



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

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

**Análisis de los factores de producción que inciden en la oferta exportable de la alcachofa a Estados Unidos periodo 2015 – 2019**

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

Licenciado en Negocios Internacionales

**AUTOR:**

Chilingano Chávez, Jean André (0000-0002-5226-306X)

Rivera Pérez, Génesis Clara (0000-0003-1096-0681)

**ASESOR:**

Dra. Loralinda Leonor Cavero Egúsqiza Vargas (0000-0001-5222-8865)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Marketing y Comercio Internacional

ATE - PERÚ

(2020)

### **Dedicatoria**

El presente estudio investigativo lo conmemoramos principalmente a Dios, por concedernos la fuerza, firmeza y energía para permanecer en esta etapa de alcanzar una de nuestras metas más anheladas, así mismo a nuestros padres, papitos, tíos y hermanos por estar presente brindándonos su amparo y soporte moral.

### **Agradecimiento**

Agradecemos a Dios por guiarnos y darnos la fortaleza en circunstancias de debilidad y levantarnos para seguir con nuestra meta planteada.

Así mismo a nuestros padres, por el sacrificio y poder confiar en nosotros durante todo este trayecto.

Reconocer a nuestros maestros de la Escuela de Negocios Internacionales, por haber colaborado con sus competencias e inteligencia durante nuestra preparación, especialmente a nuestros asesores de investigación por la paciencia y la guía en esta etapa.

## Índice de contenidos

Dedicatoria	i
Agradecimiento	ii
Índice de contenidos	iii
Índice de figuras	iv
Índice de abreviaturas	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	6
III. METODOLOGÍA	19
3.1. Tipo y diseño de investigación	19
3.2. Categoría, Subcategorías y Matriz Apriorística	20
3.3. Escenario de Estudio	20
3.4. Participantes	21
3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	21
3.6. Procedimientos	22
3.7. Rigor científico	23
3.8. Método de análisis de datos	23
3.9. Aspectos éticos	24
IV. RESULTADOS	24
V. DISCUSIÓN	39
VI. CONCLUSIONES	43
VII. RECOMENDACIONES	44
REFERENCIAS	45
ANEXOS	

## Índice de figuras

- Figura N° 1: Principales Exportadores de Alcachofas Conservadas en el mundo, 2015-2019)
- Figura N° 2: Principales Exportadores de Alcachofas Frescas en el mundo, (2015 – 2019)
- Figura N° 3: Participación de alcachofas frescas en el mundo periodo (2015-2019)
- Figura N° 4: Principales destinos de las alcachofas peruanas (2015 -2019)
- Figura N° 5: Exportaciones de alcachofa periodo (2015-2019)
- Figura N° 6: Exportaciones Danper Trujillo S.A.C, periodo (2015-2019)
- Figura N° 7: Total de participación de la alcachofa en el Sector Agro, periodo (2015-2019)

## Índice de abreviaturas

APA	: Asociación Psicológica Americana
FAO	: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación
FOB	: Free On Board
KG	: Kilogramos
MINAGRI	: Ministerio de Agricultura y Riesgo
MINCETUR	: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo
PROMPERU	: Comisión de Promoción del Perú para la exportación
SUNAT	: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria
TRADEMAP	: Sistema de Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas
USD	: United States Dollars

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación titulado “Análisis de los factores de producción que inciden en la oferta exportable de la alcachofa a Estados Unidos, periodo 2015 – 2019”, el cual tiene por objetivo general, Analizar de qué manera los factores de producción inciden en la oferta exportable de la alcachofa a Estados Unidos, periodo 2015-2019. En el desarrollo de esta investigación se consideró un tipo de estudio de Teoría Fundamentada y aplicada, con enfoque cualitativo, un diseño Fenomenológico – longitudinal.

Para el análisis se eligieron las Subcategorías de los Factores de Producción y Oferta Exportable, los cuales fueron: Hectáreas Cultivadas, Trabajo, Capital y tecnología.

Los datos se realizaron mediante el uso estadísticas de exportación, donde se consideró las estadísticas de crecimiento que han presentado año a año las exportaciones de la Alcachofa en el ámbito nacional e internacional.

Se concluyó, que los factores de producción si inciden en la Oferta Exportable de la Alcachofa hacia Estados Unidos, por lo tanto, una buena producción, en todo aspecto, hará que la empresa tenga una mayor eficiencia, productividad y mayores utilidades.

Palabras clave: FACTORES DE PRODUCCIÓN, OFERTA EXPORTABLE.

## **ABSTRACT**

This research work entitled "Analysis of the production factors that affect the exportable supply of artichoke to the United States, period 2015 - 2019", which has the general objective of analyzing how production factors affect the exportable supply of artichokes to the United States, period 2015-2019. In the development of this research, a type of Grounded Theory study and applied, with a qualitative approach, a Phenomenological-longitudinal design was considered.

For the analysis, the Subcategories of Exportable Production and Supply Factors were chosen, which were: Hectares Cultivated, Labor, Capital and technology.

The data were made through the use of export statistics, which considered the growth statistics that Artichoke exports have presented year after year at the national and international level.

It was concluded that the production factors do affect the Exportable Supply of Artichoke to the United States, therefore a good production, in every aspect, will make the company have greater efficiency, productivity and higher profits.

Keywords: Production factors, Exportable supply.

## I. INTRODUCCIÓN

La alcachofa en los últimos años ha sido un producto que no logra consolidar su crecimiento a pesar de que hay muchos países consumidores del producto, de acuerdo a las estadísticas y estudios de la “El sistema de Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas [TRADEMAP]” en cuanto a la exportación de alcachofa (congeladas) en el año 2015 se tuvo un valor FOB total de 3,242.59 millones de dólares, posicionándose como los principales ofertantes China con una participación de 38.9%, seguidamente Países bajos con una participación de 5.3% y por último Perú con una participación de 6.5%. Asimismo, en el año 2016 se tuvo un valor FOB total de 3,398.80 millones de dólares, donde China tuvo una participación de 39.8%, Países bajos con un 6.4% y Perú 6.8%. También nos indica que en el 2017 el valor FOB total fue de 3,654.76 millones de dólares, donde se ve un incremento respecto al año anterior por parte de China con una participación de 40.9% del total, mientras Países bajos se mantiene con un 6.4% y Perú incrementa con un 6.9% respecto al año anterior. En el 2018 nos da a conocer un incremento en el valor FOB total de 3,884.67 millones de dólares, donde China reduce su participación a un 40%, y por lo contrario Países bajos incrementa con un 6.5% en su participación y Perú presentan una disminución en su participación con un 6% respectivamente. Por último, en el 2019 refleja una baja en cuanto a su valor FOB total con 3,809.61 millones de dólares, en cuanto a los países que más ofertan sigue posicionándose China con una participación de 39.7%, Francia y Países bajos representando una participación de 7.7% y 5.3% total de las exportaciones de Alcachofa respecto al año anterior.

En lo que refiere a las exportaciones de alcachofas (frescas) en el 2015 se tuvo un valor FOB de 59,140.00 unidades en miles de dólares donde lidera España con una participación de 35.1%, seguido por Francia con 24.8% y en tercer lugar Egipto con una participación de 4%; en el 2016 se tuvo un valor FOB de 56,180.00 unidades en miles de dólares, donde España y Francia reducen su participación con un 26.3% y 23.4% y Egipto incrementa su participación con 5.4%. En el 2017 el valor FOB fue de 68,585.00 unidades en miles de dólares,

donde España tuvo una participación de 23.7%, Francia con una participación de 21.7% y Egipto tuvo una participación de 12.7%. Así mismo en el 2018 se tuvo un valor FOB de 55,441.00 unidades en miles de dólares, en la cual España incrementa su participación con 29.8%, Francia y Egipto redujeron su participación en 19.7% - 5.6%. Y por último el 2019 se tuvo un valor FOB de 62,417.00 unidades en miles de dólares, teniendo a España y Francia en una baja con sus participaciones de 29.7% - 17.6%, mientras Egipto incremento su participación en 16.9%.

En lo que respecta a las exportaciones peruanas, la capacidad exportadora y oferta exportable que tienen las empresas peruanas depende mucho de la forma en que estos piensen, actúen y adapten su gestión a las exigencias que se presenten, asimismo, como la capacidad de producción que tengan para satisfacer el mercado a donde se están destinando nuestras mercancías. En lo que respecta a exportaciones de Alcachofa, al ser dirigidos a un mercado oligopólico la competencia es fuerte y el grado de concentración se destina a muchas empresas, por lo que la debilidad de algunas se encuentra en la fortaleza de otras. Según datos estadísticos que nos menciona la (SUNAT) nuestras exportaciones de Alcachofa preparada o en conserva han ido incrementando año tras año siendo Estados Unidos el mercado principal de este producto, por ejemplo, en 2015 nuestras exportaciones generaron ingresos por 14,989,981.43 millones de dólares de los cuales dicho país tuvo una participación del 61.43% del total, con una compra de 3,331,145.630 kilos de este producto seguido de una España que aporó con la compra de 777,818.578 kilos representando el 14.84% en las exportaciones de Alcachofa preparada o en conserva, en el año 2016 se exportó por una cantidad de 18,535,240.47 millones de dólares de las cuales nuevamente Estados Unidos represento el mayor porcentaje del mercado con un total del 64.78% que equivalía a una compra por un valor de 12,006,700.34 millones de dólares y España en segundo lugar representando el 16.39% tras una compra por un valor de 3,037,801.78 millones de dólares, durante el 2017 se exporto Alcachofa preparada o en conserva que

representaron ingresos por 16,878,538.28 millones de dólares, una cantidad menor a lo que había representado un año anterior, esto debido a que Estados Unidos disminuyó sus importaciones de este producto por un total de 5.03% al solamente generar la compra de 3,844,241.715 kilos de Alcachofa en conserva o preparada, que sería un aporte de 10,085,202.49 millones de dólares del total de los ingresos y donde su participación sería del 59.75%, a diferencia de este, España elevó su compra en un 5.15% más de lo que había representado un año anterior, al importar la cantidad de 1,040,115.350 kilos que representaría un total de 3,635,104.14 millones de dólares y en la cual su participación sería de 21.54%, durante el año 2018 Estados Unidos aportaría con la compra de 4,996,740.014 kilos que representaría un valor de 12,590,675.43 millones de dólares, en la cual su participación fue del 55.96% del total, nuevamente se vería a una España ocupando el segundo lugar con una participación del 26.89% al generar ingresos por 6,049,977.40 millones de dólares que equivaldría a la compra de 1,639,846.992 kilos de Alcachofa en conserva o preparada, por último en el año 2019, Estados Unidos representaría el 59.09% de participación del mercado al haber realizado la compra de 5,588,269.305 kilos, generando ingresos por 12,936,489.93 millones de dólares, durante ese mismo año España llegaría a disminuir su participación a un 20.85% respectivamente, al solamente generar la compra de 1,292,078.325 kilos de Alcachofa en conserva o preparada, y representaría un ingreso por 4,564,294.83 millones de dólares .

En lo que concierne a las exportaciones de la Alcachofa Fresca o Congelada, desde el año 2015 hasta 2019 se visualiza que la participación del mercado ha tenido a 3 países distintos como mercados principales, siendo uno a la actualidad el que predomina, Estados Unidos fue el principal mercado durante el 2015, Canadá durante el 2016, y en los cuales se destaca que España se ha mantenido desde 2017 hasta 2019 consolidado como el mercado fuerte de nuestras exportaciones de Alcachofa Fresca o Congelada al tener una participación del 94.99% durante el 2017, 96.64% durante el 2018 y 99.51% del total del mercado durante el 2019. Cabe mencionar que la diferencia en la participación que se

tiene de la Alcachofa fresca o congelada se debe a que la demanda es mínima a comparación de las ventas que se obtienen por la Alcachofa preparada o en conserva, esto también debido que a muchos países son productores también de la Alcachofa, lo cual no representa para las empresas peruanas oportunidades de poder aumentar las exportaciones de este.

Perú tiene diferentes empresas que se dedican a la exportación de alcachofa, las cuales tienen como principal mercado a Estados Unidos, parte de este estudio se tiene como ejemplo a una empresa cuya actividad comercial es la exportación y que ejecuta sus labores en la provincia de Trujillo. La empresa mencionada viene realizando exportaciones de Alcachofa preparada o en conserva y fresca o congelada a diversos países del mundo, teniendo a Estados Unidos y España como principales mercados en lo que respecta a la alcachofa preparada o en conserva y solamente España como enfoque relevante de las exportaciones de alcachofa fresca o congelada. Los ingresos de exportación que ha tenido la empresa se ve reflejada en la SUNAT dándonos a conocer los últimos 5 años de valor FOB total de la empresa, puesto que el 2015 vemos un ingreso total de US\$ 113,066,731.10 millones, en el 2016 ingresos por un valor de US\$ 130,988,683.76 millones, en el 2017 nos muestra un total de ingresos por US\$ 151,530,269.20 millones, durante el 2018 se exporto un valor FOB de US\$ 178,150,174.59 millones y por último en el 2019 se ve reflejado un valor FOB más alto en cuanto a los años anteriores con un total de US\$ 186,799,354.45 millones en ingresos. A partir de ello se deduce que la empresa ha estado en su apogeo en cuanto a sus exportaciones. “Inteligencia Competitiva para el sector Agroalimentario [AGRIMUNDO]”, nos dice que Estados Unidos cultiva la alcachofa, pero solo para el consumo interno, y esta zona de producción se encuentra ubicada en California, dándonos a entender que las alcachofas frescas son producidas en su país, pero sin valor agregado, es por ello que importan las conservas de alcachofas, asimismo, crean estrategias para el consumo interno de sus alcachofas frescas (2018, párr.4).

Es por todo lo anterior mencionado que surge la importancia de explicar cuáles serían los factores de producción que inciden en la oferta exportable de la Alcachofa a Estados Unidos periodo 2015 – 2019. El presente trabajo de investigación implica a la representación del problema, en primer lugar, se da a conocer el problema general: ¿De qué manera los factores de producción inciden en la oferta exportable de la alcachofa a Estados Unidos periodo 2015-2019? Prosiguiendo, se da a conocer los problemas específicos, tales como: ¿De qué manera las hectáreas cultivadas de los factores de producción inciden en la oferta exportable de la alcachofa a Estados Unidos periodo 2015-2019? Asimismo ¿De qué manera los trabajos de los factores de producción inciden en la oferta exportable de la alcachofa a Estados Unidos periodo 2015-2019? También el tercer problema ¿De qué manera los capitales de los factores de producción inciden en la oferta exportable de la alcachofa a Estados Unidos periodo 2015-2019? Para finalizar ¿De qué manera las tecnologías de los factores de producción inciden en la oferta exportable de la alcachofa a Estados Unidos periodo 2015-2019?

La justificación de esta investigación se encuentra dirigido en el aprendizaje y análisis de los Factores de Producción que inciden en la oferta exportable a Estados Unidos periodo 2015-2019. Este estudio se divide en cuatro puntos importantes que son la metodológica, teórica, práctica y social.

En la metodológica según Sampieri este estudio contribuye con una reciente herramienta para poder examinar los datos. (2014, p. 40). Puesto que en esta investigación se generó conocimientos acerca los factores de producción que inciden en la oferta exportable de la alcachofa a EE.UU.

En lo teórico según Sampieri nos menciona que ayuda a acrecentar conocimiento, así mismo se va a confrontar los resultados obtenidos con otros ya estudiados. (2014, p. 40). Puesto que en esta investigación también se mostró pensamientos teóricos

En la práctica servirá al sector agrícola y empresas futuras que se dediquen a este rubro, puesto que facilitará en cuanto a las estadísticas de la oferta y demanda en que se encuentra la alcachofa en esos años, dado que servirá como base de datos para futuros estudios.

En lo social va dirigido primordialmente a la sociedad, puesto que este estudio de investigación hará conocer los atributos que tiene este producto y demanda del mercado exterior para poder ser exportados. De esa forma incentivar en cuanto a estos productos a empresas emprendedoras.

Continuando con la investigación se formuló los siguientes objetivos, en primer lugar, como objetivo general: Analizar de qué manera los factores de producción inciden en la oferta exportable de la alcachofa a Estados Unidos periodo 2015-2019. Además, los objetivos específicos que buscamos resolver son los siguientes: Analizar de qué manera las hectáreas cultivadas de los factores de producción inciden en la oferta exportable de la alcachofa a Estados Unidos periodo 2015-2019. Asimismo, analizar de qué manera el trabajo de los factores de producción inciden en la oferta exportable de la alcachofa a Estados Unidos periodo 2015-2019. También analizar de qué manera el capital de los factores de producción inciden en la oferta exportable de la alcachofa a Estados Unidos periodo 2015-2019. Y finalmente analizar de qué manera la tecnología de los factores de producción inciden en la oferta exportable de la alcachofa a Estados Unidos periodo 2015-2019.

