 360 TN en turnos de 24 horas” (Entrevistado 3).

El desarrollo tecnológico está basado en la producción, la adaptación al cliente y la comunicación para la mejora de los procesos productivos, obteniendo así productos de calidad por la tecnología empleada en los campos de cultivos a través de maquinarias para los trabajos agrícolas, el uso de insecticidas que ayudan a que el fruto se desarrolle libre de cualquier plaga respetando los protocolos fitosanitarios, también conocemos que la tecnología juega un papel fundamental en el almacenamiento de los frutos, ya que estos deben ser congelados para su posterior envío al cliente, la comunicación constante con los clientes internacionales ayudan a cumplir con los requisitos que solicitan en el mercado de destino, determinando así las exigencias que se tiene sobre el producto, sin embargo se menciona que cuanto más uso tecnología se emplea habrá un incremento en la producción, generando un aumento en la demanda de producto “El desarrollo tecnológico pues claro que beneficia en el incremento, veras, empezamos con cuatro contenedores por allá por el año 2002 y actualmente ya llevamos 380 contenedores, estamos hablando de 10,000 toneladas que estamos exportando y los clientes cada vez nos piden más volumen”(Entrevistado 1)

Esto determina, que la tecnología es empleada en distintos ámbitos para la producción de los productos exportados y que a medida que se va incrementando la demanda de la fruta, entonces es necesaria la adquisición de maquinarias, aumentando así su capacidad de almacenamiento y producción, siendo esto beneficioso para el crecimiento de la empresa Agroindustrias Verdeflor.



Resultados relacionados al objetivo específico 2, conocer si el manejo sanitario determina el crecimiento de la empresa Agroindustrias Verdeflor S.A.C. en la exportación de frutas, provincia de Huaral – 2019.

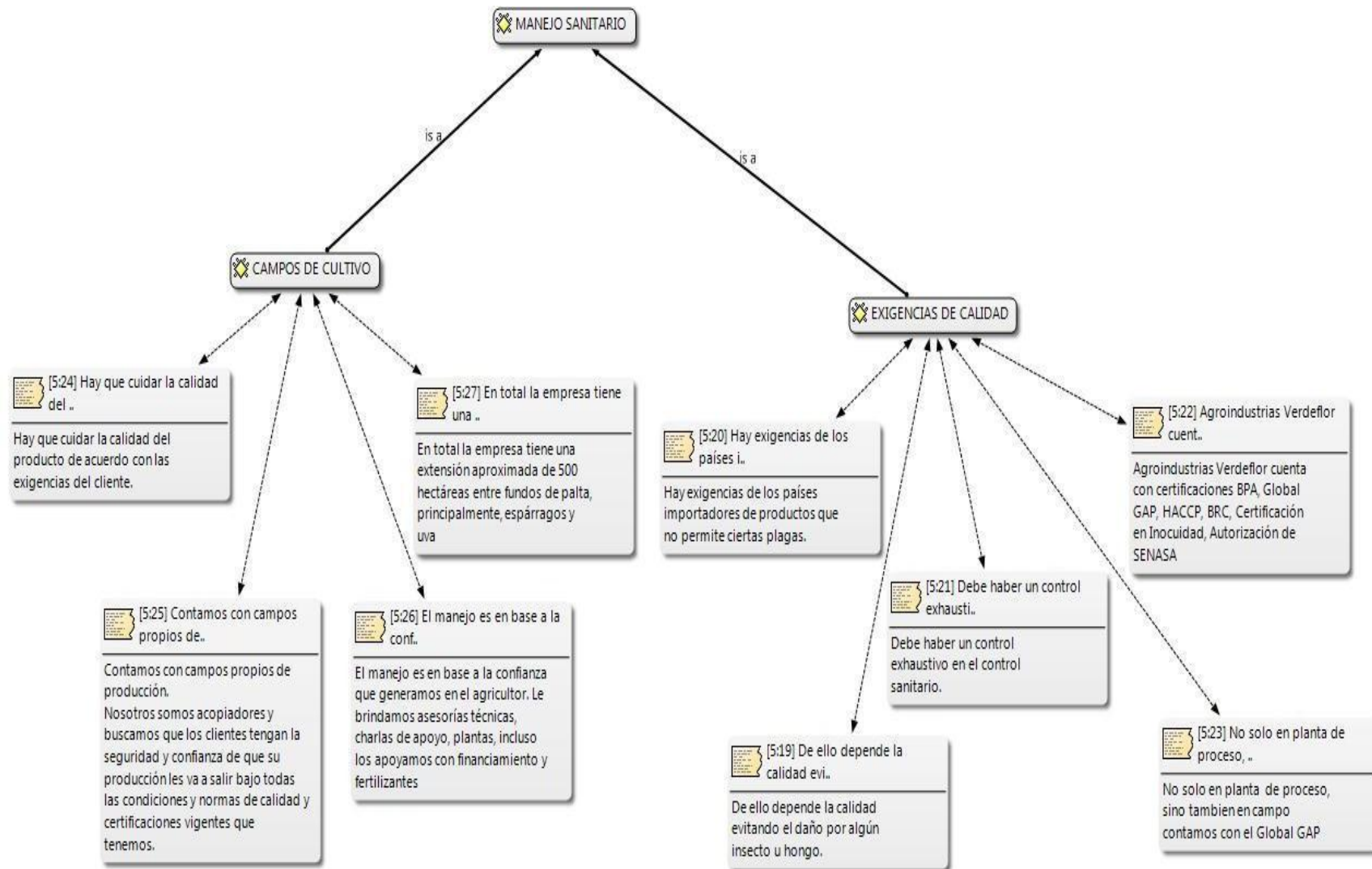
Los resultados de las entrevistas muestran “es importante porque de ello depende mucho la calidad, no se podría mandar un producto dañado por un hongo o insecto” (Entrevistado 2), es por ello que el manejo sanitario es considerado como uno de los factores más importantes, debido a que es mediante el cumplimiento de las buenas prácticas agrícolas que se puede determinar si el fruto es un producto de calidad, sin embargo estos cumplimientos se dan desde las zonas agrícolas en donde los productores cultivan el producto respetando las exigencias del mercado internacional “contamos con gente capaz y profesionales que están encargados de verificar que los procesos de productividad en los campos sean de manera óptima para la satisfacción de nuestros clientes” (Entrevistado 1), como argumenta el entrevistado el personal de la empresa se encuentra en las zonas de producción verificando que se cumplan con los requisitos correspondientes en la producción del fruto que va desde su plantación hasta su cosecha, recolección y envió a planta de procesos.

Asimismo, se conoce que las exigencias de calidad son necesarias para el cumplimiento de lo que requiere el cliente, ya que por tratarse de un producto destinado al consumo humano, es fundamental cumplir con todas las normas correspondientes para su envió al punto final como lo señala a continuación “Cumplir con las normas de calidad es un requisito indispensable creo yo, cuidar la calidad del producto de acuerdo con las exigencias del cliente y más que nada eso parte desde el campo ya que es ahí donde se origina el fruto” (Entrevistado 3)

Por otro lado, “Agroindustrias Verdeflor cuenta con todas las certificaciones para poder exportar a todo destino, contamos con el global gap, con el BRC, el HACCP, el SMETA y las certificaciones de SENASA, eso nos permite a nosotros exportar a los países europeos, asiáticos, americanos, Chile, Argentina, es decir a todos los destinos que podamos nosotros enviar la fruta.” (Entrevistado 3)

A todo esto, el manejo sanitario es un factor sumamente importante, ya que es por medio del cumplimiento de los protocolos fitosanitarios, mencionados por el entrevistado 3, que el producto puede ser exportado a cualquier destino, siempre y cuando cumpla con los parámetros correspondientes que imponen los países de destino, garantizando así la inocuidad sanitaria y apto para el consumo humano; generando a su vez el incremento en los volúmenes de exportación del

fruto que su vez beneficia en el crecimiento de la empresa Agroindustrias Verdeflor con el posicionamiento de su producto y marca en el mercado internacional.



Resultados relacionados al objetivo específico 3, conocer si las redes internacionales determinan el crecimiento de la empresa Agroindustrias Verdeflor S.A.C. en la exportación de frutas, provincia de Huaral – 2019

Los resultados de las entrevistas muestran que las redes internacionales ayudan a afianzar los lazos comerciales entre cliente y proveedor, de modo que a medida que el proveedor cumpla con las exigencias del cliente, este seguirá importando el producto a su mercado, “el socio estratégico comercial nos va a ayudar a posicionar digamos en el mercado nuestro producto” (Entrevistado 2), a lo que refiere el entrevistado es, que el posicionamiento del producto en el mercado internacional se da debido a la demanda del producto, para luego ser comercializado ampliando así el posicionamiento del producto y el conocimiento de la marca en el mercado de destino logrando el incremento de la exportación del producto.

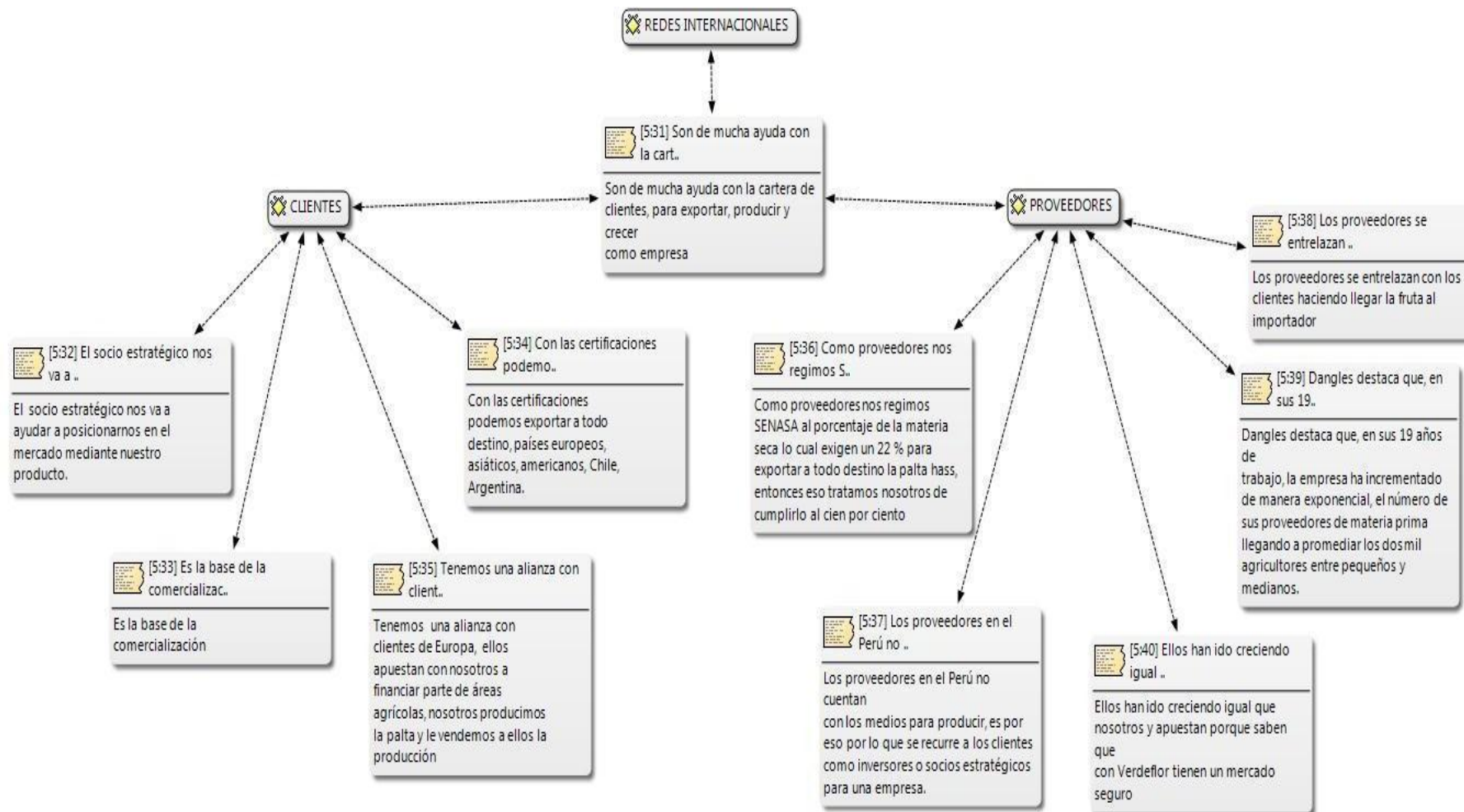
Por otro lado, el entrevistado señala lo siguiente “tenemos un proyecto de producción propia por el cual hemos adquirido 400 hectáreas esto en una alianza con clientes de Europa, vamos a cerrar el círculo y ellos apuestan con nosotros a financiar parte de esa área es así que nosotros producimos la palta y le vendemos a ellos la producción y la empresa ha incrementado de manera exponencial” (Entrevistado 1), de la entrevista se resalta que las redes internacionales entre clientes y proveedores se trata también de una ayuda en el crecimiento de la empresa, que es mediante estas alianzas que tienen la oportunidad de ampliar sus zonas de producción que a su vez realiza la compra de toda la producción, incrementando las ventas de manera satisfactoria.

Asimismo, para generar redes internacionales seguras y confiables debemos considerar que todo parte desde la calidad del producto que se ofrece al cliente, siendo el inicio de la producción la base de afianzar la red que se teje entre cliente y proveedor, es por ello que es necesario que el equipo de trabajo en las zonas de cultivo cuente con los conocimientos pertinentes para que la producción del fruto sea de óptima calidad, “todo es en base a la confianza que generamos en el agricultor, le brindamos asesorías técnicas, charlas de apoyo, plantas, incluso los apoyamos con financiamiento y fertilizantes; y ellos han ido creciendo igual que nosotros y apuestan porque saben que con Verdeflor tienen un mercado seguro” (Entrevistado 1)

Concluyendo con el objetivo 3 conocer si las redes internacionales determinan el crecimiento de la empresa Agroindustrias Verdeflor S.A.C. en la exportación de frutas, provincia de Huaral – 2019. La entrevista revela que las redes internacionales son necesarias para incrementar no solo el volumen de las exportaciones, sino también el crecimiento de la empresa gracias a las inversiones a que realizan los socios estratégicos con sus proveedores, de la misma

manera la inversión que realiza la empresa en sus áreas de producción de productos, mediante el reforzamiento de conocimientos y las adquisiciones realizadas para la obtención de un producto de calidad que resulte atractivo para el cliente internacional.





## IV. DISCUSIÓN

Para la presente investigación recolectamos información que nos permitan conocer cuáles fueron los factores que determinaron el crecimiento de la empresa Agroindustrias Verdeflor SAC en la exportación de frutas, provincia de Huaral – 2019, debido al crecimiento inminente en sus exportaciones de frutas al mercado internacional.