## II. MARCO TEÓRICO

Puesto que ya se mencionó la problemática de este estudio, se dará a conocer investigaciones concernientes a lo mencionado, esto se compone por tesis y artículos científicos, las cuales fueron elaboradas en estos últimos años, dando así respaldo a este estudio las cuales son las siguientes: Ghafoor, A., Badar, H. y Maqbool, A. (2017): En su artículo científico *Marketing of Agricultural Products*,

propuso como objetivo explicar las malas prácticas de gestión post – cosecha y el papel de las instituciones y regulaciones como factores en la producción agrícola. Definió un enfoque cualitativo, tipo de investigación: Teoría fundamentada, diseño no experimental, en el cual no trabajo con un tamaño de muestra específico. Concluye que los resultados obtenidos deberían explicar a los productores la importancia que tienen los fundamentos teóricos de la comercialización agrícola, el papel de varias instituciones y las regulaciones en la exportación de los productos agrícolas.

Adila, F. y Abu, B. (2013): En su artículo científico *Factors Impinging Farmers' Use of Agriculture Technology*, propuso como objetivo explicar el uso de la tecnología entre agricultores, las ventajas que se pueden adquirir de esta tecnología y los factores que afectan el uso de la tecnología. Definió un enfoque cualitativo, Tipo de investigación: Teoría fundamentada, diseño descriptivo, en el cual no trabajo con un tamaño de muestra específico. Concluye que los resultados que se obtuvieron deberían describir a los agricultores sobre sus niveles de educación asociados con su actividad agrícola y como adoptar la tecnología en las granjas para que su producción sea más efectiva y puedan hacerlo con mayor facilidad.

Calzadilla, A., Rehdanz, K., Betts, R., Falloon, P., Wiltshire, A. y Richard, S. (2013): En su artículo científico *Climate change impacts on global agriculture*, propuso como objetivo evaluar los oportunos impactos del cambio climático y la fertilización con CO<sub>2</sub> en la agricultura global. Definió un enfoque cualitativo, Tipo de investigación: Fenomenológico, diseño descriptivo, en el cual no trabajo con un tamaño de muestra específico. Concluye que los resultados que se obtuvieron describan para los productores agrícolas un análisis parcial de los principales factores a través de los cuales el cambio climático afectará la productividad agrícola y proporciona una apreciación de la naturaleza de los cambios que pueden ocurrir.

Lombardo, S., Pandino, G. y Mauromicale, G. (2018): En su artículo científico *The influence of pre-harvest factors on the quality of globe artichoke*, propuso como objetivo comparar el estado del conocimiento actual con respecto a los principales factores previos a la cosecha que afectan la alcachofa en la calidad de la cosecha, incluidos los aspectos del genotipo, el ambiente de cultivo y el manejo del cultivo. Definió un enfoque cualitativo, Tipo de investigación: Teoría fundamentada, diseño no experimental, en el cual no trabajo con un tamaño de muestra específico. Concluye que los resultados adquiridos establecen un punto de iniciación para manipular algunos de estos factores y maximizar la alcachofa en calidad de cosecha.

Segovia, M., Palma, M. y Leskovar D., (2016): En su artículo científico *Factors affecting consumer preferences and willingness to pay for artichoke products*, propuso como objetivo demostrar los factores que influyen en las primacías del consumidor y su facilidad a pagar por productos hechos a base de alcachofa. Definió un enfoque cualitativo, Tipo de investigación: Etnográfico, diseño experimental, en el cual no trabajo con un tamaño de muestra específico. Concluye que los resultados obtenidos consideran que tres son los factores relevantes que intervienen en las determinaciones de obtención de los productos de alcachofa en los consumidores, estos son: el sabor, la frescura y la cantidad de nutrientes que contiene.

Cirulli, M., Bubici, G., Amenduni, M., Armengol, J., Berbegal, M, Del Mar, M. y Jiménez, R. (2010): En su artículo científico *Verticillium Wilt: A Threat to Artichoke Production*, propuso como objetivo describir el diagnóstico de esta enfermedad, su epidemiología, ciclo de vida y las estrategias de gestión a utilizar, actuales y futuras. Definió un enfoque cualitativo, Tipo de Investigación; Fenomenológico, diseño descriptivo, en el cual no trabajo con un tamaño de muestra en específico. Concluye que los resultados alcanzados demuestran el nivel de amenaza en la producción de alcachofa por marchitamiento a causa del *Verticillium* y su rápida

propagación a nuevas áreas de cultivos, así como estrategias de control de la enfermedad.

Cabezas, C. y Belén, M. (2017): En su artículo científico *Análisis de la variación de costos de producción en las empresas camaroneras ecuatorianas y su incidencia en las exportaciones del producto*, propuso la implementación de planes de contingencia que permiten sobrellevar diversas circunstancias imprevistas y mitigar los riesgos inherentes que pueden perjudicar la rentabilidad de las empresas y desequilibrar el bienestar social. Definió un enfoque cuantitativo, tipo de investigación: Teoría fundamentada, diseño no experimental, en el cual no trabajo con un tamaño de muestra específico. Concluye hay factores que influyen en la modificación de precios de fabricación, así como el incremento de salarios, implementación de salvaguardias, alza en el costo de compra y otros motivos que intervienen en la rentabilidad en la etapa de producción.

Herrera, M. (2016): En su artículo científico *Requisitos para acceder al financiamiento productivo del estado y las técnicas que brinda el país para promocionar la oferta exportable*, propuso que las empresas deberían trabajar de la mano de PROECUADOR que es la institución encargada de promocionar la oferta exportable de Ecuador en los distintos mercados internacionales a nivel mundial, y al ser una entidad dedicada al comercio exterior pueda darles la facilidad de un fácil acceso a crédito a través de empresas o contactos financieros con los que trabajan. Definió un enfoque cualitativo, tipo de investigación: Teoría fundamentada, diseño no experimental, en el cual no trabajo con un tamaño de muestra específico. Concluye que es necesario invertir tiempo, esfuerzo y dinero para tener un mejor nivel competitivo en el mercado exterior, para lo cual necesita tener una la capacidad de respuesta a la demanda internacional en cuanto a calidad y volumen de producción siendo necesario recurrir al financiamiento para obtener los recursos económicos necesario que permita a los exportadores tener un constante crecimiento y presencia consolidada en el mercado con un volumen de ventas que cubra las expectativas de los empresarios ecuatorianos.

Batista, N. y Estupiñan, J. (2018): En su artículo científico *Gestión Empresarial y Posmodernidad*, propuso como objetivo demostrar como la gestión empresarial posmoderna influye en globalización, la internacionalización y la apertura económica de una empresa. Definió un enfoque cualitativo, Tipo de investigación: Descriptivo, diseño no experimental, en el cual no trabajo con un tamaño de muestra específico. Concluye que los resultados obtenidos consideran que la gestión empresarial es una exigencia ético y moral de las organizaciones que dan contestaciones estratégicas ante la diversificación del entorno global y la demanda de posesionarse y hacerse verosímil para el mercado y la sociedad.

Prokopenko J. (2015): En su artículo científico *La Gestión de la productividad*, propuso como objetivo demostrar porque la productividad se ha vuelto un factor importante con el transcurso de los años y que estrategias aplican las empresas para ser más productivas. Definió un enfoque cualitativo, Tipo de investigación: Descriptivo, diseño no experimental, en el cual no trabajo con un tamaño de muestra específico. Concluye que los resultados obtenidos consideran que la productividad ha ido en aumento de una forma rápida y fuerte debido a la implementación de nuevas tecnologías en distintas áreas que conforman la empresa que las hacen ser más eficaces.

Ramírez, J.; Islas, A. y Roldán, E. (2020): En su artículo científico *Capacidad comercial y factores de competitividad*, propuso como objetivo identificar los factores que determinan la Capacidad Comercial, y los indicadores propuestos en términos de perfil sociodemográfico, su grado de conexión en la red comercial y las innovaciones que realizan las empresas. Definió un enfoque cualitativo, Tipo de investigación: Etnográfico, diseño no experimental, en el cual no trabajo con un tamaño de muestra específico. Concluye que los resultados obtenidos consideran que los productores que presentan mayor Capacidad Comercial mitigan el efecto adverso que ejercen las amenazas competitivas y tienen

mayores posibilidades de sobreponerse a los desafíos de producir en un marco de libre mercado.

Guisado, M., Vila, M., Guisado, M. (2015): En su artículo científico *Innovation, productive capacity, training and productivity*, propuso como objetivo analizar la relación entre productividad laboral, innovación radical, innovación incremental, tecnología incorporada en maquinaria y equipos, utilización de la capacidad productiva y formación. Definió un enfoque cualitativo, Tipo de investigación: Descriptivo, diseño no experimental, en el cual no trabajo con un tamaño de muestra específico. Concluye que los resultados obtenidos consideran que la tecnología es un factor fundamental en la relación entre la originalidad y la fabricación.

Fernández, L. (2019): En su artículo científico *Estrategias para la competitividad en la Agroexportación de Alcachofa*, definir las estrategias para la competitividad en la agroexportación de alcachofa, aplicando para ello el modelo de Michael Porter referida a las estrategias genéricas o generales; pero complementando el análisis con el modelo de Cliff Bowman, que se aboca más apropiadamente en el entorno la definición de la estrategia. Definió un enfoque cualitativo, Tipo de investigación: Descriptivo, diseño no experimental, en el cual no trabajo con un tamaño de muestra específico. Concluye que los resultados obtenidos consideran que el liderazgo en precios es una táctica indispensable para la competitividad, porque complementa y define una estrategia de diferenciación.

Paz, S. y Javier, J. (2017): En su artículo científico *Importancia del financiamiento en la agroexportación de las empresas en el marco del TLC Perú – Estados Unidos*, propuso como objetivo demostrar como el financiamiento influye en el crecimiento de las agroexportaciones y la importancia que tiene en el comercio. Definió un enfoque cualitativo, Tipo de investigación: Descriptivo, diseño no experimental, en el cual no trabajo con un tamaño de muestra específico. Concluye que los resultados obtenidos indican que la obtención de bienes y

servicios es necesaria al momento de emprender una labor económica, dado que el crédito es muy importante a la hora de crear un ente y más aún si la empresa quiere diversificarse.

Según Germàn Escobar y Julio Berdeguè (2016): En su artículo científico Tipificación de Sistemas de Producción Agrícola, sugirió como objetivo cooperar a acrecentar la calidad del estudio que se realiza en América Latina en modo de campo de micro agricultores. Definió un enfoque cualitativo, Tipo de investigación: Descriptivo, diseño no experimental, en el cual no trabajo con un tamaño de muestra específico. Finaliza que el desenlace obtenido que para renovar la producción es importante añadir nuevos métodos de tipificación y clasificación de sistemas de campo, esencialmente de las ya empleadas para la creación de tecnologías y la gestión de proyectos determinados.

Según Martínez Castillo (2019): En su artículo científico Sistema de producción agrícola sostenible, sugirió como objetivo revelar como los sistemas de producción que se emplean en la actualidad llegan a convertirse en sostenibles y estables conforme pasan los años. Definió un enfoque cualitativo, Tipo de investigación: Descriptivo, diseño no experimental, en el cual no trabajo con un tamaño de muestra específico. Finalizo que este tipo de desarrollo se basa en la amplitud del sistema para conservar su rendimiento mediante buenas experiencias, así como la habilidad en el empleo de suelos y aguas, la manipulación de cultivos y el cuidado de la biodiversidad.

Según Fernando Andrade (2017): En su artículo científico La tecnología y la producción agrícola – El paso y los actuales desafíos, sugirió como objetivo describir el pasado y los escenarios futuros en relación con la tecnología y la producción agrícola, centrándose en los logros del ser humano, principalmente aquellos relacionados con la producción de alimentos. Definió un enfoque cualitativo, Tipo de investigación: Etnográfico, diseño no experimental, en el cual no trabajo con un tamaño de muestra específico. Finalizo que el desenlace

obtenido es que la tecnología ha sido muy importante para la producción en los entes y ello se debe a la habilidad proactiva y renovadora que se añadieron a través de los años, con el cual se cumplió ciertas metas para así abastecer al mercado de acuerdo a la demanda, así mismo cuidar la biodiversidad y evitar la contaminación en zonas aledañas al cultivo y producción.

Según Matías Abad, Karla Elizalde y María Vasquez (2018): En su artículo científico Diagnóstico de la oferta exportable en los Cantones de Girón y San Fernando, sugirió como objetivo declarar como la adaptación de técnicas y primicias metodológicas apoyan con la oferta exportable y la internacionalización de los entes. Definió un enfoque cualitativo, Tipo de investigación: Descriptivo, diseño no experimental, en el cual no trabajo con un tamaño de muestra específico. Finalizo que en la actualidad para el negocio exterior y la internacionalización los entes optan por un método llamado Export Audit para así acrecentar la venta exportable y la preferencia productiva en esos campos, así también verificar que los entes son más apropiados para extenderse hacia una etapa de internacionalización.

Promperú (2015) en su artículo científico *“Cómo adecuar la oferta exportable de un producto para el mercado internacional”*, mencionan como objetivo general examinar la atención postventa como un factor clave para poder adecuarnos en el mercado internacional. Asimismo, Promperú desarrolló un análisis de resultado cualitativo. Finalmente, concluyó que para poder adecuarnos al mercado internacional y el crecimiento de la oferta exportable vaya en conjunto del crecimiento de producción, debemos posicionarnos a través del conocimiento de nuestros consumidores y las exigencias que éste pide para poder satisfacerlo así y las cantidades de ventas incrementen, a mayores ventas, mayor la producción que tendremos que realizar y mayor oferta exportable de nuestro producto.

García, L. y Morales, J. (2017): *“En su artículo científico Proyecto de reactivación para el desarrollo del cultivo e incremento de la producción de maíz amarillo duro*

como fomento a las exportaciones”, propuso nuevo monitoreo para acrecentar los conocimientos de los trabajadores del sector agro y la condición del producto, cabe resaltar que se da a conocer que el mercado principal para sus exportaciones es el país de Perú que compra más de 1.000.000 toneladas anuales y que con buenas planificaciones los productores guayasenses serían uno de sus importantes productores y estaría centrándose al mercado de Lima. Definió un enfoque cuantitativo, tipo de investigación: Teoría fundamentada, diseño no experimental, en el cual trabajó con un tamaño de muestra de 317 agricultores. Concluye que los agricultores están motivados a aprender más y obtener conocimientos a través de las capacitaciones y programas para mejorar y vender su producción determinando las necesidades de los productores guayasense para el desarrollo de su actividad y la viabilidad e interés de exportar el maíz que producen los mismos.

Gamarra, F. (2014) en su tesis de licenciatura *“La estructura de los Costos de Exportación de la alcachofa en conserva hacia los Mercados Internacionales- región Libertad – año 2012”*, establece como objetivo general determinar la estructura de costos de exportación de alcachofa en conserva hacia los mercados internacionales. Asimismo, la autora desarrolló el análisis de resultado cuantitativo. Finalmente, concluyó que los costos que genera cada exportación dependerán del lugar a donde se envíe el producto o mercancía.

Arias, M. (2019) en su tesis de *magister “Factores limitantes para la exportación de alcachofa en conserva de Chavimochic para el mercado español del 2008 al 2017”*, teniendo como objetivo principal determinar los factores que limitan la exportación de alcachofa en conserva de la zona de Chavimochic para el mercado español. Asimismo, la autora desarrolló un estudio cuantitativo. Finalmente, concluyó que la venta de la alcachofa fresca al exterior y local (Perú), tiene un decrecimiento del 10 % en utilidad a partir del 2012. De modo que la venta y la compra internacional de alcachofa en conserva decrece en 20% aproximadamente durante el año 2012 y mediante el desarrollo de estudio el

promedio se acrecentó en un 14%, cabe mencionar que ello se debe a que recién se vendió tanto las alcachofas en conserva y preparada en el año 2001 y el 2008 hubo una baja en la exportación debido a un trance financiero internacional.

Lozano, M. y Reyes, J. (2016) en su tesis de *licenciatura “Análisis del mercado de Corea del Sur para viabilizar la exportación de conservas de alcachofa de la Región La Libertad, Trujillo-2016”*, mencionan como objetivo principal examinar a Corea del Sur para el fácil ingreso de las exportaciones de conservas de alcachofa de la Región La Libertad – Trujillo, 2016. Asimismo, los autores desarrollaron un análisis de resultado cualitativo. Finalmente, concluyó que las exportaciones de conservas de hortaliza a nivel global son atractivas a causa de las grandes cantidades de compras registradas, principalmente por Japón y Estados Unidos. Sin embargo, Perú como tercer vendedor global aun no logra posicionarse a los principales mercados que cuentan con una economía estable como Corea del Sur que se posiciona en el puesto cinco como mayor exportador de hortalizas en el mundo.

Según Miluska Ruiz (2015): En su artículo científico Sostenibilidad de la oferta exportable del camu camu en la región Amazónica, sugirió como objetivo determinar si las condiciones actuales de elaboración y venta del Camu Camu aseguran la sostenibilidad de la venta exportable del Camu Camu en la plaza internacional. Definió un enfoque cualitativo, Tipo de investigación: Descriptivo, diseño no experimental, en el cual no trabajo con un tamaño de muestra específico. Finaliza que la condición actual de elaboración y venta del Camu Camu no acreditan la sostenibilidad de la venta exportable del Camu Camu en la feria exterior lo cual es importante aumentar las áreas de labranza, añadir sistemas productivos con tecnología adelantada e incrementar un plan de marketing en las plazas exteriores.