Asimismo el objetivo planteado es conocer los factores que determinan el crecimiento de la empresa Agroindustrias Verdeflor S.A.C. en la exportación de frutas, provincia de Huaral - 2019, por ende la discusión dice : En relación al objetivo de la pregunta general, la investigación obtuvo los resultados en donde la tecnología, manejo sanitario y redes internacionales fueron señalados como los determinantes del crecimiento de una empresa agroindustrial para la exportación de frutas , lo cual es corroborado por la investigación de Alzamora, M. (2017) En su tesis titulada “Factores que inciden en las exportaciones de orégano (*Origanum vulgare*) de la Región Tacna hacia el mercado brasileño”, publicada por la Universidad de San Martín de Porres, para optar por el título profesional de Licenciada en Administración de Negocios Internacionales; que tuvo como objetivo determinar los principales factores que inciden en la exportación de orégano de la región Tacna hacia el mercado brasileño; concluyo que los factores que inciden en las exportaciones de orégano es la tecnología para el proceso de producción, la deficiencia en cuanto a la calidad, variedad, las buenas prácticas agrícolas y los lazos comerciales generando redes entre proveedor y cliente, considerando estos como factores relevantes para obtener una oferta exportable competitiva para el cumplimiento de los objetivos para su desarrollo en el mercado internacional.

Es por ello que se determinan estos factores como los más importantes para el crecimiento de una empresa del sector agroindustrial, entidades agroexportadoras o también cooperativas de agricultores que tengan como proyecto exportar sus productos agrícolas al mercado internacional, sin embargo deben tener en cuenta que de no contar con estos factores, las probabilidades de que el producto sea exportable a futuro, será nulo, debido a que estos factores engloba todos los requerimientos que exigen los clientes para el ingreso al mercado internacional, se destaca también que el cumplir con las exigencias en cuanto a la tecnología que se emplea en los procesos requeridos para el producto, el manejo de las buenas prácticas agrícolas realizadas en las zonas agrícolas dan como resultado un producto óptimo para el consumo humano con la calidad de ser

un producto sano y con alto valor nutricional, afianzando así los lazos comerciales y el incremento de volumen de los frutos exportados.

En relación con el objetivo específico 1 es conocer si el desarrollo tecnológico determina el crecimiento de la empresa Agroindustrias Verdeflor S.A.C. en la exportación de frutas, provincia de Huaral – 2019, por ende la discusión dice: En relación al objetivo específico 1 de la pregunta específica 1, la investigación obtuvo los resultados respecto al Desarrollo Tecnológico que se considera como un factor que determina el crecimiento de una empresa agroexportadora, debido al uso que se emplea desde los procesos productivos partiendo desde los campos de cultivo hasta su proceso en planta, que a su vez genera una mejora en los procesos de producción determinando así la competitividad de los productos en el mercado internacional, lo que es corroborado por los estudios de Calua, D. (2017) “Factores que influyen en el crecimiento de las exportaciones de Sacha Inchi en Perú”, publicada por la Universidad de Buenos Aires, el trabajo tuvo como objetivo identificar y analizar los factores que han influido en el crecimiento de las exportaciones de Sacha Inchi de Perú, finalmente señala en sus conclusiones que los factores de crecimiento en la exportación del Sacha Inchi se debieron al consumo de productos de origen natural y que este crecimiento no será sostenible si no se priorizan inversiones de infraestructura, de programas de investigación y desarrollo de tecnológica que ayuden a mejorar la especialización del sector.

Ante esto, se puede determinar que la tecnología desarrolla un papel fundamental en el incremento de las exportaciones de frutas, debido a que la tecnología es empleada en los campos de cultivos a través de maquinarias para los trabajos agrícolas, el uso de insecticidas que ayudan a que el fruto se desarrolle libre de cualquier plaga respetando los protocolos fitosanitarios, también conocemos que la tecnología juega un papel fundamental en el almacenamiento de los frutos, ya que estos deben ser congelados al nivel de grado que lo requiera el importador para su posterior envío, la tecnología también nos deriva a la comunicación constante con los clientes internacionales ayudan a cumplir con los requisitos que solicitan en el mercado de destino, ya que es mediante las herramientas tecnológicas como el uso de internet, correos electrónicos y el uso de otros aplicativos los que son necesarios para la comunicación en tiempo real con el cliente situado en el mercado de destino que hace que los pedidos o solicitudes hechos en último minuto respecto al producto sean cumplidos por el proveedor de manera óptima y satisfactoria siendo ambas partes las beneficiadas...

En relación con el objetivo específico 2 Conocer si el manejo sanitario determina el crecimiento de la empresa Agroindustrias Verdeflor S.A.C. en la exportación de frutas, provincia de Huaral – 2019, por ende la discusión dice: En relación al objetivo 2 de la pregunta general, la investigación obtuvo los resultados, que el manejo sanitario es fundamental para determinar la calidad del producto exportado, ya que es mediante las buenas prácticas agrícolas y el cumplimiento de los protocolos fitosanitarios que el fruto tiene permitido el ingreso al mercado de destino, lo cual corrobora los hallazgos evidenciados que sostiene Lama y Tezén (2017) En su tesis para Grado de Bachiller, titulada “Estudio de Prefactibilidad de la Implementación de una Empresa Procesadora de Arilos de Granada y Jugo concentrado de Maracuyá para su Exportación al Mercado Europeo”, tuvo como objetivo determinar la viabilidad técnica, económica y financiera de una empresa que produce arilos de granada y jugo concentrado de maracuyá para la exportación al mercado europeo, en sus conclusiones señala que las certificaciones brindadas por la Dirección de Salud Ambiental (DIGESA) y el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA) garantizan el producto exportado en cuanto a nivel de proceso, producto, buen manejo de alimentos y bebidas, garantizando inocuidad para el consumo humano. Asimismo, contar con un certificado de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP) ayuda a avalar el control del proceso.

En definitiva se resalta que el factor de manejo sanitario es importante para generar el incremento en las exportaciones de frutas en una empresa como lo es Agroindustrias Verdeflor, ya que es mediante el cumplimiento de protocolos fitosanitarios y certificaciones correspondientes que lo otorgan entidades como, Dirección de Salud Ambiental (DIGESA) y el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA), como también el certificado de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP) ayuda a avalar el control del proceso del producto, garantizando así frente al cliente que el producto que está adquiriendo se ha producido bajo los altos estándares de calidad que requiere el mercado internacional.

En relación con el objetivo específico 3 Conocer si las redes internacionales determinan el crecimiento de la empresa Agroindustrias Verdeflor S.A.C. en la exportación de frutas, provincia de Huaral – 2019, la investigación obtuvo los resultados, que las redes internacionales son beneficiosas entre cliente y proveedor ya que no solo se desarrollan las redes comerciales como de compra y venta, sino también las inversiones que puede realizar el cliente con el proveedor para que este amplíe sus zonas agrícola, para luego ser vendidas toda la producción al inversionista que a su vez viene siendo el cliente, generando así mediante estos lados comerciales es que se establecen redes internacionales, ya que los productos exportados se posicionaron con más

facilidad en el mercado internacional gracias al cumplimiento de los otros factores en conjunto, haciendo que el cliente tenga la plena confianza de que el producto que está adquiriendo es un producto de calidad, lo cual se corrobora con Machuca, M. y Gutierrez, M. (2014) en su tesis "Estudio de Factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de arándanos", publicada por la Universidad del Bio – Bio, Chile, para optar por el título de Ingeniero Comercial., que consistió en definir los factores determinantes para la localización del proyecto, en sus conclusiones señala que los productores como empresas exportadoras tienen la oportunidad de comercializar en mayores cantidades, siendo reconocidos también como un proveedor confiable de fruta fresca de la más alta calidad e inocuidad, asimismo, indica que es necesario invertir más en tecnología destinadas a trabajo de planta, manejo de cultivo y mejoras en las condiciones de riego, generando un alto rendimiento en los procesos de producción y establecer relaciones con entidades extranjeras creando así redes en el mercado internacional.