Según Agapito Linares (2017): En su artículo científico Oferta exportable de productos agrícolas de la sierra, sugirió como objetivo dar a entender la superioridad que proponen los productos de la sierra con capacidad exportador

en función de su demanda, así como las riquezas que se produce en los agricultores y a su vez poder exhibir y publicar información para la instauración de cadenas productivas y de venta, que asocien la zona rural andina con las funciones económicas nacionales y de exportación. Definió un enfoque cualitativo, Tipo de investigación: Descriptivo, diseño no experimental, en el cual no trabajo con un tamaño de muestra específico. Concluye que, de acuerdo que, con lo más comprado, la rentabilidad y las ventajas competitivas, los productos de la sierra tienen una ventaja en la demanda en los siguientes: el maíz morado, maíz blanco gigante, la quinua, kiwicha, tara, maca, orégano, y haba en grano.

En esta investigación se dará a conocer planteamientos de diferentes teóricos, que explicarán las categorías de Factores de Producción y Oferta Exportable, cabe mencionar que ello se basa a través de la historia. Para la primera categoría “Factores de Producción” se tiene como teoría 1 a Smith: Teoría económica, la cual proviene de los clásicos, donde nos habla de los factores de producción, “menciona que son recursos empleados para generar riquezas y prestaciones, todo ello depende de tres relevantes factores como tierra, trabajo y capital” (1974, p.144). Cabe indicar que para esta ocasión de la sub categoría “tierra” en este estudio se tomará como “Hectáreas cultivadas”.

A través de los años se adiciona un factor preponderante que se acopla a los tiempos modernos y complementa a los factores ya mencionados, que es la tecnología a partir de ello se desarrolla la teoría 2: La tecnología abarca a la fusión de mecanismo y mano de obra, con el objetivo de obtener algo eficiente. Si bien en la economía es el acoplamiento de todos estos factores, para la mejora de la calidad y el tiempo, de esa manera alcanzar la eficacia deseada (Schettino, 2002, p.41).

Continuando con el trabajo de investigación para la segunda categoría “Oferta exportable” se tiene como teoría 3: Michael Porter, podemos ver que tuvo un importante aporte al comercio exterior, la cual se trata de un libro que nos habla

sobre la ventaja competitiva. La ventaja competitiva es el valor original que un ente elabora para sus consumidores, puede ser en cuanto a sus precios bajos al de la competencia o por la variación y originalidad de sus productos, es decir, cualquier diferenciación o innovación creada por un ente para sobresalir ante sus adversarios y posicionarse como una de los mejores. (M. Porter, 2017, p.16). Así mismo se tiene a Mincetur menciona que podemos ver que tuvo un importante aporte al comercio exterior, la cual se constituyó como un manual de exportación donde encontramos la explicación a oferta exportable. La oferta exportable hace referencias a productos o mercancías que se encuentran con estándares establecidos por un ente, para poder ser vendidos a un mercado preponderante en el exterior. Este concepto abarca no solo a mercancías, sino que adhiere cuatro capacidades del ente: 1: La productiva 2: La económica – financiera 3: Comercial y 4: La personal y gestión, estos son relevantes dado que, ayuda a ser más competitivos en el mercado exterior (Mincetur, 2014, p.42).

Para el presente trabajo de investigación se incluirá conceptos relacionados a Producción y Oferta Exportable para poder así captar el contexto de este estudio, apoyándonos en los siguientes autores: FAO, 2020; Pérez, 2018; Aguilar, Torres y Altamirano, 2016; Echeverri y Franco, 2012; Loayza, 2016; Escalante, catalán y Basurto, 2013; Martí y Casillas, 2014 y Mora, Duran y Zambrano, 2016 y otros, los cuales mencionaremos a continuación:

Concepto 1: Tierra. \_Según la “Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura [FAO]”, es donde se desarrolla la base de la labor agrícola, así mismo es la superficie debajo del planeta tierra, para el sector agro sirve para cultivar suministros, también abarca a todas las propiedades de la biosfera como suelo, subsuelo, bosques, hidrología, entre otros (2020, párr.4).

Concepto 2: Trabajo. \_ Para Pérez (2018), “es toda ocupación del sujeto que está relacionado con el avance de empleo, capacitaciones laborales y todas las destrezas que posee los empleadores tanto físicas y mentales” (párr.4).

Concepto 3: Capital. \_ Según Aguilar, Torres y Altamirano esta definición “abarca el capital invertido, dado que está relacionado con el financiamiento, asimismo, incluye a los recursos que se necesita para poder llevar a cabo los bienes y servicios” (2016, p.33).

Concepto 4: Tecnología. \_ Según, Echeverri y Franco menciona que, anteriormente la tecnología se encontraba en función a los principales factores de producción, pero en la actualidad se enfoca también en el conocimiento, de esa forma la humanidad tiene la capacidad de ampliar la etapa de producción de los bienes y servicios, de modo eficiente (2012, p.16).

Concepto 5: Productividad. \_ Para Loayza, lo define como “El mérito del producto por cantidad de insumo que abarca cuatro elementos relevantes: la originalidad, la instrucción, la eficacia y la infraestructura física e institucional” (2016, p.9).

Concepto 6: Crédito y/o Financiamiento. \_ Para Escalante, catalán y Basurto, mencionan que es uno de los factores más relevantes de la inversión, donde produce un acrecentamiento e incremento del rendimiento del sector agro. Pero, la accesibilidad a este tipo de requerimiento crediticio muchas veces es insuficiente. (2013, p.2).

Concepto 7: Capacidad Comercial. \_ Para Martí y Casillas, Las capacidades comerciales tienen una relación directa con el análisis FODA, debido a que estas se encuentran ubicadas en la sub - división "Oportunidades", entre ellas podremos encontrar características como: Existencia de clientes con relaciones preferentes, Gama de productos, Posicionamiento de las Marcas, Segmentos de clientes, Distribución de las ventas, Redes comerciales y fuerza de ventas, Política y nivel de precios, Publicidad de Promoción y otros factores relacionados con marketing ventas (2014, p. 30).

Concepto 8: Capacidad personal y de Gestión. \_ Para Mora, Duran y Zambrano, La gestión empresarial hace alusión a tácticas y métodos efectuados con la finalidad de que el ente sea factible económicamente. La cual tiene en cuenta numerosos factores, como lo financiero, productivo y logístico. La gestión empresarial cumple una función relevante para el hombre dedicado a los negocios, dado que abarca a una variedad de habilidades que se debe de contar, para desarrollar diferentes actividades comerciales en relación a una economía de mercado (2016, p. 515).

### III. METODOLOGÍA

#### **3.1. Tipo y diseño de investigación**

Este estudio de investigación es de enfoque cualitativa, por ello Hernández R., Fernández C., y Baptista P., menciona que este tipo de estudio no lleva un orden secuencial, dado que, al momento de realizar las preguntas y los supuestos, ello se puede efectuar durante toda la fase de la recolección y análisis de datos, donde se lleva una fase circular, puesto que el proceso no es el mismo sino varia con cada investigación (2014, p. 7).

El tipo de investigación es aplicada, por ello que Mohammad N., menciona que.” Esta nos contribuiría en la toma de decisiones e implantar estrategias y políticas”. Una peculiaridad básica de la investigación aplicada es la fuerza en dar soluciones a los problemas. (2005, p. 44).

Así mismo el diseño de esta investigación es de teoría fundamentada, debido a que se estudia a través de datos o teorías ya existentes, así como lo menciona Tucker-McLaughlin y Campbel (2012) citado por Hernández et al., mencionan que, “Este tipo de diseño se origina a través de datos recopilados en el campo, la cual se respalda a través de teorías ya estudiadas” (2014, p. 472).

El diseño de esta investigación es de tipo fenomenológico dado que su finalidad es indagar, explicar e interpretar los sucesos a partir de las vivencias. Así como

lo menciona Hernández et al., “Es la cualidad de la practica compartida y realizado a raíz de la vivencia humana” (2016, p.493).

También este estudio es de nivel descriptivo donde Hernández et al., menciona que, “busca precisar las características y las peculiaridades de los individuos, asociaciones, elementos o cualquier variedad que se exponga para un estudio o investigación”. Es decir, procura calcular o recaudar datos de forma individual o grupal sobre las categorías a tratar, esto es, su enfoque no es mostrar cómo se vinculan estas (2016, p.493).

### **3.2. Categoría, Subcategorías y Matriz Apriorística**

El presente estudio de investigación abarca dos relevantes categorías que nos ayudará a profundizar y comprender la problemática de este estudio, es por ello que se tiene como: Categoría 1: Factores de Producción que su vez se subdivide en cuatro subcategorías como (Tierra, Trabajo, Capital y Tecnología). Así mismo la Categoría 2: Oferta Exportable, que se subdivide en cuatro subcategorías como (Productividad, Crédito y/o financiamiento, Capacidad Comercial, Capacidad Personal y Gestión). La Matriz Apriorística se encuentra en (anexos 3).

### **3.3. Escenario de Estudio**

Esta investigación se desarrolló, en datos obtenidos de la SUNAT y TRADEMAP, que será como respaldo para poder entender y comprender la problemática de esta investigación Así mismo al Ministerio de Agricultura que se encuentra Av. Gral. Trinidad Moran 955, Lince 15073 y al Ministerio de Comercio Exterior y Turismo que se encuentra en Calle 1 050, San Isidro 15036. Puesto que la población que se está trabajando en este estudio es al rubro agrícola enfocado a las alcachofas.

### **3.4. Participantes**

Para este estudio nuestra unidad de análisis estará constituida por 4 expertos que nos brindarán información y a su vez nos darán la entrevista acerca de esta investigación.

Según Hernández, et al., menciona que “la población es la agrupación de todos los acontecimientos que coinciden con una sucesión de determinaciones”, lo que da a conocer que es un grupo de personas que tienen características comunes en la cual se puede hacer un estudio de investigación (2014, p. 65). Para la siguiente investigación se ha tomado en cuenta a los siguientes participantes:

Especialista del tema de una empresa agrícola Gerente General de Agri color SAC.

Especialista del tema, de la entidad Agrícola del Ministerio de Agricultura encargado de la Dirección General

Especialista del tema, de la entidad del Ministerio de Agricultura jefe del área de estadística agrícola.

Especialista del tema de la entidad de PomPerú especialista del área comercial del sector agro.

Proceso de triangulación: Para el proceso de triangulación se tomó en cuenta a Gerentes generales de las empresas, Jefes de Exportación y/o Logística y Representantes de Organismos Públicos.

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

Este estudio de investigación se empleará la entrevista a fondo como técnica para la recolección de datos, y los instrumentos a utilizar serán: la guía de entrevista y la guía de observación de campo.

Según los autores Hernández, A., Ramos, M., Placencia, B., Indacochea, B., Quimis, A. y Moreno, L. (2018) nos mencionan que, La técnica hace referencias a los procedimientos y medios que hacen operativo los métodos, además para diferenciar entre método y técnica, el método es la agrupación de actividades que

debe realizar la investigación y la técnica es el conjunto de instrumentos que se aplica en el método (p. 93).

El instrumento utilizado para reunir la documentación en esta investigación se desarrollará a través de la realización de las entrevistas. Según los autores Hernández, et al (2014) nos mencionan que, “La entrevista puede ser flexible y cómoda, y lo que se pretende con ella es conseguir los criterios y las experiencias de los expertos según el asunto de nuestro interés” (p. 495).

El tipo de diálogo que se desarrolló es una entrevista estructurada, ya que tenemos los ítems a preguntar, de manera secuencial y se encuentra esquematizada. Sin embargo, puede sufrir modificaciones en base a las respuestas que se nos brinde por los expertos en relación al tema de investigación.

### **3.6. Procedimientos**

**Elaboración de las Categorías y Subcategorías:** Para la elaboración de las subcategorías, se realizó en base a nuestras 2 categorías obtenidas en nuestro título de investigación: Producción y Oferta exportable, en la cual se seleccionó cuatro características más representativas de cada una para la formulación de las preguntas que se utilizaran en nuestra entrevista.

**Observación Participante:** Para la recolección de la información, una vez que se acordó la reunión con el entrevistado se procedió a ejecutar la entrevista a través del zoom, luego se grabó cada una de las reuniones que nos dio cada colaborador seleccionado en relación a nuestro tema de investigación; una vez recolectada todas las respuestas, se continuo a transcribir las opiniones obtenidas en una bitácora y cuadro de entrevistas, luego se procedió a verificar la semejanza en sus opiniones que tenía cada colaborador, y la parte final ya se tuvo los resultados, que será soporte y respaldo de gran relevancia en nuestro estudio de investigación y las futuras relacionadas a la Alcachofa.

Proceso de triangulación: Para el proceso de triangulación se tomó en cuenta a Gerentes generales de las empresas, Jefes de Exportación y/o Logística y Representantes de Organismos Públicos.

### **3.7. Rigor científico**

Credibilidad: La confiabilidad implica que los datos deben ser revisados por distintos investigadores donde se debe llegar a tener respuestas sólidas y similares, para ello juegan un papel importante realizar una entrevista a profundidad (Hernández et al., 2014., p. 453).

Transparencia: Sobre la validez en el trabajo de investigación Hernández et al., refiere a que el investigador ha captado el significado completo de las experiencias y vivencias contadas por el entrevistado, principalmente las que se encuentran relacionadas a nuestro problema general (2014, p. 453).

Confirmabilidad: Según Hernández et al., menciona que este criterio está relacionado con la credibilidad y trata de mostrar que se ha minimizado los sesgos y tendencias del investigador mediante la prolongación en el campo, como por ejemplo la triangulación, la auditoria, el chequeo de participantes y la reflexión sobre las concepciones del entrevistado donde el investigador ayudara a proveer de información (2014, p. 454).

### **3.8. Método de análisis de datos**

Ya obtenidos los datos, mediante el uso del instrumento, se procedió a examinar y deducir la relación de las respuestas y la similitud que se tiene en ellas para el planteamiento de la conclusión de cada experto sobre cada categoría del tema de investigación. En este trabajo se empleó las entrevistas, en las cuales se pudo obtener la información requerida y de forma precisa en base a las experiencias que cada experto nos brindaba.

### 3.9. Aspectos éticos

Este estudio de investigación fue elaborado por los estudiantes del x ciclo de la Universidad Cesar Vallejo, quienes fueron los investigadores y con la asistencia de su asesor estudiantil. Cabe mencionar que fue imprescindible la consulta de libros virtuales, artículos científicos, revistas y otras fuentes fiables para desarrollar la investigación, todo ello fue citada de acuerdo al manual APA y cumple con todos los requisitos que la Universidad planteo de acuerdo a la Resolución Rectoral N° 0089-2019/UCV. Mencionar también que mediante el Turnitin se verificara el porcentaje de similitud del trabajo de investigación.

## IV. RESULTADOS

En esta sección se mostró los resultados conseguidos del estudio de las entrevistas realizadas a las entidades relacionadas al sector agrícola – alcachofa, entidades del sector y empresarios que se dedican al rubro del agro. Lo que permitió obtener respuestas a los objetivos planteados, los resultados fueron una parte importante de la investigación, gracias a esto se podrá analizar de qué manera los factores de producción inciden en la oferta exportable de la alcachofa.

**Primer objetivo específico:** Analizar de qué manera las hectáreas cultivadas inciden en la oferta exportable de la alcachofa a Estados Unidos periodo, 2015-2019.

Es así que, las hectáreas cultivadas si influyen de manera que es la base de preparación de la tierra, de modo que si no hay una buena realización no habría buenos resultados, todo ello depende a que país se está ofertando el producto y que tipo de negociación se está haciendo, ya que cada país tiene sus requisitos y estándares con los que se tiene que cumplir (Entrevistado 1). Dicho de otra manera, la tierra es un factor muy relevante dado que, en la materia prima se vería los resultados finales del producto y de acuerdo a ello también se estaría

en la mira de muchos demandantes, ya que se cumpliría con ese patrón que quiere el mercado exterior.

Así mismo, otra manera en que las hectáreas cultivadas inciden en la oferta exportable, es en cuanto a la participación que ello va a reflejar en las estadísticas del sector agro, aunque aún no alcance el nivel de participación como los otros productos que se exporta, hay una notoriedad de aumento en la demanda de cultivo. (Entrevistado 2). Esto se debe a que nuestro país es rico en tierras y climas que ayuda a que la alcachofa crezca en buen estado y de calidad.

En relación a ello estaría la producción de este producto que predominaría en cuanto el consumidor conozca más de los beneficios que conlleva este producto y los beneficios que tiene para la salud, así mismo como este producto sea más innovador y tenga variedades va a captar la atención del mercado exterior (Entrevistado 1).

No obstante, también va incidir la capacidad productiva que es sinónimo de una mejor gestión y optimización de los costos, así como también una mejor organización de labores y personal para producción, esto va a definir que tanto una empresa pueda producir y cuánto tiempo lo hace , de todas formas en relación a la Alcachofa, para satisfacer un mercado aleatorio, la empresa debe haber estudiado cuando se consume en cada lugar, para que pueda enfocarse en los grandes consumidores principalmente, por ejemplo, si yo un mercado me solicita que le venda mi producto a 10 personas, pero yo solo puedo producir para 5 personas, pues no estaría cubriendo esa necesidad, y por ende, ya perdí al cliente, y buscaría alguna otra empresa que si pueda cubrir a esas 10 personas en completo (Entrevistado 3).