Finalmente se determina que las redes internacionales ayudan a ampliar la cartera de clientes para el crecimiento de las exportaciones de una empresa, debido a que los proveedores se esfuerzan cumpliendo con los requerimientos del cliente y que a consecuencia de esto, el cliente tiene la confianza plena del producto que está comprando, siendo reconocido como un producto de calidad demandara más productos en el futuro, ya que el mercado de consumo se irá ampliando cada vez más, debido al posicionamiento que este teniendo y a su vez ampliara más su red de agentes comerciales, generando un crecimiento como empresa agroexportadora y como marca en el mercado internacional.

## V. CONCLUSIONES

1. Se concluye que el desarrollo tecnológico es un factor que determina el crecimiento de la empresa Agroindustrias Verdeflor en la exportación de frutas, debido a que la tecnología es empleada desde los campos de cultivos a través de maquinarias para los trabajos agrícolas, como el uso de los insecticidas que ayudan a que el fruto se desarrolle libre de cualquier plaga respetando los protocolos fitosanitarios, así como en los procesos de producción desarrollados en planta con ayuda de máquinas clasificadoras, calibradoras, de drenchado y cámaras de frío para la conservación de la fruta fresca para su almacenamiento y exportación; y finalmente la comunicación en tiempo real que gracias a la tecnología ayuda a cumplir de manera óptima los requerimientos propuestos por el cliente al último minuto.
2. Se concluye también que el manejo sanitario es un factor fundamental para el crecimiento de la empresa Agroindustrias Verdeflor en la exportación de frutas, ya que es mediante el cumplimiento de protocolos fitosanitarios y certificaciones que un producto tiene permitido el ingreso al mercado internacional, siempre y cuando los frutos cumplan con los estándares de calidad correspondientes solicitados por el país de destino.
3. Finalmente se concluye que las redes internacionales es un factor importante para el desarrollo de la empresa Agroindustrias Verdeflor en la exportación de frutas, ya que facilita la comunicación en tiempo real con el cliente internacional para una óptima comercialización, ampliando así la cartera de clientes, que a su vez estos incrementan la demanda de los frutos, debido a la confianza plena que el cliente tiene respecto al producto y a su proveedor, por ende, al tratarse de un producto de calidad, estos demandaran más productos en el futuro, ya que el mercado de consumo se irá ampliando cada vez más, debido al posicionamiento que esté teniendo y ampliando más su red de agentes comerciales a nivel mundial.

## **VI. RECOMENDACIONES**

1. Se recomienda que la mejora de la tecnología sea aplicada en las zonas agrícolas, para mejorar la productividad en los campos de cultivo a través de adquisición de maquinarias para el labrado de tierra, manejo de riego y fumigadoras para el control de las plagas que aceleren los procesos de producción de manera eficaz.
2. Se recomienda a las empresas agroexportadoras, cooperativas, agricultores y pequeños agricultores contar con las certificaciones correspondientes otorgadas por la Dirección de Salud Ambiental (DIGESA) y el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA), como también el certificado de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP), que garanticen la inocuidad sanitaria de sus productos para una exportación exitosa.
3. Se recomienda que para generar una red internacional entre proveedores y clientes para la futura exportación de productos es necesario que se incentive más al productor y empresas agroexportadoras a participar de ferias internacionales como los que promueve MINCETUR, la Cámara de Comercio de Lima, ADEX y demás entidades que promueven el emprendimiento en el sector agroexportador, para la generación de lasos comerciales entre proveedores y clientes internacionales.

## VII. REFERENCIAS

- Abad, L., Mendivil, D., Puig, A. y Quino, J. (2017). *Plan estratégico del Sector Agroindustria de Piura*. (Tesis para el Grado de Magister en Administración Estratégica de Empresas). Universidad Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima. Recuperado de <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/9619>
- Agronegociosperú (2018). *Verdeflor triplica capacidad de su planta procesadora de paltas y se proyecta a cítricos*. Recuperado de <https://agronegociosperu.org/2018/10/10/verdeflor-triplica-capacidad-de-su-planta-procesadora-de-paltas-y-se-proyecta-a-citricos/>
- Alcedo, J. y León, P. (2019). *Factores determinantes de éxito en la exportación de carmín de cochinilla a China y Unión Europea entre 2013 al 2017*(Tesis para el título profesional de Licenciado en Negocios Internacionales). Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Lima. Recuperado de [https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/625686/Alcedo\\_CJ.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/625686/Alcedo_CJ.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Alzamora, M. (2017). *Factores que Inciden en las Exportaciones de orégano (Origaum vulgare) de la Región Tacna hacia el Mercado Brasileño*. (Tesis para optar por el Título Profesional de Licenciada en Administración de Negocios Internacionales). Universidad de San Martín de Porres, Lima. Recuperado de [http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/2853/1/alzamora\\_fm.pdf](http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/2853/1/alzamora_fm.pdf)



Arrieta, A., Polo, L., Ramos, J., y Velez, L. (2018). *Determinantes del grado de apertura de las pymes agroindustriales: una aplicación para el departamento Atlántico*. Bogotá

– Colombia. Revista Desarrollo y Sociedad, DOI: 10.13043/dys.80.6

<https://revistas.uniandes.edu.co/doi/pdf/10.13043/DYS.80.6>

Calua, D. (2017). *Factores que influyen en el crecimiento de las exportaciones de Sacha Inchi en Perú*. (Tesis para optar por el Título de Especialista). Universidad de Buenos Aires, Área Agronegocios y Alimentos. Argentina. Recuperado de

<http://ri.agro.uba.ar/files/download/tesis/especializacion/2017caluavasquezdavid.pdf>

f

Carrasco, S. (2009) *Metodología de la investigación científica*. Perú: Editorial San Marcos

Chambergó, I. (2014). *Sistemas de Costos Diseño e implementación en las empresas de servicios Comerciales e Industriales*. Peru. Pacifico Editores S.A.C.

Diario Correo (2017). *Perú duplicara exportación de frutas y hortalizas al 2021*.

Recuperado de

<https://diariocorreo.pe/economia/peru-exportacion-frutas-hortalizas-2021-779057/>

Diario Gestión (2018). *Frutas y hortalizas impulsaron crecimiento de exportaciones agrícolas en 23.9% en primer trimestre*. Recuperado de

<https://gestion.pe/economia/frutas-hortalizas-impulsaron-crecimiento-exportaciones-agricolas-23-9-primer-trimestre-233090>

Diario Gestión (2019). *Estas son las 10 principales empresas exportadoras de palta del país*.

Recuperado de

<https://gestion.pe/economia/son-10-principales-empresas-exportadoras-palta-pais-269179>

- Escandón, D. y Hurtado, A. (2014). *Factores que influyen en el desarrollo exportador de las pymes en Colombia*. Pontificia Universidad Javeriana, Cali, Colombia. Revista Estudios Gerenciales, DOI: 10.1016/j.estger.2014.04.006
- <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0123592314001168>
- Espinoza, L. y Manco, V. (2016). *Viabilidad de crecimiento de una agroexportadora de paltas a través de la internacionalización*. Universidad de Piura. Recuperado de [https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/3006/MDE\\_1638.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/3006/MDE_1638.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Flick, U. (2015). *El diseño de investigación cualitativa*. España: Ediciones Morata, S.L.
- García, E. y Valdés, A. (2015). *Factores Determinantes del Crecimiento de las Empresas Nacidas Globales Orientadas a la Exportación: El Caso Valle, Ballina y Fernandez, S.A.* Madrid, España. *Universia Business Review*, núm. 45. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/433/43335414002.pdf>
- Guevara, E. y Novak, F. (2015). *El Perú y el Comercio Internacional*. Fondo editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, 2015.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista P. (2014). *Metodología de la Investigación*. (6ta. ed.). México D.F.: Mc Graw Hill
- Kotler, P. y Armstrong, G. (2012). *Marketing*. (14va Ed.). México. Cámara Nacional de la Industria Editorial Mexicana.
- Kvale, S. (2011). *Las entrevistas en Investigación Cualitativa*. España. Ediciones Morata, S. L.
- Krugman, P., Obstfeld, M. y Melitz, M. (2012). *Economía Internacional. Teoría y política*. (9na Ed.). Madrid. Pearson Educación S.A.

- Lama, D. y Tezén, P. (2017). *Estudio de prefactibilidad de la implementación de una empresa procesadora de arilos de granada y jugo concentrado de maracuyá para su exportación al mercado europeo*. (Tesis para título de Licenciado en Ingeniería Industrial). Perú. Pontificia Universidad Católica. Recuperado de <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/9707>
- Lerma, A. y Marquez, E. (2010). *Comercio y marketing internacional*. (4t. ed.). México. Cengage Learning Editores.
- Machuca, M. y Gutierrez, M. (2014). *Estudio de Factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de arándanos*, (Tesis para título de Ingeniero Comercial). Universidad del Bio – Bio, Chile. Recuperado de [http://repopib.ubiobio.cl/jspui/bitstream/123456789/1015/1/Machuca\\_Olmedo\\_Maria.pdf](http://repopib.ubiobio.cl/jspui/bitstream/123456789/1015/1/Machuca_Olmedo_Maria.pdf)
- Morales, S. (2011). *Diseños de Plantas Industriales*. Madrid. Universidad Nacional de Educación a Distancia.
- Mosqueira (2016) *Estudio de Mercado Agroexportador Peruano de los Últimos cinco años*, publicada por la Universidad de Palermo, Buenos Aires-Argentina (Titulo para optar por el grado de Master de la Universidad de Palermo). Recuperado de <https://dspace.palermo.edu:8443/handle/10226/1798>
- Musafiri, D. y Mirzabaev, A. (2014). *Long-Ter Determinants of Agricultural Output in Smallholder Farmers in Rwanda*, (Tesis para el Grado de Doctorado). Alemania University of Bonn. Recuperado de

[https://tind-customer-agecon.s3.amazonaws.com/39c9edec-6c93-46dfa3da-721299bb9815?response-content-disposition=inline%3B%20filename%2A%3DUTF-8%27%27LONG-TERM%2520DETERMINANTS%2520OF%2520AGRICULTURAL%2520OUTPUT%2520IN%2520RWANDA\\_%2520Musafiri\\_Mirzabaev.pdf&response-content-type=application%2Fpdf&AWSAccessKeyId=AKIAXL7W7Q3XHXDQYS&Expires=1562777731&Signature=R7dqZGFby36p4okzNRQGTxN8mic%3D](https://tind-customer-agecon.s3.amazonaws.com/39c9edec-6c93-46dfa3da-721299bb9815?response-content-disposition=inline%3B%20filename%2A%3DUTF-8%27%27LONG-TERM%2520DETERMINANTS%2520OF%2520AGRICULTURAL%2520OUTPUT%2520IN%2520RWANDA_%2520Musafiri_Mirzabaev.pdf&response-content-type=application%2Fpdf&AWSAccessKeyId=AKIAXL7W7Q3XHXDQYS&Expires=1562777731&Signature=R7dqZGFby36p4okzNRQGTxN8mic%3D)

Ramos, J., Polo, J., Arrieta, A., Vélez, L. (2018). *Determinantes del grado de apertura de las pymes agroindustriales: una aplicación para el departamento del Atlántico*.

Revista Desarrollo y Sociedad. Código DOI: 10.13043/dys.80.6

<https://revistas.uniandes.edu.co/doi/pdf/10.13043/DYS.80.6>

Vásquez, K. (2015). *Determinantes del Crecimiento Agroexportador en el Perú*.

(N°161). Recuperado de

<http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/RevistaMoneda/moneda61/moneda-161.pdf>

Velasquéz, C. (2016). *Determinantes del crecimiento de la exportación de uva Red Globe al mercado chino, 2008-2015*. (Tesis para Licenciado en Negocios Internacionales). Universidad Cesar Vallejo, Lima. Recuperado de [http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/1855/Vel%C3%A1squez\\_DCA.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/1855/Vel%C3%A1squez_DCA.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Verd, M. y Lozares, C. (2016). *Introducción a la investigación cualitativa. Fases, Métodos y Técnicas*. España: Ediciones Síntesis.

## **VIII. ANEXOS**

## ANEXO 1. MATRÍZ DE CATEGORIZACIÓN APRIORÍSTICA:

Factores Determinantes del Crecimiento de la Empresa Agroindustrias Verde Flor S.A.C. en la exportación de fruta, Provincia De Huaral – 2019.

OBJETO DE ESTUDIO	PREGUNTA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	PREGUNTAS ESPECÍFICAS DE INVESTIGACIÓN	OBJETIVOS ESPECÍFICOS DE INVESTIGACIÓN	CATEGORÍAS	SUBCATEGORÍAS		
EMPRESA AGROINDUSTRIAS VERDEFLORES S.A.C.	¿Cuáles son factores determinan el crecimiento de la empresa Agroindustrias Verdeflor S.A.C. en la exportación de frutas, provincia de Huaral – 2019?	Conocer los factores que determinan el crecimiento de la empresa Agroindustrias Verdeflor S.A.C. en la exportación de frutas, provincia de Huaral - 2019	¿Cómo el desarrollo tecnológico determina el crecimiento de la empresa Agroindustrias Verdeflor S.A.C. en la exportación de frutas, provincia de Huaral – 2019?	Conocer si el desarrollo tecnológico determina el crecimiento de la empresa Agroindustrias Verdeflor S.A.C. en la exportación de frutas, provincia de Huaral – 2019	DESARROLLO TECNOLÓGICO	Producción		
						Adaptación al cliente		
						Comunicación		
					¿Cómo el manejo sanitario determina el crecimiento de la empresa Agroindustrias Verdeflor S.A.C. en la exportación de frutas, provincia de Huaral – 2019?	Conocer si el manejo sanitario determina el crecimiento de la empresa Agroindustrias Verdeflor S.A.C. en la exportación de frutas, provincia de Huaral – 2019	MANEJO SANITARIO	Exigencias de Calidad
						Campos de cultivo		
					¿Cómo las redes internacionales determinan el crecimiento de la empresa Agroindustrias Verdeflor S.A.C. en la exportación de frutas, provincia de Huaral-2019?	Conocer si las redes internacionales determinan el crecimiento de la empresa Agroindustrias Verdeflor S.A.C. en la exportación de frutas, provincia de Huaral-2019	REDES INTERNACIONALES	Clientes
				Proveedores				

## ANEXO 2. GUÍA DE ENTREVISTA:

Factores Determinantes del Crecimiento de la Empresa Agroindustrias Verde Flor S.A.C. en la exportación de fruta, Provincia De Huaral-2019.

OBJETIVOS	PREGUNTAS
<p>1. Conocer si el desarrollo tecnológico determina el crecimiento de la empresa Agroindustrias Verdeflor S.A.C. en la exportación de frutas, provincia de Huaral – 2019.</p>	En su opinión ¿cómo el desarrollo tecnológico beneficia el incremento de las exportaciones de frutas?
	Para usted ¿Qué maquinas son indispensables en los procesos de producción de los productos y cuál es el desempeño de estas?
	¿De qué manera es necesaria la tecnología en la adaptación de los requerimientos de los productos solicitados por sus clientes?
	¿Por qué la tecnología es un factor importante en la comunicación para los lasos comerciales?
<p>2. Conocer si el manejo sanitario determina el crecimiento de la empresa Agroindustrias Verdeflor S.A.C. en la exportación de frutas, provincia de Huaral – 2019.</p>	En su opinión ¿Por qué es importante que los campos de cultivos cuenten con un buen manejo sanitario?
	Para usted, ¿Cuáles han sido los avances en las buenas prácticas agrícolas en Huaral?
	Para usted ¿Por qué es importante cumplir con las exigencias de calidad al momento de realizar la exportación de sus productos?
	Desde el punto de vista técnico, ¿Qué normas de calidad se requieren al momento de realizar una exportación y con cuales cuentan?
<p>3. Conocer si las redes internacionales determinan el crecimiento de la empresa Agroindustrias Verdeflor S.A.C. en la exportación de frutas, provincia de Huaral-2019</p>	En su opinión ¿Cómo considera las redes internacionales de negocios para el crecimiento de una empresa?
	Para usted ¿De qué manera el desarrollo de alianzas entre proveedor y cliente puede incrementar la exportación de sus productos?
	¿Cómo valora la elección de sus socios comerciales para un proceso exitoso de internacionalización?