SUBCATEGORIA	PARTICIPANTES			
	SUJETO1	SUJETO2	SUJETO3	SUJETO4
HECTÁREAS CULTIVADAS	Claro, si no hay una buena preparación de la tierra no tendran buenos resultados, puesto que para una empresa quiere exportar sus productos tienen que cumplir ciertos estandares y ello sobre todo se basa en la calidad y a que país está yendo el producto, así mismo con la persona que se realiza dicho proceso de negociación .	Efectivamente, es como regar una flor, mientras mejor cuidado le des y mientras más tiempo le dediques para pulir y mejorar sus detalles, pues esta irá creciendo hasta que esté en su mejor estado, es igual con todos los productos agrícolas, hay que darle mayor atención y cuidado en el proceso de cultivo, que es en donde el producto tendrá que crecer en su mejor forma y estado.	Es muy relevante porque es la base del cultivo de alcachofa dado que se tiene que cumplir ciertos procesos, por ello se debe preparar el terreno ya que este tipo de cultivo es bastante flexible al calor y al frío, y si desea tener un buen proceso tiene que empezar por ello.	Sí, de todas formas, desde el cultivo ya se puede estar viendo la calidad del producto y cuanto tiempo aproximado se mantendrá en buen estado para poder enviarse hacia un mercado destino en específico.
	Es importante porque ello ayuda a que no solo nuestro país se centre en ciertos productos ya conocidos, sino se expanda, por ello la alcachofa ha llegado a cautivar a nuevos países generando competencia, así mismo porque incrementa la canasta de agroexportación	La Alcachofa no alcanza la importancia suficiente como otros productos agrícolas que son representativos para nosotros, sin embargo, es increíble ver como mantiene sus estadísticas suelen presentar un crecimiento cada año, estoy seguro de que si el mundo fuera más saludable, este producto junto a otros estaría liderando en las exportaciones, no hay duda de que solamente falta que las personas sean más conscientes y se alimenten de una mejor forma, para ver a la Alcachofa en el plato diario de las personas.	Si, porque es una verdura con gran potencial exportador ,por ahora no es un porcentaje preponderante pero ello genera recursos para los campesinos y mas empleabilidad.Puesto que según algunos estudios el agro es el mas abandonado en muchos sectores. Y generar este tipo de mercado de un producto nuevo ayuda sobre todo el cambio de vida de la población nacional.	No es la mejor, pero tampoco la peor, creo que se encuentra totalmente equilibrada, y se proyecta más a tener un crecimiento en los próximos años, así que eso significará mayores aportes y su participación podrá así consolidarse.
	Si, la idea es que esto se siga expandiendo hacia otros mercados y que conozcan que nuestro país tiene el sector agro de innovación y sobre todo que es de competencia mundial, además es un producto que es bueno para la salud y ello conlleva mas atracción para los clientes .	Como te mencioné, creo que habría mayor consumo de alcachofa, si fuésemos más saludables, todo va depender del consumo, mientras más gente demande este producto por sus beneficios la producción va a crecer, y con el pasar de los años se ha podido verificar eso, que se sigue produciendo y exportando más porque de a pocos la gente va aprendiendo a consumirla en su vida diaria.	Si de hecho, el consumidor actual está demandando productos saludables y la alcachofa no es ajeno a ello ya que es una verdura muy nutritiva y con muchos beneficios, y el mercado exterior ha captado ello y también han visto que en Perú contamos con ello y este producto tiene un buen sabor y sobre todo buena calidad ante muchos países que también lo cultivan. Por ello sobre todo se debe centrar en la innovación y diversificación de mercados.	Sí, de todas formas, la demanda va seguir creciendo con el pasar de los años, estoy seguro de ello.
	Si lo conceptualizamos son aspectos semejantes, dado que para una capacidad productiva dependiera una estructura bien elaborada para poder proveer a los mercados y eso es la oferta exportable , los recursos que se tiene para poder ofrecer.	Sí, debido a que una mejor capacidad productiva es sinónimo de una mejor gestión y optimización de los costos, así como también una mejor organización de labores, y personal para producción, esto va a definir que tanto una empresa puede producir y en cuanto tiempo lo hace, de todas formas en relación a la Alcachofa, para satisfacer un mercado aleatorio, la empresa debe haber estudiado cuando se consume en cada lugar, para que pueda enfocarse en los grandes consumidores principalmente, por ejemplo, si yo un mercado me solicita que le venda mi producto a 10 personas, pero yo solo puedo producir para 5 personas, pues no estaré cubriendo esa necesidad, y por ende, y a perdí al cliente, y buscará alguna otra empresa que si pueda cubrir a esas 10 personas en completo.	Claro, están relacionados puesto que capacidad productiva es la disponibilidad de recursos a producir y oferta exportable está relacionado con ello, con cuanto es lo que contamos para lograr abastecer al mercado, si es en gran o menor cantidad, entonces una buena ejecución o procedimiento , cumpla con lo que el mercado o las empresas necesitan para lograr abastecerse.	Tienen mucha relación, pero creo que la oferta exportable va a depender de muchos más que una buena capacidad productiva.

**Segundo objetivo específico:** Analizar de qué manera el trabajo inciden en la oferta exportable de la alcachofa a Estados Unidos periodo, 2015-2019.

El factor trabajo hace referencia a la mano de obra directa, la cual incide en cuanto a todo proceso que se realice en el producto, esto se ve en los agricultores que manejan y conocen este tipo cultivo y ahí es necesario que lo hagan ellos para prevenir cualquier anomalía (Entrevistado 1). Da a conocer que la mano de obra directa si es necesaria en la realización de estos cultivos y en toda la etapa productiva, dado que este producto es delicado y requiere mucho cuidado en toda su etapa por ende si se necesita que sean manipulados por un personal capacitado que tenga conocimiento en ello.

También el trabajo incide en que es una fuente esencial disponible para la sostenibilidad, así mismo porque es algo indispensable para el ser humano y porque de ello depende toda actividad ya sea física o de conocimientos. (Entrevistado 4). Menciona que el trabajo es muy relevante en cuanto a la producción y oferta de la alcachofa, dado que en la producción se necesitaría el manipuleo de este tipo de producto y la de conocimientos un ejemplo clave está la negociación que se hace como ofertantes de la alcachofa hacia el mercado exterior.

De modo que también se tiene que hacer referencia que la tecnología reemplazara la mano de obra directa, pero eso es una visión muy lejana, por el mismo hecho de que aun somos un país sub desarrollado, pero si hay países avanzados que quieren aplicar la tecnología para el sector agro, pero para ello también se necesita tener trabajadores que manipulen la tecnología, pero personas capacitadas y ello requiere más costo e inversión, por ende no la reemplazaría pero si sería lo adecuado que se trabaje de la mano para que se encuentre en un nivel más avanzado (Entrevistado 3).

El entrevistado también menciona que tener un personal capacitado ayuda a que la empresa sea más productiva con nuevos ideales, pero sobre todo un personal con conocimientos amplios ayuda a aportar nuevas ideas, a una fijación de metas tanto personal o como equipo y ello contribuye a la empresa, puesto que tendría trabajadores con buena actitud y sobre todo mantendrían el orden y las necesidades que requiere , eso aportara a la mejora de la empresa, en cuanto a las negociaciones futuras que se haría con nuevos mercados (Entrevistado 4). A su vez ello ayuda a que el personal capacitado va influir mucho para encontrar nuevas negociaciones ya no solo con el país de EE. UU que demanda más nuestra alcachofa sino se encontraría otros nichos de mercados.

SUBCATEGORIA	PARTICIPANTES			
	SUJETO1	SUJETO2	SUJETO3	SUJETO4
TRABAJO	<p>No, al contrario es muy esencial en cuanto a todo proceso que se realice en el producto, puesto que en el caso de los agricultores manejan y conocen este tipo cultivo y ahí es necesario que lo hagan ellos para prevenir cualquier anomalía.</p>	<p>Como todo producto, creo que la mano de obra frente a la tecnología suele tener una mayor demora, sin embargo, ante este tipo de productos es mejor contar con una mano de obra, por que los agricultores pueden percatarse de hasta el inconveniente más mínimo que este presentado esté en su fase de producción, cosecha o mismo riego, creo que en productos como los alimentos vale la pena el tiempo que tarda la producción por contar con una mano de obra humana y no robotizada.</p>	<p>Pues no lo veo de esa forma, claro hoy en día la idea es acoplarnos mas a la tecnología para que la producción sea mas rápida, pero la mano de obra es muy necesaria para realizar este tipo de procesos, así mismo si se cuenta con una mano de obra mas calificada, no atrasaría la producción.</p>	<p>Todo dependerá de en cuanto tiempo quieras generar tus ingresos y que tanta calidad quieras que tenga tu producto, creo que la mano de obra toma mayor tiempo, sin embargo, es donde tu producto se verá de una mejor forma, así que compensa mucho la verdad.</p>
	<p>Es una fuente esencial disponible para la sostenibilidad, así mismo porque es algo indispensable para el ser humano. También es importante porque de ello depende toda actividad y a sea física o de conocimientos.</p>	<p>Como todo en la vida, el trabajo es super importante, hay que ser bien dedicados con ello, y tratar siempre de sacar lo mejor, es por ello que las personas participes durante el proceso tienen que estar capacitadas para todo lo que representa producir en cantidades alimentos que directamente impactan en la salud de las personas. Creo que es un factor importante e irremplazable.</p>	<p>Es muy significativo, es la parte donde se desarrollara todo el proceso, puesto que de ello depende como sale el producto o lo que se quiere vender, porque ahí se vera la manipulación, el trabajo invertido. Y en el sector agro se empezará desde el cultivo hasta que sea procesado y se necesitara tanto trabajo físico e intelectual.</p>	<p>El factor trabajo es fundamental en todo sector, nadie logra sus objetivos por arte de magia, todos tienen que esforzarse en cada área donde se desempeñen para poder caminar juntos hacia un mismo objetivo.</p>
	<p>Pues no, porque la mano de obra directa es necesaria para la producción, pero hay ciertos procesos o etapas que si es necesario que se inserte la tecnología puesto que ayudara a una producción mas efectiva</p>	<p>No lo creo, como te comentaba, la tecnología es muy importante es muchos productos, porque trae innovación y una facilidad de trabajo increíble, pero de momento la mano de obra en productos alimenticios es fundamental.</p>	<p>Mucho se habla que la tecnología reemplazara la mano de obra directa, pero eso es una visión muy lejana, por el mismo hecho de que aun somos un país sub desarrollado, pero si hay países avanzados que quieren aplicar la tecnología para el sector agro, pero para ello también se necesita tener trabajadores que manipulen la tecnología, pero personas capacitadas y ello requiere mas costo e inversión, por ende no la reemplazaria pero si sería lo adecuado que se trabaje de la mano para que se encuentre en un nivel mas avanzado.</p>	<p>No lo creo, son tan distintos, si bien es cierto tienen una función específica y común, que es la producción, pero la realizan de formas y estrategias que estan hechas para cada uno, eso ya quedará a gusto del empresario o agricultor mismo, hay muchos que ven a la tecnología como una forma más viable y otros que aún confían en sus trabajadores directos, así que mientras sigan funcionando ambas formas, todo bien a mi parecer.</p>
	<p>De manera significativa, ya que si tienes un trabajador capacitado se desarrollara efectivamente a comparación de uno sin conocimientos lo mas probable es que afecte al desarrollo de las actividades</p>	<p>Como en toda empresa, creo que mientras mas capacitado esté tu personal, menos probabilidad de errores o fallas puede haber, siempre una persona capacitado va a ser más eficiente que uno que no lo está, pero todo parte de la cabeza también, si uno quiere tener capacitado a su personal pues también debe encontrarse lo suficientemente capacitado el mismo para que todo vaya de la mano.</p>	<p>Tener un personal capacitado ayudara a que la empresa sea mas productiva con nuevos ideales, pero sobre todo un personal con conocimientos amplios ayudara a aportar nuevas ideas, a una fijación de metas tanto personal, como equipo y ello contribuirá a la empresa, puesto que tendrá trabajadores con buena actitud y sobre todo mantendrán el orden y las necesidades que requiere, eso aportara a la mejora de la empresa.</p>	

**Tercer objetivo específico:** Analizar de qué manera el capital incide en la oferta exportable de la alcachofa a Estados Unidos periodo, 2015-2019.

El factor capital se relaciona con la inversión que se hace para poder ofertar los productos, en cuanto a ello el entrevistado menciona que hoy en día el consumidor demanda de productos de calidad y para obtener ello se necesita inversión, eso enfoca todo el proceso desde el cultivo hasta que llegue a las manos del consumidor, entonces es una fuente importante, ya que si uno quiere resultados excelentes tiene que costear (Entrevistado 3). Da a conocer que el capital es un factor que incide mucho en la oferta exportable puesto que para poder abastecer al mercado internacional y llegar a nuevos nichos se necesita tener activos, un buen financiamiento para poder cumplir con las expectativas deseadas.

Al mismo tiempo uno de los entrevistados menciona que conseguir un préstamo para los que se aboquen al sector agro puede proceder de distintos medios de recursos, algunas más habituales que otras, como por ejemplo: los ahorros que pueda tener la familia, mercados de capitales, venta de propiedades, asignaciones presupuestarias del gobierno, asistencia de refinanciamiento del banco central y préstamos nacionales e internacionales, etc., hay muchas formas de poder financiar a una empresa agrícola, sin embargo, muy pocas acceden al crédito necesario, pero ya los temas crediticios cada vez más exigentes están (Entrevistado 2).

También se mencionó en cuanto el capital que proceso incide más o genera mucha más inversión, indicó que el transporte genera una controversia en la actualidad dado que para que salga el producto desde fabrica hasta el lugar de destino hay muchos medios, pero si se quiere como en caso de estos productos alimenticios se requiere transportes adecuados para que la mercancía no sufra ninguna transformación. Pero esto la actividad que genera más costos al momento de trasladar este tipo de productos (Entrevistado 1). Por ese motivo

también si quieres que llegue lo más pronto posible, el Incoterms con el que trabajes sería más caro conforme la entrega sea más pronta ello depende de cómo llegue tu mercancía hacia tu mercado destino.

A partir de ello también se vio que, esta inversión no fue en vano en cuanto a la rentabilidad que ello puede generar, por eso mencionó que es un negocio seguro, siempre en cuando tenga una estructura visionaria y de calidad , dado que Perú es un país bendecido con muchas riquezas y mucho que ofrecer y uno de ellos está enfocado en este sector que es el agro, por los productos exóticos que tenemos y las variedades que existen hay una gran demanda y muchos países necesitan de estos productos, pero para que sea más captado por el consumidor necesita ideas innovadoras (Entrevistado1). Siendo así, la idea es seguir invirtiendo en este tipo de mercado ya que, se ha visto que al pasar los años la alcachofa está siendo más captada en la mente del consumidor.