**Objetivo 1: Conocer si el desarrollo tecnológico determina el crecimiento de la empresa Agroindustrias Verdeflor S.A.C. en la exportación de frutas, provincia de Huaral – 2019**

Categoría	Pregunta 1	Sujetos	Respuestas
DESARROLLO TECNOLÓGICO	En su opinión ¿Cómo el desarrollo tecnológico beneficia el incremento de las exportaciones de frutas?	Sujeto 1  Sr. Eric Dangles Revodero	El desarrollo tecnológico pues claro que beneficia en el incremento, veras, empezamos con cuatro contenedores por allá por el año 2002 y actualmente ya llevamos 380 contenedores, estamos hablando de 10,000 toneladas que estamos exportando y los clientes cada vez nos piden más volumen, para esta campaña apuntamos a hacer unas 15,000 toneladas, lograr llegar a los 500 contenedores.
		Sujeto 2  El Ing. Agrónomo Sr. Gerardo Taboada.	Bueno el desarrollo tecnológico tendría que ser en forma digamos global, ¿no? He generalmente acá en Perú el mayor desarrollo tecnológico se está dando en la zona costa, ¿no? Donde se encuentran las grandes agroindustrias, ¿no? Y en la sierra y en la selva casi no se ve esto no, entonces ante un mayor desarrollo tecnológico obviamente lo que se va a incrementar es la productividad no, que es la producción, entonces a nivel nac. Internacional también hay una mayor demanda digamos de los productos ¿no?, entonces necesitamos una serie de elementos tecnológicos para poder producir mucho mas no?
		Sujeto 3  El jefe de la planta Ing. Pedro Loza.	Por su puesto, el desarrollo tecnológico va a generar incremento en la producción y a la vez esto hace que la planta procesadora incremente su capacidad de producción, a más volumen más crecemos como empresa, como marca y la reputación en nuestros clientes, ¿no? Es eso más que nada, también os estamos proyectando a producir a futuro unas 8,000 toneladas propias de Verdeflor en 3 años, pero el volumen va creciendo a medida que pasa el tiempo



Categoría	Pregunta 2	Sujetos	Respuestas
DESARROLLO TECNOLÓGICO	Para usted ¿Qué maquinas son indispensables en los procesos de producción de los productos y cuál es el desempeño de estas?	Sujeto 1  Sr. Eric Dangles Revodero	Claro, por ejemplo, contamos con 32 cámaras de videovigilancia que controlan cada paso del proceso desde que llega la materia prima hasta el despacho y también con cinco cámaras de frío con una capacidad de almacenamiento refrigerado de 250TN la que se ampliará con una cámara adicional de 100TN que nos darán un aumento en la producción de ahora en adelante.
		Sujeto 2  El Ing. Agrónomo Sr. Gerardo Taboada.	Igualmente, osea, si nosotros vemos este en la línea de producción, no solamente en la línea de producción esta digamos en la parte final que es del proceso digamos de planta no, he nosotros tendríamos que ver desde un inicio desde que inicia digamos este el proceso productivo en campo no, una serie de máquinas que podrían ser este digamos maquinarias agrícolas, tractores, fumigadoras, he digamos en campo no, he, luego los contenedores de fruta de campo hacia planta que sean adecuados en mantener digamos este de repente en algunos productos una línea de frio y obviamente en planta las clasificadoras, etc. No... eso es lo que va a repercutir en el producto.
		Sujeto 3  El jefe de la planta Ing. Pedro Loza.	Agroindustrias Verdeflor ha hecho este año una inversión aproximadamente de USD \$ 800 000 con la compra de una línea Compac de cuatro salidas y hemos hecho ampliaciones en las cámaras de conservación en los túneles de frio, esta máquina tiene una capacidad para unas 20 TN por hora, queremos trabajar con una eficiencia de un 75 % que intentaría a 15 TN hora, 120 TN por turno de 8 horas y 360 TN en turnos de 24 horas.

Categoría	Pregunta 3	Sujetos	Respuestas
DESARROLLO TECNOLÓGICO	¿De qué manera es necesaria la tecnología en la adaptación de los requerimientos de los productos solicitados por sus clientes?	<p>Sujeto 1</p> <p>Sr. Eric Dangles Revodero</p>	<p>Como repito, en planta se cuenta con 32 cámaras de videovigilancia que ayudan a controlar cada paso del proceso, desde que llega la fruta hasta el despacho, esto ayuda a que se vigile no solo desde el personal que labora en planta, sino también, desde otro plano, verificando más que nada que todos los procesos que se realizan dentro de la planta sean los correctos y óptimos ya que de eso parte que el cliente este a gusto con lo que está adquiriendo de nosotros.</p>
		<p>Sujeto 2</p> <p>El Ing. Agrónomo Sr. Gerardo Taboada.</p>	<p>Obviamente este... la producción o la productividad tiene que estar de acuerdo con la exigencia del punto final que en este caso son los clientes no, he, las maquinas tienen que adaptarse a ello, a la exigencia que tengan ellos tanto en calidad, tamaño, forma, etc.</p>
		<p>Sujeto 3</p> <p>El jefe de la planta Ing. Pedro Loza.</p>	<p>Claro que es importante porque de ello depende que nosotros como empresa cumplamos con todos los requerimientos que solicitan al momento de los procesos por los que pasa la fruta hasta su despacho, también dar servicio de maquila para poder darles también un soporte a los nuevos exportadores que no cuentan con máquinas procesadoras</p>

Categoría	Pregunta 4	Sujetos	Respuestas
DESARROLLO TECNOLÓGICO	¿Por qué la tecnología es un factor importante en la comunicación para los lasos comerciales?	<p>Sujeto 1</p> <p>Sr. Eric Dangles Revodero</p>	<p>La comunicación es algo importantísimo, creo que de eso depende también que se incremente nuestra producción, porque cuando un cliente nos hace un pedido, nosotros tenemos que hacer el pedido de acuerdo con sus requerimientos y más aún cuando los cambios son de última hora, la comunicación de ahora con el internet, redes sociales, videollamadas, etc., han resultado muy beneficioso.</p>
		<p>Sujeto 2</p> <p>El Ing. Agrónomo Sr. Gerardo Taboada.</p>	<p>Obviamente con un mundo globalizado este, lo principal es la comunicación, con la tecnología del internet y todo lo que hay ahora podemos tener un, digamos un desarrollo mucho mayor y una constante digamos esta comunicación con los clientes no, para ver digamos en qué forma se puede ... como puede llegar tu producto, llegaron bien, no llevo bien a punto final, ¿o digamos algunas exigencias que ellos estén requiriendo no?</p>
		<p>Sujeto 3</p> <p>El jefe de la planta Ing. Pedro Loza.</p>	<p>El tema de la comunicación ha contribuido mucho porque es a través de eso la confiabilidad que nuestros clientes extranjeros ven hacia nosotros porque saben que para cualquier cambio de último minuto o recalcar la manera en que se tiene que hacer su producto para su envío se comunican mediante las herramientas pues que existen como el celular, el internet, WhatsApp, videollamadas, mensajes por correo y una constante comunicación con el cliente para cumplir con las exigencias requeridas.</p>