SUBCATEGORIA	PARTICIPANTES			
	SUJETO1	SUJETO2	SUJETO3	SUJETO4
CAPITAL	<p>Seria muy contundente, pues para que uno haga las cosas bien como empresas o algo relacionado se necesita dinero, tiempo y dedicación, sino se cuenta con ello, no se vera reflejado productos buenos o que cumplan con ciertos estandares necesarios, de alguna u otra manera se vera reflejada la falta de ello.</p>	<p>Impacta de una forma drástica, porque si tu quieres que algo salga bien o un producto sea de lo mejor, demanda demasiada inversión, así como de tiempo, también económico, creo que mientras más dinero haya de por medio, vas a contar con un producto de mayor calidad, porque contarás con mejor materiales y mejores maquinaria, es pura lógica.</p>	<p>De manera notable, ya que hoy en día el consumidor demanda de productos de calidad y para obtener ello se necesita inversión, eso enfoca todo el proceso desde el cultivo hasta que llegue a las manos del consumidor, entonces es una fuente importante, ya que si uno quiere resultados excelentes tiene que costear</p>	<p>Creo que mientras más inversión allá, más viable es que tu producción sea la adecuada, la calidad va a depender mucho de ello.</p>
	<p>Pues hoy en día hay muchas fuentes de financiamiento que apyan a los emprendedores. Como también el estado facilita a este tipo de empresas con un crédito, para que puedan realizar este tipo de labor.</p>	<p>Conseguir un crédito para fines agrícolas puede proceder de diferentes fuentes de recursos, algunas más habituales que otras, como por ejemplo: los ahorros de familia del agricultor, mercados de capitales, venta de patrimonios, asignaciones presupuestarias del gobierno, servicios de refinanciamiento del banco central y préstamos internacionales, etc. hay muchas formas de poder financiar a una empresa agrícola, sin embargo, muy pocas acceden al crédito necesario, pero ya los temas crediticios cada vez más exigentes están.</p>	<p>hay bancos que son netamente para el sector agrobanco que es netamente para ello, pero también se cuenta con diferentes vajas, cooperativas, bancos que pueden realizar este tipo de financiamiento solo tienes que contar con ciertos requisitos para acceder a ello.</p>	<p>Todo va depender de quien esté solicitando el financiamiento, porque un empresario lo va a ver mucho más factible que un agricultor, existen distintas entidades y formas de conseguir ello, pero como te mencioné, la facilidad va depender mucho del aspecto que comenté.</p>
	<p>El transporte genera una controversia en la actualidad dado que para que salga el producto desde fábrica hasta el lugar de destino hay muchos medios, pero si se quiere como en caso de estos productos alimenticios se requiere transportes adecuados para que la mercancía no sufra ninguna transformación. Pero esto la actividad que genera más costos al momento de trasladar este tipo de productos.</p>	<p>Bueno, creo que a esta pregunta la mayoría de personas te respondería el transporte, por el mismo hecho de los costos que éste genera, los fletes, el costo de almacenamiento, y si quieres que llegue lo más pronto posible, el Incoterms con el que trabajes será más caro conforme la entrega sea más pronta, así que el transporte sería lo que más inversión requeriría y pues justo de eso dependerá de cómo llegue tu mercancía hacia tu mercado destino.</p>	<p>Bueno el flete, hoy en día tiene gran relevancia incluso hay muchos casos que la elaboración del producto cuesta menos a comparación con el costo de transporte, por ello lo consideran como un proceso crítico en la cadena logística, por ello las empresas están buscando la reducción en el ciclo de tiempo de la distribución.</p>	<p>El transporte, sin duda alguna, es la etapa donde más costos hay, y que más complicaciones te puede traer, así que yo mi inclinación por ese lado.</p>
	<p>Es un negocio seguro, siempre en cuando tenga una estructura visionaria y de calidad, dado que Perú es un país bendecido con muchas riquezas y mucho que ofrecer y uno de ello está enfocado en este sector que es el agro, por los productos exóticos que tenemos y las variedades que existen hay una gran demanda y muchos países necesitan de estos productos, pero para que sea más captado por el consumidor necesita ideas innovadoras.</p>	<p>Sí, de todas formas, los productos agrícolas siempre van a ser demandados en grandes cantidades, unos más que otros evidentemente, y la competencia siempre va a estar presente en este sector, porque son productos viables, de igual forma te digo que la rentabilidad de una empresa también va depender de las estrategias y el empeño que tú le pongas a lo que estas produciendo y vendiendo.</p>	<p>El agro es esencial y se ve proyectos a futuro que generaran gran potencial y buena rentabilidad, puesto que también la humanidad vive de ello así que habrá un gran requerimiento por la sociedad, solo que para llegar a este tipo de mercados se tiene que ser innovadores, lo que generara una gran captación</p>	<p>Sí, es un sector que siempre va a estar presente en la alimentación de las personas, y cada país tiene diferentes formas de producción y también hay otros que no pueden producir ciertos alimentos, así que creo que el comercio de los productos agrícolas va ser algo perenne con el pasar de los años.</p>

**Cuarto objetivo específico:** Analizar de qué manera la tecnología incide en la oferta exportable de la alcachofa a Estados Unidos periodo, 2015-2019.

El factor tecnología incide con gran relevancia, el entrevistado menciona que, la tecnología es una tendencia de una mega inversión futura, pues genera más estabilidad, para el sector agro tiene un papel esencial, porque la mano de obra en algunos aspectos ya no fuese de manera manual sino remota y los empleados serán más eficaces y capacitados a la nueva era, a la vez trajo consigo un nivel avanzado para las empresas que cuenten con ello y se verán más productivas y modernas ante cualquier competencia (Entrevistado 3). De modo que la tecnología hace que se agilice los procesos de toda la etapa productiva, así mismo hasta que la mercancía llegue al lugar de destino a través del monitoreo.

También se mencionó que incide de una manera ventajosa porque hay acceso a variadas fuentes confiables, impulsar a la imaginación, desarrolla la originalidad, promueve la apertura de microempresas, hace más comprensible el mensaje, facilita las labores. La tecnología es esencial, y te recalco aún mi punto de vista, a pesar de que esté presente en todo proceso la tecnología, bien complementada de una buena mano de obra, tendrás la mejor producción de todas (Entrevistado 2). Da a conocer Menor tiempo de producción, la tecnología siempre va a traer ello consigo, tiempo de ahorro, en cualquier aspecto.

También influyó en que con ayuda de la tecnología se dio innovación a este producto, ya no solo alcachofas en conservas sino hacer derivados y de esa forma captar al consumidor, sobre todo que lo adecuen a la era actual donde se ve que se toma más importancia al aspecto físico y la salud, hacer productos llamativos, sobre todo para ese segmento que está más enfocado en su cuidado personal.

SUBCATEGORIA	PARTICIPANTES			
	SUJETO1	SUJETO2	SUJETOS	SUJETO4
TECNOLOGÍA	<p>Como se sabe nuestro país no cuenta con alta gama de tecnología, pero hoy en día es esencial dado que ayuda a fomentar la modernización para las empresas y sector agro, así mismo también sería un punto clave para un aumento de producción en cuanto a los recursos y ello ayudara muchos a los agricultores y empresas que quieren ver un incremento en su rentabilidad.</p>	<p>Cumple con un rol importante, debido a que agiliza muchos procesos que van tanto desde el momento en que generamos la producción como también al momento que estamos envasando el producto, en el mismo momento en que el producto va a ser enviado a otros mercados, la tecnología siempre va a estar presente, ya se ha vuelto algo indispensable, y las empresas agropecuarias no son ajenas a ello.</p>	<p>La tecnología es una tendencia de una megainversión futura, pues genera más estabilidad, para el sector agro tendrá un papel esencial, porque la mano de obra en algunos aspectos ya no será de manera manual sino remota y los empleados serán más eficaces y capacitados a la nueva era, a la vez traerá consigo un nivel avanzado para las empresas que cuenten con ello y se verán más productivas y modernas ante cualquier competencia.</p>	<p>La tecnología cumple un rol importante, debido a que hace más sencillas muchas cosas y trabajos que a veces uno no puede hacer o donde no es tan preciso, si queremos tener productos más innovados, pues más tecnología hay que tener, así de simple.</p>
	<p>Contar con este tipo de herramienta ayudara a generar mayor producción, contar con lo necesario generará más recursos, se hará el trabajo en menos tiempo, eso sobre todo lo esencial.</p>	<p>Podría enumerarte varias, entre ellas podrían ser: Acceso rápido a la información, Acceso a múltiples fuentes de conocimiento, Estimulación de la creatividad, Promueve la innovación, Impulsa el emprendimiento, Facilita la comunicación, Contribuye a la eficiencia de otros sectores, como el transporte, Simplifica tareas. Como verás, la tecnología es esencial, y te recalco aún mi punto de vista, a pesar de que esté presente en todo proceso la tecnología, bien complementada de una buena mano de obra, tendrás la mejor producción de todas.</p>	<p>Uno ahorrar costes, más producción, también al contar con tecnología abrirá un sector agrodigital donde pueden ver mejor el cultivo donde estén más supervisados y puedan prevenir cualquier tipo de irregularidad, contar con las herramientas necesarias traerá un equilibrio positivo, productos con alta gama de estudio y sobre todo captar un mercado potencial, al contar con todos esos recursos.</p>	<p>Menor tiempo de producción, la tecnología siempre va a traerlo consigo, tiempo de ahorro, en cualquier aspecto.</p>
	<p>Si se ha visto que se ha estado fomentado este tipo de participaciones, como Promperú que realiza estas ferias</p>	<p>De todas formas, los productos de agroexportación son los que más incentivan suelen tener, hay grandes ferias como por ejemplo: Fruit Logística, Foodex, Sial Pars, BioFach, etc, donde muchas veces se ha estado presente, Promperú te da esa oportunidad de conocer más a fondo como poder ser participé y que tan factible puede ser el ingreso a estas ferias.</p>	<p>Se ha estado centrando en ello para que nuestro país tenga más apoyo y sobre todo activación de nuevos emprendimientos, se tiene la feria Agriexpo, Foodex, Alimentaria, entre otros.</p>	<p>Si estoy seguro que sí, no podría especificarte a detalle, que ferias en particular, pero siempre se trabaja con las respectivas entidades de comercio exterior formas viables de poder hacer conocer los productos del sector agro e incrementar sus ventas.</p>
	<p>Pues un punto muy influyente es los costos que generan, así mismo en la actualidad el cambio climático es un factor muy influyente, ya que implica más inversión, para poder exportar dichos productos al mercado internacional.</p>	<p>Que no sea un producto tan promocionado o conocido, tiene muy buenos beneficios, sin embargo no muchos lo conocen, y a veces lamentablemente la gente solo consume lo que conoce, y mientras la demanda no incrementa, se seguirá manteniendo estancado el crecimiento continuo.</p>	<p>Lo que influye más es que los mercados internacionales también están creando como invernaderos para su consumo nacional y así mismo han realizado estudios para que puedan poner valor agregado a su producto, así como EE.UU y España, que son países que también cultivan la alcachofa, pero también compran a nuestro país, pero a su vez están siendo países que están de a poco posicionándose en este rubro, en la cual está generando más competencia. Pero no solo es ello sino la falta de inversión y de nuevas empresas que ayuden</p>	<p>Que las personas no conocen mucho sobre el producto.</p>
	<p>Señalando a este producto, ya no solo alcachofas en conservas sino hacer derivados y de esa forma captar al consumidor, sobre todo que lo adecuen a la era actual donde se ve que se toma más importancia al aspecto físico y la salud, hacer productos llamativos, sobre todo para ese segmento que está más enfocado en su cuidado personal.</p>	<p>Todo producto como muchas veces dicen, entran por los ojos, más que hacer saber los beneficios de la alcachofa, que de por sí es importante, deben vender el producto en presentaciones que a la gente le parezca más llamativa, y que te hagan dudar si arriesgarte a comprar o no el producto, con que una persona tenga dudas, ya tienes un cliente ganado, porque la duda representa en parte que falta algo más para que termine de convencerte, así que creo que la presentación sería muy importante.</p>	<p>El valor agregado que se añadiría es hacer un estudio de mercado y diversificar países, ya no centrarse solo en los países que demandan nuestros productos sino también buscar nuevos mercados y promocionarlos con los beneficios que tienen estos.</p>	

**El objetivo general:** Analizar de qué manera los factores de producción inciden en la oferta exportable de la alcachofa a Estados Unidos periodo, 2015-2019.

Los factores de producción se desarrollan en cuatro subcategorías que son hectáreas cultivadas, trabajo, capital y tecnología. Puesto que los entrevistados respondieron: Para la primera subcategoría que es el factor tierra, pero enfocado en las hectáreas cultivadas, es la base para toda producción y si influye dado que de acuerdo a ello se cumplió con los estándares del mercado exterior, cabe resaltar que en la actualidad el cultivo de alcachofa recién está creciendo y siendo mucho más demandado por el mercado exterior, sobre todo por países grandes y el principal EE.UU, por ello nuestro país al cultivar esta verdura se posiciona como uno de los principales ofertantes de estos mercados.

Para la subcategoría trabajo, los entrevistados mencionaron que de ello emana todo el proceso desde la materia prima hasta el consumidor final, puesto que ahí incide la mano de obra directa y también de competencias, en ello se reflejó toda la realización de exportación de la alcachofa y si verdaderamente se está dando a conocer nuestro producto, todo el trabajo se estará reflejando en las estadísticas de crecimiento, todo ello estará de la mano con un personal capacitado en realizar este tipo de procesos.

Para la subcategoría capital, los entrevistados expresan que es muy importante invertir, ya que a partir de ello también se evidenciara la calidad, la tecnología, el trabajo con el que se desarrolla los entes, así mismo invertir en este negocio de la alcachofa no tiene pierda, dado que el mercado exterior demanda de este producto por la calidad que tiene, por ende, se necesita más ofertantes y microempresarios que ingresen este rubro para poder abastecer el mercado y que la competencia no siga acaparando ese espacio que se deja. Y para facilitar a las nuevas empresas existen varios programas de préstamo que son solo para este sector agrario.

Finalmente, para la subcategoría tecnología, los entrevistados opinan que cumple un papel muy importante, porque ayuda a que las cosas se agilicen y haya un ahorro de tiempo en todo el proceso productivo, cuando una empresa cuenta con ello, se le facilita la captación de clientes, de esa manera puede mostrar a los consumidores toda el proceso que realizan mediante una simulación, también ir de la mano con la promoción, en la cual hay programas y ferias exclusivas de agro donde se puede participar y mostrar lo que ofrecen.

En consecuencia, se puede constatar que de acuerdo con los resultados de cada uno de los factores de producción como (tierra, trabajo, capital y tecnología) se vio con notoriedad el incremento de la oferta exportable de la alcachofa, de modo que, si hay un mejor manejo y conocimiento de ello, se lograra diversificar en nuevos mercados.