**Objetivo 2: Conocer si el manejo sanitario determina el crecimiento de la empresa Agroindustrias Verdeflor S.A.C. en la exportación de frutas, provincia de Huaral – 2019**

Categoría	Pregunta 5	Sujetos	Respuestas
MANEJO SANITARIO	En su opinión ¿Por qué es importante que los campos de cultivos cuenten con un buen manejo sanitario?	Sujeto 1 Sr. Eric Dangles Revodero	Este, los campos de cultivo son la fuente principal y muy importante para el crecimiento de este negocio, contamos con gente capaz y profesionales que están encargados de verificar que los procesos de productividad en los campos sean de manera óptima para la satisfacción de nuestros clientes.
		Sujeto 2 El Ing. Sr. Gerardo Taboada.	Eso es importante porque de ello depende mucho la calidad, no se podría mandar un producto dañado por un hongo o insecto no, primeramente como digo no, no sería comestible o atractivo a la parte final que este caso es el cliente no, además hay exigencias este de los países importadores de los productos, he, que no permite ciertas plagas o enfermedades en el producto final, entonces la ..el control tiene que ser muy exhaustivo aquí de todo lo que es este el control sanitario no?
		Sujeto 3 El jefe de la planta Ing. Pedro Loza.	Simplemente porque, si no existiera un buen manejo sanitario, los frutos no podrían ser exportador ya que hay normas sanitarias que en el caso es SENASA quien nos otorga las certificaciones y esto hace que nuestros productos califiquen como producto exportable y también para mercado local si es caso.

Categoría	Pregunta 6	Sujetos	Respuestas
MANEJO SANITARIO	Para usted, ¿Cuáles han sido los avances en las buenas prácticas agrícolas en Huaral?	Sujeto 1  Sr. Eric Dangles Revodero	Bueno, en la parte de las buenas prácticas agrícolas se debe más que nada el cumplimiento de las exigencias que calidad que en este caso trabajamos con SENASA tanto en los campos como en la planta para que los productos que vayamos a exportar cumplan con los requerimientos del mercado internacional.
		Sujeto 2  El Ing. Agrónomo Sr. Gerardo Taboada.	Bueno nosotros este tenemos una línea de proceso en el cual tenemos muchas certificaciones o varias certificaciones, en los cuales este... se da o exige digamos las buenas prácticas agrícolas, ¿no? no solamente como le vuelvo a repetir en la planta de proceso sino también desde el campo no, una de ellas por ejemplo es el GLOBAL GAP no. que es una certificación de buena práctica agrícola desde el campo hasta la sala de proceso digamos ¿no?
		Sujeto 3  El jefe de la planta Ing. Pedro Loza.	Vera... tenemos el apoyo de SENASA, quienes certifican los campos de cultivo y también contamos con personal de SENASA en planta que se encargan de verificar que la fruta cumpla con los protocolos fitosanitarios.

Categoría	Pregunta 7	Sujetos	Respuestas
MANEJO SANITARIO	Para usted ¿Por qué es importante cumplir con las exigencias de calidad al momento de realizar la exportación de sus productos?	Sujeto 1  Sr. Eric Dangles Revodero	Es importante cumplir con estos protocolos, justamente porque gracias a eso es que nuestros productos pueden ingresar al mercado internacional con la confianza de que no hay ningún tipo de plaga que este infestada la fruta, porque simplemente no se permitiría el ingreso y eso no se vería bien para nosotros como empresa, Nosotros somos acopiadores y buscamos que los clientes tengan la seguridad y confianza de que su producción les va a salir bajo todas las condiciones y normas de calidad y certificaciones vigentes que tenemos.
		Sujeto 2  El Ing. Agrónomo Sr. Gerardo Taboada	Es importante no solamente como producto, digamos el nombre digamos de la empresa, ¿no?, hay que cuidar mucho este la calidad del producto, como vuelvo a repetir de acuerdo a la exigencia del cliente, si nosotros enviamos el producto malo obviamente ya no nos van a comprar más, ¿entonces este la reputación de la empresa está de por medio y también obviamente las exigencias que puede poner el estado peruano no?... que también tiene que cuidar o velar por este tipo de cuidados digamos no?
		Sujeto 3  El jefe de planta el Ing. Pedro Loza	Cumplir con las normas de calidad es un requisito indispensable creo yo, cuidar la calidad del producto de acuerdo con las exigencias del cliente y más que nada eso parte desde el campo ya que es ahí donde se origina el fruto, ¿no?, desde el cultivo es de donde parte todo y claro posteriormente aquí en planta.

Categoría	Pregunta 8	Sujetos	Respuestas
MANEJO SANITARIO	Desde el punto de vista técnico, ¿Qué normas de calidad se requieren al momento de realizar una exportación y con cuales cuentan?	Sujeto 1  Sr. Eric Dangles Revodero	La planta procesadora cuenta con certificaciones BPA, Global GAP, HACCP, BRC, Certificación en Inocuidad, Autorización de SENASA y otros, que certifican que nuestros procesos y productos exportados son de calidad.
		Sujeto 2  El Ing. Agrónomo Sr. Gerardo Taboada.	Nosotros tenemos actualmente en campo, en los fundos propios que producimos, tenemos la certificación GLOBAL GAP y tenemos la certificación fitosanitaria del SENASA, ya en planta de proceso tenemos la certificación BRC que es una certificación alimentaria, tenemos el GLOBAL GAP también que es de unas buenas prácticas agrícolas, tenemos el GRASS he es una certificación social digamos de un buen trato a la gente que trabaja con nosotros, tenemos USD ORGANIC y tenemos obviamente la de SENASA también.
		Sujeto 3  El jefe de la planta Ing. Pedro Loza.	Agroindustrias Verdeflor cuenta con todas las certificaciones para poder exportar a todo destino, contamos con el global gap, con el BRC, el HACCP, el SMETA y las certificaciones de SENASA, eso nos permite a nosotros exportar a los países europeos, asiáticos, americanos, Chile, Argentina, es decir a todos los destinos que podamos nosotros enviar la fruta.

**Objetivo 3: Conocer si las redes internacionales determinan el crecimiento de la empresa Agroindustrias Verdeflor S.A.C. en la exportación de frutas, provincia de Huaral-2019**

Categoría	Pregunta 9	Sujetos	Respuestas
REDES INTERNACIONALES	En su opinión ¿Cómo considera las redes internacionales de negocios para el crecimiento de una empresa?	Sujeto 1  Sr. Eric Dangles Revodero	Las redes internacionales son en sí muy favorables, te ayuda como empresa a crecer más, ya que a medida que los clientes conocen de tu producto y es agradable para ellos, eso hace que se hable bien de la empresa, que se sepa que el producto es de Verdeflor y que eso signifique para ellos calidad, eso hace que aumente la demanda de consumo de nuestro producto haciendo que la empresa crezca cada vez más.
		Sujeto 2  El Ing. Agrónomo Sr. Gerardo Taboada.	Bueno son, en realidad son de mucha ayuda, ¿no?, obviamente nos puede ayudar con cartera de clientes, etc. ¿No ?, que nosotros de repente o una empresa nueva no cuenta con ello o una asociación digamos, ¿no?, entonces son de muy buen apoyo para poder exportar y producir y crecer como empresa no.
		Sujeto 3  El jefe de la planta Ing. Pedro Loza.	Es la base de la comercialización ya que sin estos agentes no podríamos comercializar fuera del país y cada vez se extiende más y más y eso es alentador para nosotros.