SUBCATEGORIA	PARTICIPANTES			
	SUJETO1	SUJETO2	SUJETO3	SUJETO4
HECTÁREAS CULTIVADAS	Claro, si no hay una buena preparación de la tierra no tendrán buenos resultados, puesto que para una empresa quiere exportar sus productos tienen que cumplir ciertos estándares y ello sobre todo se basa en la calidad ya que país está vendiendo el producto, así mismo con la persona que se realiza dicho proceso de negociación.	Efectivamente, es como regar una flor, mientras mejor cuidado le des y mientras más tiempo le dediques para pulir y mejorar sus detalles, pues esta irá creciendo hasta que esté en su mejor estado, es igual con todo los productos agrícolas, hay que darle mayor atención y cuidado en el proceso de cultivo, que es en donde el producto tendrá que crecer en su mejor forma y estado.	Es muy relevante porque es la base del cultivo de alcachofa dado que se tiene que cumplir ciertos procesos, por ello se debe preparar el terreno ya que este tipo de cultivo es bastante flexible al calor y al frío, y si desea tener un buen proceso tiene que empezar por ello.	Sí, de todas formas, desde el cultivo ya se puede estar viendo la calidad del producto y cuanto tiempo aproximado se mantendrá en buen estado para poder enviarse hacia un mercado destino en específico.
	Es importante porque ello ayuda a que no solo nuestro país se centre en ciertos productos ya conocidos, sino se expanda, por ello la alcachofa ha llegado a cautivar a nuevos países generando competencia, así mismo porque incrementa la canasta de agroexportación.	La Alcachofa no alcanza la importancia suficiente como otros productos agrícolas que son representativos para nosotros, sin embargo, es increíble ver como mantiene sus estadísticas suelen presentar un crecimiento cada año, estoy seguro de que si el mundo fuera más saludable, este producto junto a otros estaría liderando en las exportaciones, no hay duda de que solamente falta que las personas sean más conscientes y se alimenten de una mejor forma, para ver a la Alcachofa en el plato diario de las personas.	Sí, porque es una verdura con gran potencial exportador, por ahora no es un porcentaje preponderante pero ello genera recursos para los campesinos y mas empleabilidad. Puesto que según algunos estudios el agro es el mas abandonado en muchos sectores. Y generar este tipo de mercado de un producto nuevo ayuda sobre todo el cambio de vida de la población nacional.	No es la mejor, pero tampoco la peor, creo que se encuentra totalmente equilibrada, y se proyecta más a tener un crecimiento en los próximos años, así que eso significará mayores aportes y su participación podrá así consolidarse.
	Si la idea es que esto se siga expandiendo hacia otros mercados y que conozcan que nuestro país tiene el sector agro de innovación y sobre todo que es de competencia mundial, además es un producto que es bueno para la salud y ello conlleva mas atracción para los clientes.	Como te mencioné, creo que habría mayor consumo de alcachofa, si fuéramos más saludables, todo va depender del consumo, mientras más gente demande este producto por sus beneficios la producción va a crecer, y con el pasar de los años se ha podido verificar eso, que se sigue produciendo y exportando más porque de a poco la gente va aprendiendo a consumirla en su vida diaria.	Si de hecho, el consumidor actual está demandando productos saludables y la alcachofa no es ajeno a ello ya que es una verdura muy nutritiva y con muchos beneficios, y el mercado exterior ha captado ello y también han visto que en Perú contamos con ello y este producto tiene un buen sabor y sobre todo buena calidad ante muchos países que también lo cultivan. Por ello sobre todo se debe centrar en la innovación y diversificación de mercados.	Sí, de todas formas, la demanda va seguir creciendo con el pasar de los años, estoy seguro de ello.
	Si lo conceptualizamos son aspectos semejantes, dado que para una capacidad productiva dependiera una estructura bien elaborada para poder proveer a los mercados y eso es la oferta exportable, los recursos que se tiene para poder ofrecer.	Sí, debido a que una mejor capacidad productiva es sinónimo de una mejor gestión y optimización de los costos, así como también una mejor organización de labores, y personal para producción, esto va a definir que tanto una empresa puede producir y en cuanto tiempo lo hace, de todas formas en relación a la Alcachofa, para satisfacer un mercado extranjero, la empresa debe haber estudiado cuando se consume en cada lugar, para que pueda enfocarse en los grandes consumidores principalmente, por ejemplo, si un mercado me solicita que le venda mi producto a 10 personas, pero yo solo puedo producir para 5 personas, pues no estaré cubriendo esa necesidad, y por ende, ya perdí al cliente, y buscaré alguna otra empresa que si pueda cubrir a esas 10 personas en completo.	Claro, están relacionados puesto que capacidad productiva es la disponibilidad de recursos a producir y oferta exportable está relacionado con ello, con cuanto es lo que contamos para lograr abastecer al mercado, si es en gran o menor cantidad, entonces una buena ejecución o procedimiento, cumplirá con lo que el mercado o las empresas necesitan para lograr abastecerse.	Tienen mucha relación, pero creo que la oferta exportable va a depender de muchos más que una buena capacidad productiva.
TRABAJO	No, al contrario es muy esencial en cuanto a todo proceso que se realice en el producto, puesto que en el caso de los agricultores manejan y conocen este tipo cultivo y ahí es necesario que lo hagan ellos para prevenir cualquier anomalía.	Como todo producto, creo que la mano de obra frente a la tecnología suele tener una mayor demora, sin embargo, ante este tipo de productos es mejor contar con una mano de obra, por que los agricultores pueden percatare de hasta el inconveniente más mínimo que este presentado esté en su fase de producción, cosecha o mismo riego, creo que en productos como los alimentos vale la pena el tiempo que tarda la producción por contar con una mano de obra humana y no robotizada.	Pues no lo veo de esa forma, claro hoy en día la idea es acoplarnos mas a la tecnología para que la producción sea mas rápida, pero la mano de obra es muy necesaria para realizar este tipo de procesos, así mismo si se cuenta con una mano de obra mas calificada, no atrasaría la producción.	Todo dependerá de en cuanto tiempo quieras generar tus ingresos y que tanta calidad quieras que tenga tu producto, creo que la mano de obra toma mayor tiempo, sin embargo, es donde tu producto se verá de una mejor forma, así que compensa mucho la verdad.
	Es una fuente esencial disponible para la sostenibilidad, así mismo porque es algo indispensable para el ser humano. También es importante porque de ello depende toda actividad ya sea física o de conocimientos.	Como todo en la vida, el trabajo es super importante, hay que ser bien dedicados con ello, y tratar siempre de sacar lo mejor, es por ello que las personas participan durante el proceso tienen que estar capacitadas para todo lo que representa producir en cantidades alimentos que directamente impactan en la salud de las personas. Creo que es un factor importante e irremplazable.	Es muy significativo, es la parte donde se desarrolla todo el proceso, puesto que de ello depende como sale el producto o lo que se quiere vender, porque ahí se verá a la manipulación, el trabajo invertido. Y en el sector agro se empezará desde el cultivo hasta que sea procesado y se necesite tanto trabajo físico e intelectual.	El factor trabajo es fundamental en todo sector, nadie logra sus objetivos por arte de magia, todos tienen que esforzarse en cada área donde se desempeñen para poder caminar juntos hacia un mismo objetivo.
	Pues no, porque la mano de obra directa es necesaria para la producción, pero hay ciertos procesos o etapas que si es necesario que se inserte la tecnología puesto que ayudara a una producción mas efectiva.	No lo creo, como te comentaba, la tecnología es muy importante es muchos productos, porque trae innovación y una facilidad de trabajo increíble, pero de momento la mano de obra en productos alimenticios es fundamental.	Mucho se habla que la tecnología reemplazara la mano de obra directa, pero eso es una visión muy lejana, por el mismo hecho de que aun somos un país sub desarrollado, pero si hay países avanzados que quieren aplicar la tecnología para el sector agro, pero para ello también se necesita tener trabajadores que manipulan la tecnología, pero personas capacitadas y ello requiere mas costo e inversión, por ende no la reemplazaría pero si sería lo adecuado que se trabaje de la mano para que se encuentre en un nivel mas avanzado.	No lo creo, son tan distintos, si bien es cierto tienen una función específica y común, que es la producción, pero la realizan de formas y estrategias que están hechas para cada uno, eso ya quedará a gusto del empresario o agricultor mismo, hay muchos que ven a la tecnología como una forma más viable y otros que aún confían en sus trabajadores directos, así que mientras sigan funcionando ambas formas, todo bien a mi parecer.
	De manera significativa, ya que si tienes un trabajador capacitado se desarrollara efectivamente a comparación de uno sin conocimientos lo mas probable es que afecte al desarrollo de las actividades.	Como en toda empresa, creo que mientras más capacitado esté tu personal, menos probabilidad de errores o fallas puede haber, siempre una persona capacitada va a ser más eficiente que uno que no lo está, pero todo parte de la cabeza también, si uno quiere tener capacitado a su personal pues también debe encontrar e lo suficientemente capacitado el mismo para que todo vaya de la mano.	Tener un personal capacitado ayudara a que la empresa sea mas productiva con nuevos ideales, pero sobre todo un personal con conocimientos amplios ayudara a aportar nuevas ideas, a una fijación de metas tanto personal, como equipo y ello contribuirá a la empresa, puesto que tendrá trabajadores con buena actitud y sobre todo mantendrán el orden y las necesidades que requiere, eso aportara a la mejora de la empresa.	

CAPITAL	Sería muy contundente, pues para que uno haga las cosas bien como empresas o algo relacionado, se necesita dinero, tiempo y dedicación, sino se cuenta con ello, no se verá reflejado productos buenos o que cumplan con ciertos estándares necesarios, de alguna u otra manera se verá reflejada la falta de ello.	Impacta de una forma drástica, porque si tu quieres que algo salga bien o un producto sea de lo mejor, demanda demasiada inversión, así como de tiempo, también económico, creo que mientras más dinero haya de por medio, vas a contar con un producto de mayor calidad, porque contarás con mejor materiales y mejores maquinaria, es pura lógica.	De manera notable, ya que hoy en día el consumidor demanda de productos de calidad y para obtener ello se necesita inversión, eso en boca todo el proceso desde el cultivo hasta que llegue a las manos del consumidor, entonces es una fuente importante, ya que si uno quiere resultados excelentes tiene que costear	Creo que mientras más inversión allá, más viable es que tu producción sea la adecuada, la calidad va a depender mucho de ello.
	Pues hoy en día hay muchas fuentes de financiamiento que apyan a los emprendedores. Como también el estado facilita a este tipo de empresas con un crédito, para que puedan realizar este tipo de labor.	Conseguir un crédito para fines agrícolas puede proceder de diferentes fuentes de recursos, algunas más habituales que otras, como por ejemplo: los ahorros de familia del agricultor, mercados de capitales, venta de patrimonios, asignaciones presupuestarias del gobierno, servicios de refinanciamiento del banco central y préstamos internacionales, etc. Hay muchas formas de poder financiar a una empresa agrícola, sin embargo, muy pocas acceden al crédito necesario, pero ya los temas crediticios cada vez más exigentes están.	hay bancos que son netamente para el sector agrobanco que es netamente para ello, pero también se cuenta con diferentes cajas, cooperativas, bancos que pueden realizar este tipo de financiamiento solo tienes que contar con ciertos requisitos para acceder a ello.	Todo va a depender de quien esté solicitando el financiamiento, porque un empresario lo va a ver mucho más factible que un agricultor, existen distintas entidades y formas de conseguirlo, pero como te mencioné, la facilidad va a depender mucho del aspecto que comente.
	El transporte genera una controversia en la actualidad dado que para que salga el producto de una fábrica hasta el lugar de destino hay muchos medios, pero si se quiere como en caso de estos productos alimenticios se requiere transportes adecuados para que la mercancía no sufra ninguna transformación. Pero esto es la actividad que genera más costos al momento de trasladar este tipo de productos.	Bueno, creo que a esta pregunta la mayoría de personas te respondería el transporte, por el mismo hecho de los costos que este genera, los fletes, el costo de almacenamiento, y si quieres que llegue lo más pronto posible, el incoterms con el que trabajes será más caro conforme la entrega sea más pronta, así que el transporte sería lo que más inversión requeriría y pues justo de eso dependerá de cómo llegue tu mercancía hacia tu mercado destino.	Bueno el flete, hoy en día tiene gran relevancia incluso hay muchos casos que la elaboración del producto cuesta menos a comparación con el costo de transporte, por ello lo consideran como un proceso crítico en la cadena logística, por ello las empresas están buscando la reducción en el ciclo de tiempo de la distribución.	El transporte, sin duda alguna, es la etapa donde más costos hay, y que más complicaciones te puede traer, así que yo me inclinaria por ese lado.
	Es un negocio seguro, siempre en cuando tenga una estructura visionaria y de calidad, dado que Perú es un país bendecido con muchas riquezas y mucho que ofrecer y uno de ello es esta enfocada en este sector que es el agro, por los productos exóticos que tenemos y las variedades que existen hay una gran demanda y muchos países necesitan de estos productos, pero para que se sea más captado por el consumidor necesita ideas innovadoras.	Sí, de todas formas, los productos agrícolas siempre van a ser demandados en grandes cantidades, unos más que otros evidentemente, y la competencia siempre va a estar presente en este sector, porque son productos viables, de igual forma te digo que la rentabilidad de una empresa también va a depender de las estrategias y el empeño que tú le pongas a lo que estas produciendo y vendiendo.	El agro es esencial y se ve proyecta a futuro que generará un potencial y buena rentabilidad, puesto que también la humanidad vive de ello así que habrá un gran requerimiento por la sociedad, solo que para llegar a este tipo mercados se tiene que ser innovadores lo que genera una gran captación	Sí, es un sector que siempre va a estar presente en la alimentación de las personas, y cada país tiene diferentes formas de producción y también hay otros que no pueden producir ciertos alimentos, así que creo que el comercio de los productos agrícolas va a ser algo perenne con el pasar de los años.
TECNOLOGÍA	Como se sabe nuestro país no cuenta con alta gama de tecnología, pero hoy en día es esencial dado que ayuda a fomentar la modernización para las empresas y sector agro, así mismo también sería un punto clave para un aumento de producción en cuanto a los recursos y ello ayudara muchos a los agricultores y empresas que quieren ver un incremento en su rentabilidad.	Cumple con un rol importante, debido a que agiliza muchos procesos que van tanto desde el momento en que generamos la producción como también al momento que estamos envasando el producto, en el mismo momento en que el producto va a ser enviado a otros mercados, la tecnología siempre va a estar presente, ya sea en vuestro algo indispensable, y las empresas agropecuarias no son ajenas a ello.	La tecnología es una tendencia de una megatendencia futura, pues genera mas estabilidad, para el sector agro tendrá un papel esencial, porque la mano de obra en algunos aspectos ya no será de manera manual sino remota y los empleados serán mas eficaces y capacitados a la nueva era, a la vez traerá consigo un nivel avanzado para las empresas que cuenten con ello y se verán mas productivas y modernas ante cualquier competencia	La tecnología cumple un rol importante, debido a que hace más sencillas muchas cosas y trabajos que a veces uno no puede hacer o donde no es tan preciso, si queremos tener productos más innovados, pues más tecnología hay que tener, así de simple.
	Contar con este tipo de herramienta ayudara a generar mayor producción, contar con lo necesario generará mas recursos, se hará el trabajo en menos tiempo, eso sobre todo lo esencial.	Podría enumerarte varias, entre ellas podrían ser: Acceso rápido a la información, Acceso a múltiples fuentes de conocimiento, Estimulación de la creatividad, Promoción de la innovación, Impulsa el emprendimiento, Facilita la comercialización, Contribuye a la eficiencia de otros sectores, como el transporte, Simplifica tareas.	Uno ahorrar costes mas producción, también al contar con tecnología apertura un sector agro digital donde pueden ver mejor el cultivo donde están mas supervisados y puedan prevenir cualquier tipo de irregularidad, contar con las herramientas necesarias traerá un equilibrio positivo, productos con alta gama de estudio y sobre todo captar un mercado potencial, al contar con todos esos recursos.	Menor tiempo de producción, la tecnología siempre va a traer ello consigo, tiempo de ahorro, en cualquier aspecto.
	Si, se ha visto que se ha estado fomentado este tipo de participaciones, como Promperu que realiza estas ferias	De todas formas, los productos de agroexportación son los que más incentivan suelen tener, hay grandes ferias como por ejemplo: Fruit Logística, Foodex, Sial Pars, BioFach, etc, donde muchas veces se ha estado presente, Promperu te da esa oportunidad de conocer más a fondo como poder ser participé y que tan factible puede ser el ingreso a estas ferias.	Se ha estado centrandose en ello para que nuestro país tengan mas apoyo y sobre todo activación de nuevos emprendimientos, se tien la feria Agriexpo, Foodex, Alimentaria, entre otros.	Sí, estoy seguro que sí, no podría especificarte a detalle, que ferias en particular, pero siempre se trabaja con las respectivas entidades de comercio exterior formas viables de poder hacer conocer los productos del sector agro e incrementar sus ventas.
	Pues un punto muy influyente es los costos que generan, así mismo en la actualidad el cambio climático es un factor muy influyente, ya que implica mas inversión, para poder exportar dichos productos al mercado internacional.	Que no sea un producto tan promocionado o conocido, tiene muy buenos beneficios, sin embargo no muchos lo conocen, y a veces lamentablemente la gente solo consume lo que conoce, y mientras la demanda no incremente, se seguirá manteniendo estancado el crecimiento continuo.	Lo que influye mas es que los mercados internacionales también están creando como invernaderos para su consumo nacional y así mismo han realizado estudios par que puedan poner valor agregado a su producto, así como EE.UU y España, que son países que también cultivan la alcachofa, pero también compran a nuestro país, pero a su vez están siendo países que están de a poco posicionándose en este rubro, en la cual está generando mas competencia. Pero no solo es ello sino la falta de inversión y de nuevas empresas que ayuden a abastecer y cubrir al mercado.	Que las personas no conocen mucho sobre el producto.
	Sería dando a este producto, ya no solo alcachofas en conservas sino hacer derivados y de esa forma captar al consumidor, sobre todo que lo adecuen a la era actual donde se ve que se toma mas importancia al aspecto físico y la salud, hacer productos llamativos, sobre todo para ese segmento que esta mas enfocada en su cuidado personal.	Todo producto como muchas veces dicen, entran por los ojos, más que hacer saber los beneficios de la alcachofa, que de por sí es importante, deben vender el producto en presentaciones que a la gente le parezca más llamativa, y que te hagan dudar si arriesgarte a comprar o no el producto, con que una persona tenga dudas, ya tienes un cliente ganado, por que la duda representa en parte que falta algo más para que termine de convencerte, así que creo que la presentación sería muy importante.	El valor agregado que se añadiría es hacer un estudio de mercado y diversificar países, ya no centrarse solo en los países que demandan nuestros productos sino también buscar nuevos mercados y promocionarlos con los beneficios que tienen estos.	

## V. DISCUSIÓN

Los factores de producción que inciden en la oferta exportable han generado un mecanismo muy relevante durante los últimos años, siendo estos factores los que actúan dentro del mismo para preponderar su función, puesto que brinda ventajas económicas y competitivas al momento de ofertar, lo cual ha generado que en la actualidad uno de nuestros mercados principales que demanda nuestro producto sea Estados Unidos y ello se vea reflejado en las estadísticas, mostrando un incremento en las exportaciones de alcachofa.

En relación con el primer objetivo desarrollado en este estudio, concerniente a las hectáreas cultivadas es **analizar de qué manera las hectáreas cultivadas inciden en la oferta exportable de la alcachofa a Estados Unidos periodo 2015-2019**, del cual se hallaron de acuerdo a las entrevistas elaboradas que, este factor es la base de todo el proceso de producción, ya que depende del cuidado que pone y los conocimientos, se vio reflejado en la calidad de cosecha y en la etapa final del producto. Coincidiendo así con Lombardo, S., Pandino, G. y Mauromicale, G. (2018): En su artículo científico *The influence of pre-harvest factors on the quality of globe artichoke*, propuso como objetivo comparar el estado del conocimiento actual con respecto a los principales factores previos a la cosecha que afectan la alcachofa en la calidad de la cosecha, incluidos los aspectos del genotipo, el ambiente de cultivo y el manejo del cultivo. Definió un enfoque cualitativo, Tipo de investigación: Teoría fundamentada, diseño no experimental, en el cual no trabajo con un tamaño de muestra específico. Concluye que los resultados adquiridos establecen un punto de iniciación para manipular algunos de estos factores y maximizar la alcachofa en calidad de cosecha.

Dicho del mismo modo, Prokopenko J. (2015): En su artículo científico *La Gestión de la productividad*, propuso como objetivo demostrar porque la productividad se ha vuelto un factor importante con el transcurso de los años y que estrategias

aplican las empresas para ser más productivas. Definió un enfoque cualitativo, Tipo de investigación: Descriptivo, diseño no experimental, en el cual no trabajo con un tamaño de muestra específico. Concluye que los resultados obtenidos consideran que la productividad ha ido en aumento de una forma rápida y fuerte debido a la implementación de nuevas tecnologías en distintas áreas que conforman la empresa que las hacen ser más eficaces.

En relación con el segundo objetivo desarrollado en este estudio, concerniente al trabajo es **analizar de qué manera el trabajo incide en la oferta exportable de la alcachofa a Estados Unidos periodo 2015-2019**, del cual se hallaron de acuerdo a las entrevistas elaboradas que, este factor es uno de los más importantes porque ahí se desarrolla todas las capacidades del trabajador ya sea de manera directa, a través de la manipulación o de conocimientos para poder efectuar capacidades con competitividad. Coincidiendo así con Batista, N. y Estupiñan, J. (2018): En su artículo científico Gestión Empresarial y Posmodernidad, propuso como objetivo demostrar como la gestión empresarial posmoderna influye en globalización, la internacionalización y la apertura económica de una empresa. Definió un enfoque cualitativo, Tipo de investigación: Descriptivo, diseño no experimental, en el cual no trabajo con un tamaño de muestra específico. Concluye que los resultados obtenidos consideran que la gestión empresarial es una exigencia ético y moral de las organizaciones que dan contestaciones estratégicas ante la diversificación del entorno global y la demanda de posesionarse y hacerse verosímil para el mercado y la sociedad.

En relación al tercer objetivo desarrollado en este estudio, concerniente al capital es **analizar de qué manera el capital incide en la oferta exportable de la alcachofa a Estados Unidos periodo 2015-2019**, del cual se hallaron de acuerdo a las entrevistas elaboradas que, para obtener mejores resultados en cuanto a la calidad y cumplir con las exigencias del mercado exterior se tiene que invertir, ello ira designado a una buena producción, un personal capacitado, una tecnología adecuada para este tipo de procesos, entre otros, lo que generó

competitividad y a su vez rentabilidad, así mismo inscribirse a programas de financiamiento que se tiene en este sector la cual ayudara a los empresarios que quieran iniciar en este tipo de negocio o para los que ya están en el mercado pero para elevar su nivel de eficacia y expectativas de nuevos clientes. Coincidiendo así con Herrera, M. (2016): En su artículo científico Requisitos para acceder al financiamiento productivo del estado y las técnicas que brinda el país para promocionar la oferta exportable, propuso que las empresas deberían trabajar de la mano de PROECUADOR que es la institución encargada de promocionar la oferta exportable de Ecuador en los distintos mercados internacionales a nivel mundial, y al ser una entidad dedicada al comercio exterior pueda darles la facilidad de un fácil acceso a crédito a través de empresas o contactos financieros con los que trabajan. Definió un enfoque cualitativo, tipo de investigación: Teoría fundamentada, diseño no experimental, en el cual no trabajo con un tamaño de muestra específico. Concluye que es necesario invertir tiempo, esfuerzo y dinero para tener un mejor nivel competitivo en el mercado exterior, para lo cual necesita tener una la capacidad de respuesta a la demanda internacional en cuanto a calidad y volumen de producción siendo necesario recurrir al financiamiento para obtener los recursos económicos necesario que permita a los exportadores tener un constante crecimiento y presencia consolidada en el mercado con un volumen de ventas que cubra las expectativas de los empresarios ecuatorianos.

En relación al cuarto objetivo desarrollado en este estudio, concerniente a la tecnología **es analizar de qué manera la tecnología incide en la oferta exportable de la alcachofa a Estados Unidos periodo 2015-2019**, del cual se hallaron de acuerdo a las entrevistas elaboradas que, en la actualidad es muy importante que las empresas se actualicen y eso va de la mano con la tecnología, dado que ello genera más efectividad en el proceso de producción de alcachofa, cabe mencionar que ello está relacionado con la mano de obra directa, la cual es importante que se capacite a los agricultores y contar con un personal capacitado que pueda manipular estas nuevas herramientas. Coincidiendo así con Adila, F. y Abu, B. (2013): En su artículo científico *Factors Impinging Farmers' Use of Agriculture Technology*, propuso como objetivo explicar el uso de la tecnología

entre agricultores, las ventajas que se pueden adquirir de esta tecnología y los factores que afectan el uso de la tecnología. Definió un enfoque cualitativo, Tipo de investigación: Teoría fundamentada, diseño descriptivo, en el cual no trabajo con un tamaño de muestra específico. Concluye que los resultados que se obtuvieron deberían describir a los agricultores sobre sus niveles de educación asociados con su actividad agrícola y como adoptar la tecnología en las granjas para que su producción sea más efectiva y puedan hacerlo con mayor facilidad.

Por ello, el objetivo general en este estudio fue **analizar de qué manera los factores de producción inciden en la oferta exportable de la alcachofa a Estados Unidos periodo 2015-2019**, a través de las entrevistas elaboradas se tuvo como resultado que, de acuerdo a como se desarrolla cada uno de estos factores se vio reflejada en el crecimiento de las exportaciones de alcachofa, dado que la oferta exportable depende de una buena ejecución del factor tierra, trabajo, capital y tecnología. Coincidiendo con Promperú (2015) en su artículo científico "*Cómo adecuar la oferta exportable de un producto para el mercado internacional*", mencionan como objetivo general examinar la atención postventa como un factor clave para poder adecuarnos en el mercado internacional. Asimismo, Promperú desarrolló un análisis de resultado cualitativo. Finalmente, concluyó que para poder adecuarnos al mercado internacional y el crecimiento de la oferta exportable vaya en conjunto del crecimiento de producción, debemos posicionarnos a través del conocimiento de nuestros consumidores y las exigencias que éste pide para poder satisfacerlo así y las cantidades de ventas incrementen, a mayores ventas, mayor la producción que tendremos que realizar y mayor oferta exportable de nuestro producto.

## VI. CONCLUSIONES

De acuerdo con el Objetivo específico 1, las hectáreas cultivadas, incide de manera significativa, ello se debe a la mayor producción y oferta que dan como resultado el hecho de tener una mayor extensión de hectáreas cultivadas para las empresas respecto a la demanda que se produce al momento de satisfacer las necesidades del mercado estadounidense.

De acuerdo con el Objetivo específico 2, el trabajo, ha tenido una tendencia de ser más viables y menos complejas debido a la que la Alcachofa al ser un producto que requiere de procedimientos de cuidado en la cosecha y postcosecha, la mano de obra directa sigue siendo indispensable para que la producción sea más efectiva y el riesgo de plagas u otro inconveniente que pueda presentarse sea menor.

De acuerdo con el Objetivo específico 3, el capital, ha tenido una tendencia creciente, esto se debe a la estabilidad que presenta la exportación de la Alcachofa durante los últimos 5 años, lo que produjo que haya mayor inversión y facilidades por entidades financieras para el crecimiento de las exportaciones de la Alcachofa.

De acuerdo con el Objetivo específico 4, la tecnología, ha tenido una tendencia creciente, esto se debe a que hay muchos procesos tanto en la producción como al momento de exportar el producto donde contar con maquinarias u otros implementos tecnológicos es lo esencial, debido a que nos facilita muchas veces ciertos procesos y los hace más innovadores.

De acuerdo con el Objetivo General, los factores de producción y la oferta exportable de la alcachofa, han presentado una mejora cada año debido al incremento de demanda de la Alcachofa, lo que ocasionó que se tenga un mayor control y sea más eficaz en los procesos de producción por las empresas y puedan tener también mayor competitividad que en años anteriores.

## VII. RECOMENDACIONES

Se recomienda que la empresa ingrese al mercado estadounidense productos con valor agregado por su alto valor nutricional y no únicamente como el fruto fresco para que así el público objetivo pueda analizar los beneficios que obtendrá con este producto a diferencia de otros alimentos saludables.

Se recomienda a las empresas peruanas que producen y exportan la Alcachofa no generen una competencia de precios porque cada una ya tiene un segmento al cual se dirige y por lo tanto estarían creando una menor demanda entre ellos mismos y las exportaciones incrementarían, pero no sus utilidades, y eso perjudicaría el crecimiento de las exportaciones de Alcachofa.

Se recomienda a las empresas peruanas que producen y exportan la Alcachofa, se puedan acoger a los beneficios que promueve el estado peruano para productos agropecuarios, como, por ejemplo: Financiamiento y tasas de interés menor, a través de programas como: Programa de Apoyo a la Internacionalización (PAI) y otros que brinda Promperú y Mincetur.

Se recomienda a las empresas que exportan la Alcachofa, puedan realizar una mayor inversión en tecnología, debido a que esto traerá consigo muchos mayores beneficios y oportunidades, como, por ejemplo, cubrir la demanda del mercado estadounidense en un menor tiempo y así poder enfocarse en expandir su mercado y generar una mayor demanda.

## REFERENCIAS

- Adila, F. y Abu, B. (2013). *Factors Impinging Farmers' Use of Agriculture Technology*. *Asian Social Science*, 9(3), 120 – 123. <https://doi.org/10.15446/dyna.v84n201.60466>
- Abdul Ghafoor, Hammad Badar y Asif Maqbool (2017). *Marketing of Agricultural Products*. *University of Agricultural - Faisalabad*, 1(5), 114.
- Agrimundo (2020, 15 de mayo). *Inteligencia Competitiva para el Sector Agro Alimentario*. Razón Pública. <https://bibliotecadigital.odepa.gob.cl/discover?query=agrimundo>
- Aguilar, Galarza y Altamirano (2016). *Importancia de la administración eficiente del capital de trabajo en las Pymes*. Razón Pública. <file:///C:/Users/mario/Downloads/DialnetImportanciaDeLaAdministracionEficienteDelCapitalDe-6151264.pdf>
- Andrade, F. (2017). *La tecnología y la producción agrícola – El paso y los actuales desafíos*. 1, 20 - 22. <https://doi.org/10.3143486/j.scienta.2017.01.027>
- Arias, M. (2019) *Factores limitantes para la exportación de alcachofa en conserva de Chavimochic para el mercado español del 2008 al 2017* [tesis de maestría, Universidad Nacional Agraria Molina - Perú.] Repositorio Institucional UN. <http://repositorio.lamolina.edu.pe/>
- Batista, N. y Estupiñan, J. (2018). *Gestión Empresarial y Posmodernidad*. 20 - 21. <https://doi.org/10.466482/j.scienta.2018.08.020>
- Calzadilla, A., Rehdanz, K., Betts, R. et al (2013). *Climate change impacts on global agriculture*. *Climatic Change* 120, 357–374. <https://doi.org/10.1007/s10584-013-0822-4>
- Castillo, M. (2019). *Sistema de producción agrícola sostenible*. 4 - 5. <https://doi.org/10.11486/j.scienta.2019.02.016>

Cirulli, M., Bubici, G., Amenduni, M., et al (2010). *Verticillium Wilt: A Threat to Artichoke Production*. *APS* 94(10), 1176 – 1184. <https://doi.org/10.1094/PDIS-12-09-0852>

El peruano (5 de julio del 2018). Ley que modifica diversos artículos de la ley 28303, ley marco de ciencia, tecnología e innovación tecnológica; y de la ley 28613, ley del consejo nacional de ciencia, tecnología e innovación tecnológica (CONCYTEC). [https://portal.concytec.gob.pe/images/leyconcytec18/modificacion\\_ley.pdf](https://portal.concytec.gob.pe/images/leyconcytec18/modificacion_ley.pdf)

Escalante, R., Catalan, H., y Basurto, S. (2013). *Determinantes del crédito en el sector agropecuario mexicano: un análisis mediante un modelo Probit*. *Cuadernos De Desarrollo Rural*, 10(71). <https://doi.org/10.11144/Javeriana.cdr10-71.dcsa>

Escobar, G. y Berdegù, J. (2016) *Tipificaciòn de Sistemas de Producciòn Agrícola*. 15 - 17. <https://doi.org/10.445482/j.scienta.2016.06.010>

FAO (2020, 15 de mayo). *Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura*. Razón Pública. <http://www.fao.org/land-water/land/es/>

Fernández, L. (2019). Estrategias para la competitividad en la Agro exportación de Alcachofa. 17 - 18. <https://doi.org/10.473472/j.scienta.2019.07.030>

Food and Agriculture Organization of the United Nations (1991). *Manuel de control de la calidad de los alimentos: Alimentos para la exportación*. (1.<sup>a</sup> ed., vol. 14). Estudio FAO.

Gamarra, F. (2014) *La estructura de los costos de exportación de la alcachofa en conserva hacia los mercados internacionales –Región La Libertad Año 2012* [tesis de licenciatura, Universidad Nacional de Trujillo - Perú.] Repositorio Institucional UN. <http://dspace.unitru.edu.pe/>

- Guisado, M., Vila, M., y Guisado, M. (2015). Innovation, productive capacity, training and productivity. 5 - 8. <https://doi.org/10.205381/j.scienta.2015.05.010>
- Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación 6ta Edición* [manuscrito presentado para publicación] McGraw-Hill. México.
- Hernández, A., Ramos, M., Placencia, B., Indacochea, B., Quimis, A. y Moreno, L. (2018). *Metodología de la Investigación Científica. Área de Innovación y Desarrollo, S.L., 1*. <http://dx.doi.org/10.17993/CcyLI.2018.15>
- La Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (2019). *Servicio al exportador – Desarrollo del comercio exterior agroexportador. PROMPERU3*. <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/sectoresproductivos/Desenvolvimiento%20agroexportador%202018.pdf>
- Linares, A. (2017). *Oferta exportable de productos agrícolas de la Sierra. 1 - 2*. <https://doi.org/10.3673486/j.scienta.2017.09.015>
- Loayza N., (2016). La productividad como clave del crecimiento y el desarrollo en el Perú y el mundo. *Revista Estudios Económicos* 31, 9 – 28. [www.bcrp.gob.pe/publicaciones/revista-estudios-economicos.html](http://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/revista-estudios-economicos.html)
- Lombardo, S., Pandino, G. y Mauromicale, G. (2018). *The influence of pre-harvest factors on the quality of globe artichoke. Scientia Horticulturae* 233, 479 – 490. <https://doi.org/10.1016/j.scienta.2017.12.036>
- Lozano. M., y Reyes. J. (2016) *Análisis del mercado de Corea del Sur para viabilizar la exportación de conservas de alcachofa de la Región La Libertad, Trujillo-2016* [tesis de licenciatura, Universidad Privada del Norte, Trujillo - Perú.] Repositorio Institucional UN. <https://repositorio.upn.edu.pe/>

- Martí, J., y Casillas, T. (2014). Como hacer un Plan de Empresa. Guía práctica para su elaboración en marcha. (1.<sup>a</sup> ed., vol. 1). Profit Editorial. Barcelona, España.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2014). *Comercio Exterior – Texto educativo y material de apoyo*. MINCETUR 3, 42 – 43. <https://www.mincetur.gob.pe/>
- Mora, L., Duran, M., y Zambrano, J. (2016). *Consideraciones actuales sobre gestión empresarial*. *Dominio de las Ciencias*, 2(4). 515. <http://dx.doi.org/10.23857/dc.v2i4.276>
- Paz, S., y Javier, J. (2016). Importancia del financiamiento en la Agroexportación de las empresas en el marco del TLC Perú – Estados Unidos. 27. <https://doi.org/10.408092/j.scienta.2016.08.020>
- Pérez, C. (2020, 15 de mayo). *Impacto de la productividad en el crecimiento económico*. Razón Pública. <http://www.cien.adexperu.org.pe/impacto-de-la-productividad-en-el-crecimiento-economico/>
- Porter, M. (2017). *Teoría de la ventaja competitiva*. 16 - 17. <http://https://www.legiscomex.com/Documentos/abccomercio-teoria-competitiva>.
- Prokopenko, J. (2015). La Gestión de la productividad. 13 – 14. <https://doi.org/10.225681/j.scienta.2015.05.010>
- Ramírez, J., Islas, A., y Roldán, E. (2020). Capacidad comercial y factores de competitividad. 10. <https://doi.org/10.349472/j.scienta.2020.02.015>
- Ruiz, M. (2015). *Sostenibilidad de la oferta exportable del camu camu en la región Amazónica*. 1, 14 - 15. <https://doi.org/10.11586/j.scienta.2015.10.026>
- Schettino, M. (2002). *Introducción a la economía para no economistas*. (1.<sup>a</sup> ed., vol. 1). Pearson Educación de México.



# ANEXOS

## Anexo 1: Matriz apriorística

MATRIZ APRIORÍSTICA																	
CATEGORÍA	SUB CATEGORÍA	SITUACIÓN PROBLEMÁTICA	PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	PREGUNTAS	PARTICIPANTES										
							SIUETO1	SIUETO2	SIUETO3	SIUETO4							
CATEGORÍA 1	FACTORES DE PRODUCCIÓN	HECTAREAS CULTIVADAS	La Oferta exportable de la Alcachofa refleja problemas en el indice de crecimiento en sus exportaciones, esto debido a factores internos como externos que provocan que la produccion no sea la optima ni la adecuada, por ello es que no logra consolidarse en el mercado internacional a pesar de ser la Alcachofa un producto importante para la salud.	¿De qué manera los factores de producción inciden en la oferta exportable de la alcachofa a EE.UU periodo, 2015-2019?	Analizar de qué manera los factores de producción inciden en la oferta exportable de la alcachofa a EE.UU periodo, 2015-2019.	Prob.Espec.1: Analizar de qué manera las hectareas cultivadas inciden en la oferta exportable de la alcachofa a EE.UU periodo, 2015-2019.	1-										
		2.....															
		3.....															
		4.....															
		TRABAJO						Prob.Espec.2: Analizar de qué manera el trabajo inciden en la oferta exportable de la alcachofa a EE.UU periodo, 2015-2019.	5.....								
		CAPITAL							6.....								
		TECNOLOGIA							7.....								
									8.....								
CATEGORÍA 2	OFERTA EXPORTABLE	PRODUCTIVIDAD			Analizar de qué manera el capital incide en la oferta exportable de la alcachofa a EE.UU periodo, 2015-2019.	9.....											
		CREDITO Y/O FINANCIAMIENTO				10.....											
		CAPACIDAD COMERCIAL				11.....											
				12.....													
				13.....													
		CAPACIDAD PERSONAL Y GESTIÓN			Prob.Espec.4: Analizar de qué manera la tecnología incide en la oferta exportable de la alcachofa a EE.UU periodo, 2015-2019.	14.....											
						15.....											
						16.....											
						17.....											