Categoría	Pregunta 10	Sujetos	Respuestas
REDES INTERNACIONALES	Para usted ¿De qué manera el desarrollo de alianzas entre proveedor y cliente puede incrementar la exportación de sus productos?	<p>Sujeto 1</p> <p>Sr. Eric Dangles Revodero</p>	<p>Claro, por ejemplo, tenemos un proyecto de producción propia por el cual hemos adquirido 400 hectáreas esto en una alianza con clientes de Europa, vamos a cerrar el círculo y ellos apuestan con nosotros a financiar parte de esa área es así que nosotros producimos la palta y le vendemos a ellos la producción y la empresa ha incrementado de manera exponencial, el número de sus proveedores de materia prima llega a promediar los dos mil agricultores entre pequeños y medianos, y ellos han ido creciendo igual que nosotros y apuestan porque saben que con Verdeflor tienen un mercado seguro.</p>
		<p>Sujeto 2</p> <p>El Ing. Agrónomo Sr. Gerardo Taboada.</p>	<p>Es importante porque digamos este., aquí en Peru generalmente no se cuenta con los medios para poder producir no... ósea, normalmente hay que recurrir mucho a los bancos, nos cobran una tasa de interés muy altas, entonces en este caso si hay digamos los clientes apoyan digamos en este sentido de ser inversores o de repente socios estratégicos en una empresa he, ayudarían bastante por que tendríamos ya digamos este la inyección económica no? Y obviamente este como se dice entrelazados para hacer llegar la fruta hacia ellos.</p>
		<p>Sujeto 3</p> <p>El jefe de la planta Ing. Pedro Loza.</p>	<p>Bueno, como proveedores nos regimos SENASA al porcentaje de la materia seca lo cual exigen un 22 % para exportar a todo destino la palta hass, entonces eso tratamos nosotros de cumplirlo al cien por ciento.</p>

Categoría	Pregunta 11	Sujetos	Respuestas
REDES INTERNACIONALES	¿Cómo valora la elección de sus socios comerciales para un proceso exitoso de internacionalización?	<p>Sujeto 1</p> <p>Sr. Eric Dangles Revodero</p>	<p>Bueno, yo pienso que todo es en base a la confianza que generamos en el agricultor, le brindamos asesorías técnicas, charlas de apoyo, plantas, incluso los apoyamos con financiamiento y fertilizantes; y ellos han ido creciendo igual que nosotros y apuestan porque saben que con Verdeflor tienen un mercado seguro</p>
		<p>Sujeto 2</p> <p>El Ing. Agrónomo Sr. Gerardo Taboada.</p>	<p>Bien este, nosotros este...tenemos socios este...internacionales y extranjeros, y ellos son los te nos dan este, Digamos este, Claro en realidad el socio estratégico comercial nos va a ayudar a posicionar digamos en el mercado nuestro producto digamos no, y eso es importante no porque eso es la base digamos de la comercialización.</p>
		<p>Sujeto 3</p> <p>El jefe de la planta Ing. Pedro Loza.</p>	<p>Bueno este, entre los socios comerciales que tenemos en este caso consideramos por una parte a los agricultores, ¿no?, ellos son la fuente porque es de los campos de donde proviene la materia prima que solicitan nuestros clientes en el mercado extranjero y para el caso de nuestros clientes pues, así como ellos solicitan nuestros productos, algunos lo comercializan hasta llegar a un consumidor final, entonces yo diría que es bastante satisfactorio para internacionalizarnos como marca.</p>

ANEXO 3. (MATRIZ DE CONVERGENCIAS Y DIVERGENCIAS) Triangulación con los resultados de las entrevistas

PREGUNTAS	CONVERGENCIAS	DIVERGENCIAS
1. En su opinión ¿cómo el desarrollo tecnológico beneficia el incremento de las exportaciones de frutas?	Los entrevistados coinciden que en definitiva el desarrollo tecnológico beneficia el incremento de las exportaciones, debido a la mejora de la tecnología en los procesos productivos realizados desde campo hasta su despacho.	
2. Para usted ¿Qué maquinas son indispensables en los procesos de producción de los productos y cuál es el desempeño de estas?	Los entrevistados coinciden que las maquinas son indispensables a lo largo de los procesos de producción del producto como las cámaras de frio que tienen cuentan con una capacidad de almacenamiento de 250 toneladas y las clasificadoras	Sin embargo, el entrevistado 2, indica que las maquinas indispensables no solo deben tenerse en cuenta en la planta de proceso sino también desde el campo como máquinas agrícolas, tractores y fumigadoras.
3. ¿De qué manera es necesaria la tecnología en la adaptación de los requerimientos de los productos solicitados por sus clientes?	Los entrevistados coinciden que la tecnología es necesaria para la adaptación de los requerimientos del cliente, debido a que los procesos de producción deben cumplir con las exigencias que solicita el cliente, respecto a su producto.	
4. ¿Por qué la tecnología es un factor importante en la comunicación para los lasos comerciales?	Los entrevistados coinciden que la comunicación si es un factor importante, ya que es mediante ello que existe una comunicación más fluida con el cliente internacional en tiempo real, asimismo cumplir con los cambios en los pedidos a último minuto que pueda solicitar el cliente con el producto, afianzando así los lasos comerciales con los clientes.	
5. En su opinión ¿Por qué es importante que los campos de cultivos cuenten con un buen manejo sanitario?	Los entrevistados coinciden en que es importante que los campos de cultivo cuenten con un buen manejo sanitario, debido a que es desde los campos de cultivo de donde se origina la elaboración del producto, respetando las certificaciones y protocolos fitosanitarios correspondientes para su ingreso al mercado internacional.	
6. Para usted, ¿Cuáles han sido los avances en las buenas prácticas agrícolas en Huaral?	Los entrevistados coinciden que los avances en las buenas prácticas agrícolas constan en los	

	cumplimientos con los protocolos de calidad desde los campos de cultivo como en planta.	
7. Para usted ¿Por qué es importante cumplir con las exigencias de calidad al momento de realizar la exportación de sus productos?	Los entrevistados coinciden que es importante cumplir con las normas de calidad, ya que depende de esas normas que el producto tenga buena acogida en el mercado internacional.	
8. Desde el punto de vista técnico, ¿Qué normas de calidad se requieren al momento de realizar una exportación y con cuales cuentan?	Los entrevistados coinciden que las normas que se requieren al momento de exportar son GLOBAL GAP, SENASA, USD ORGANIC, el HACCP y SMETA, asimismo recalcan que la empresa cuenta con todas ellas para campo y planta.	
9. En su opinión ¿Cómo considera las redes internacionales de negocios para el crecimiento de una empresa?	Los entrevistados coinciden que las redes internacionales son importantes, ya que es mediante estas redes que los clientes conocen más el producto y a su vez se expande en el mercado internacional exigiendo así el incremento de la demanda en la fruta.	
10. Para usted ¿De qué manera el desarrollo de alianzas entre proveedor y cliente puede incrementar la exportación de sus productos?	Los entrevistados 1 y 2 señalan que las alianzas entre proveedores y clientes son satisfactorias y beneficiosas para el crecimiento de la empresa, como las inversiones que los clientes realizan con los proveedores con la finalidad de tener asegurada la producción anual del fruto.	El entrevistado 3, señala que las alianzas entre proveedor y cliente se centra en el cumplimiento de los protocolos fitosanitarios del producto para la satisfacción de los clientes, obteniendo así el cumplimiento de los requerimientos al cien por ciento.
11. ¿Cómo valora la elección de sus socios comerciales para un proceso exitoso de internacionalización?	Los entrevistados coinciden que la valoración de un proceso exitoso de internacionalización es mediante el apoyo que otorgan a los agricultores ya que es a través de ellos que se producen frutos de calidad y esto genera satisfacción y confianza con los clientes internacionales, que los reconocen como marca de calidad que a su vez ayudaran a posicionarlos en el mercado y siendo esa la base de la comercialización.	