## Anexo 2: Instrumento de recolección de datos

Protocolo de entrevista sobre el análisis de los factores de producción que inciden la oferta exportable de la alcachofa a Estados Unidos periodo 2015 – 2019.

Fecha: \_\_\_\_\_ Hora: \_\_\_\_\_

Lugar (ciudad y sitio especificado)

**Entrevistadores:** Chilingano Chávez, Jean André  
Rivera Pérez, Génesis Clara

### Entrevistado 1:

#### Introducción:

Explicar cuáles serían los factores de producción que inciden en la oferta exportable de la Alcachofa a Estados Unidos periodo 2015 – 2019.

#### Características de la entrevista

Confidencialidad, duración aproximada

#### Preguntas

- 1- ¿El adecuado proceso de cultivo en cuanto a la alcachofa permite conservar al producto, de acuerdo a las exigencias del mercado internacional?
- 2- ¿Qué tan relevante es la participación de la alcachofa en el Sector Agro?
- 3- ¿Usted cree que la mano de obra directa atrase la fase de producción de la alcachofa?
- 4- ¿El factor trabajo que tan fundamental es el sector agro?
- 5- ¿Cree usted que la tecnología debería reemplazar a la mano de obra directa en el sector agro?
- 6- ¿De qué forma cree usted que afectaría la falta de inversión en la etapa productiva de la alcachofa?

7- ¿Qué papel cumple la tecnología para el sector de empresas agrarias y todo el sector agro?

8- ¿Qué ventajas tienen las empresas al contar con maquinarias y equipos tecnológicos para la producción en cuanto a la alcachofa?

9- ¿Cree usted que a futuro haya mayor producción de alcachofa?

10- ¿Cree usted que la capacidad productiva define la oferta exportable de una empresa?

11.\_ ¿Cuáles son las principales fuentes de financiamiento de las empresas del sector agrícola?

12.\_ ¿Cuál es la actividad que más costos o inversión les demanda al momento de exportar un producto?

13.\_ ¿Cree usted que es rentable la comercialización de productos agrícolas en el ámbito internacional?

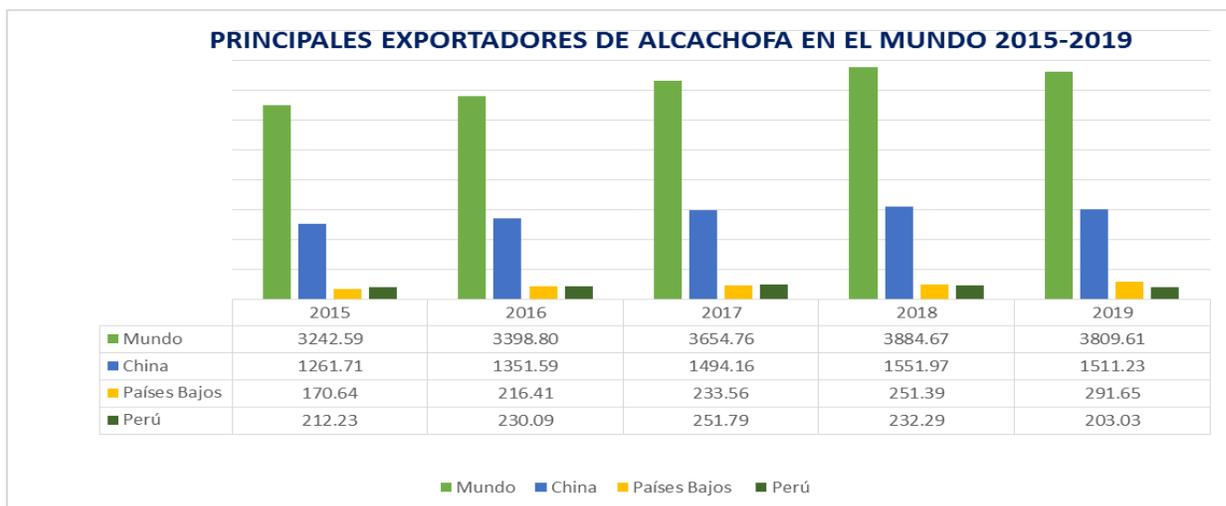
14. ¿Incentivan la participación de las empresas del sector agropecuario en ferias internacionales? ¿Cuáles son?

15.\_ ¿Qué cree usted que influyo más para que las exportaciones de alcachofa no se hayan incrementado en estos últimos 5 años?

16.\_ ¿Qué valor agregado se puede añadir para que las exportaciones de alcachofa tengan mayor demanda en el mercado internacional?

17.\_ ¿Cuánto influye tener un personal capacitado y adecuado en la empresa?

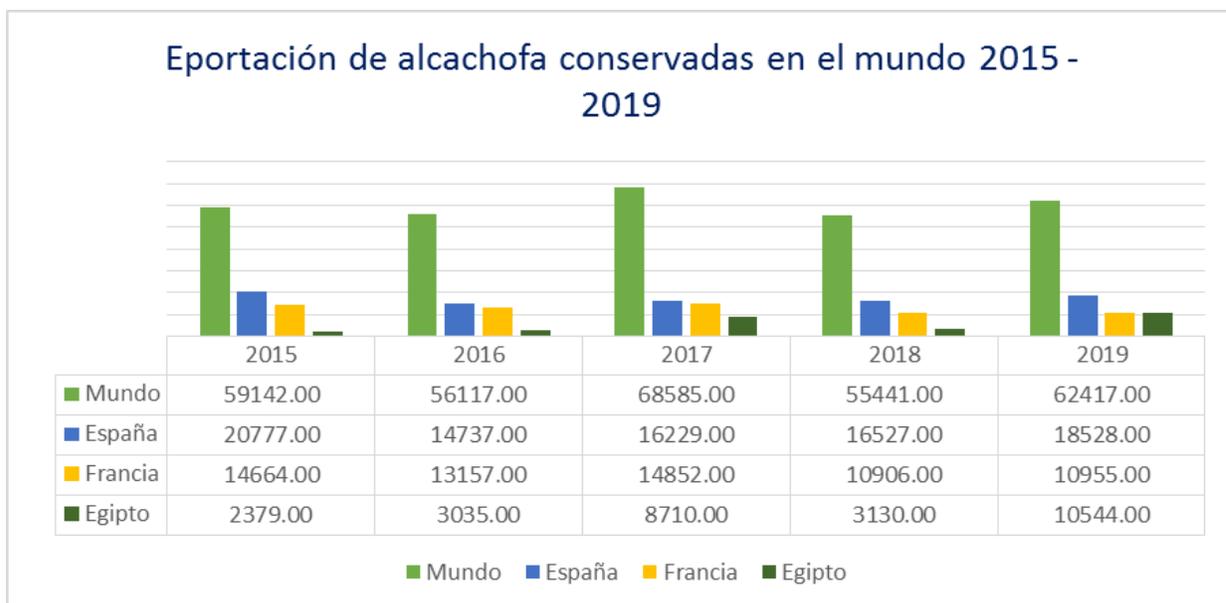
Figura N° 1: Principales Exportadores de Alcachofas Conservadas en el mundo, periodo (2015-2019)  
(Valor FOB millones de US\$)



Nota: Elaboración Propia con información tomada de la Sunat.

Figura N° 2: Principales Exportadores de Alcachofas Frescas en el mundo, periodo (2015 – 2019)

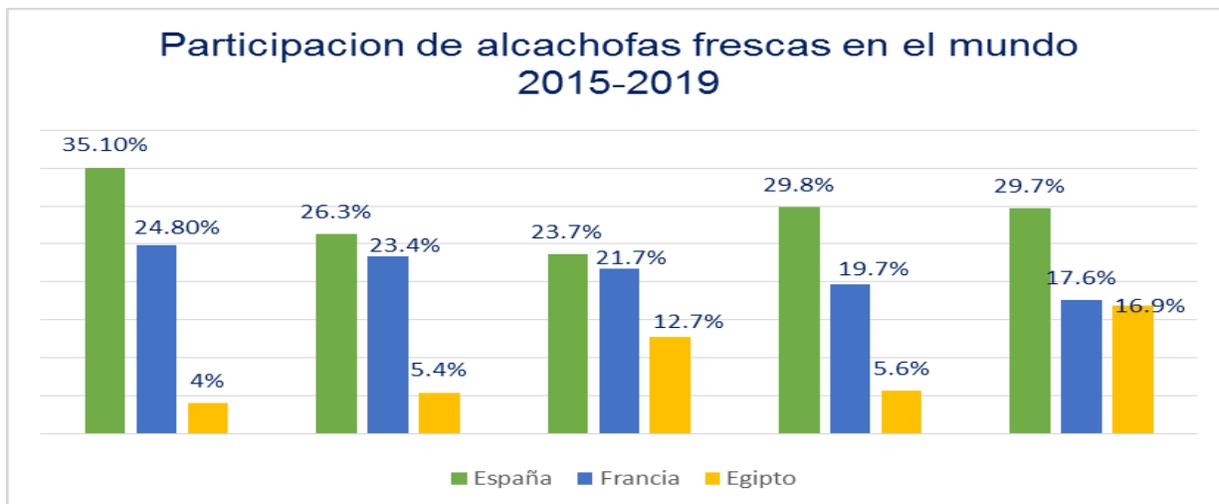
(Valor FOB unidades en miles de US\$)



Nota: Elaboración Propia con información tomada de la Sunat.

Figura N° 3: Participación de alcachofas frescas en el mundo periodo (2015-2019)

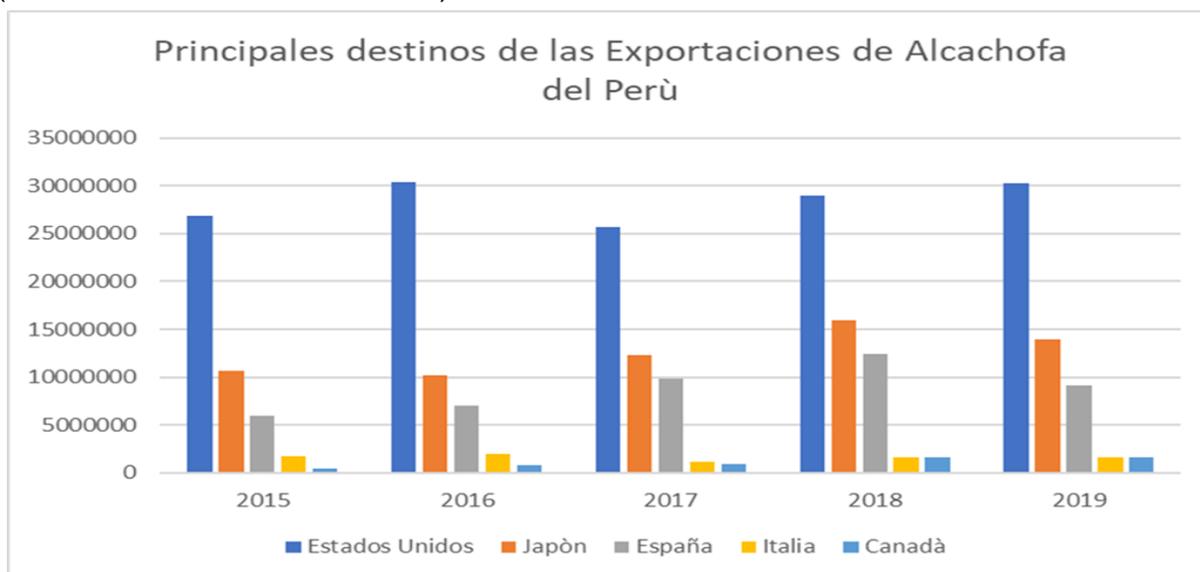
(Valor en %)



Nota: Elaboración Propia con información tomada de la Sunat.

Figura N°4 : Principales destinos de las alcachofas Peruanas periodo (2015 -2019)

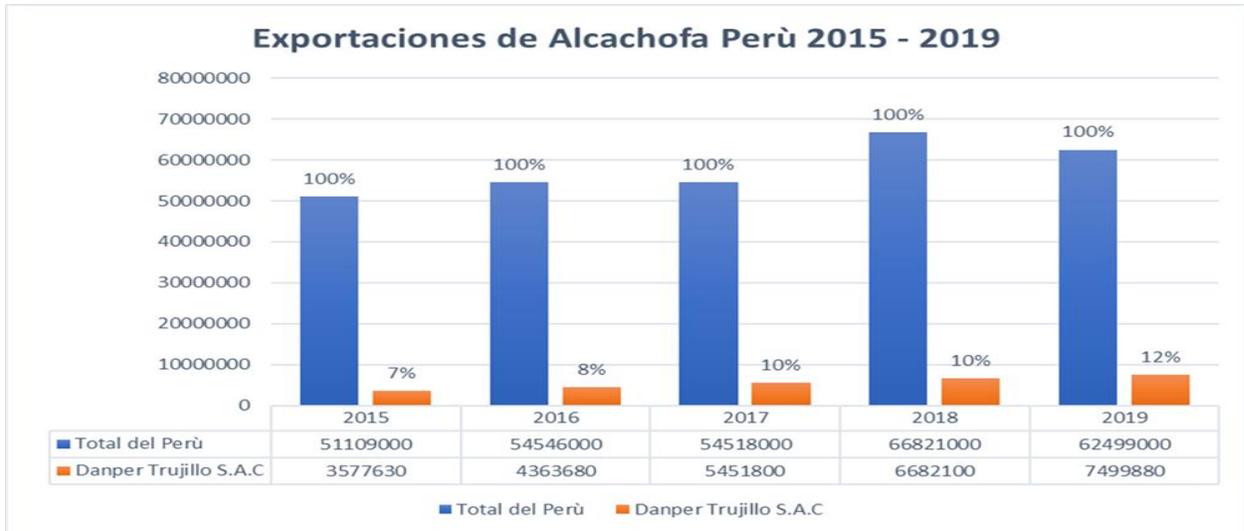
(Valor FOB en millones de US\$)



Nota: Elaboración Propia con información tomada de la Sunat.

Figura N°5: Exportaciones de alcachofa periodo (2015-2019)

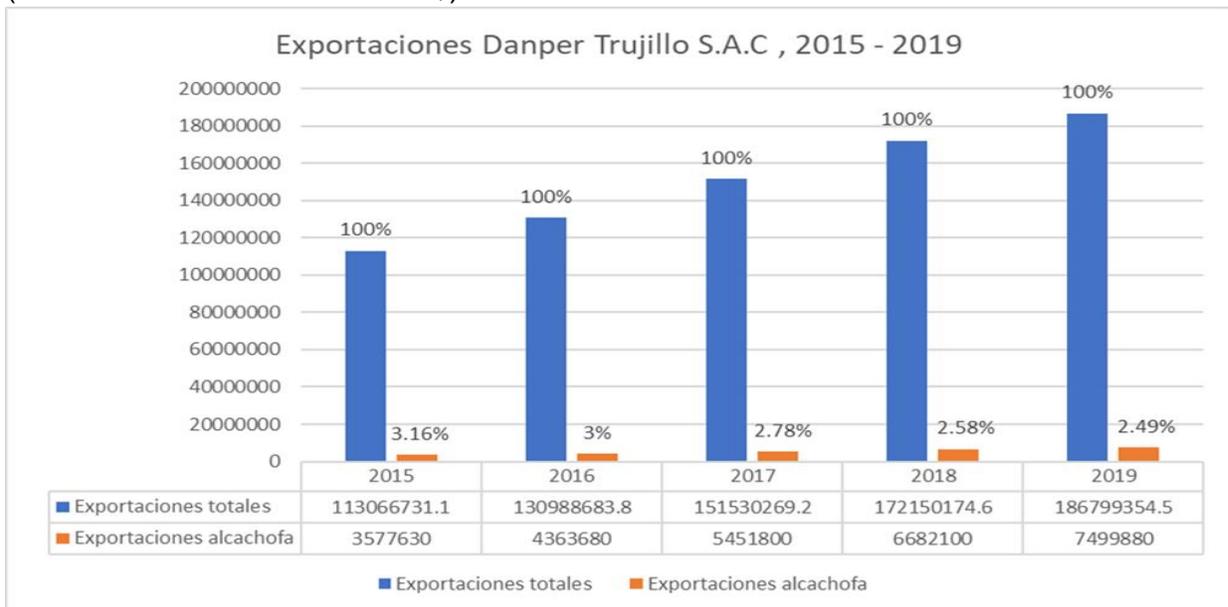
(Valor FOB en millones de US\$)



Nota: Elaboración Propia con información tomada de la Sunat.

Figura N° 6: Exportaciones Danper Trujillo S.A.C, periodo 2015-2019

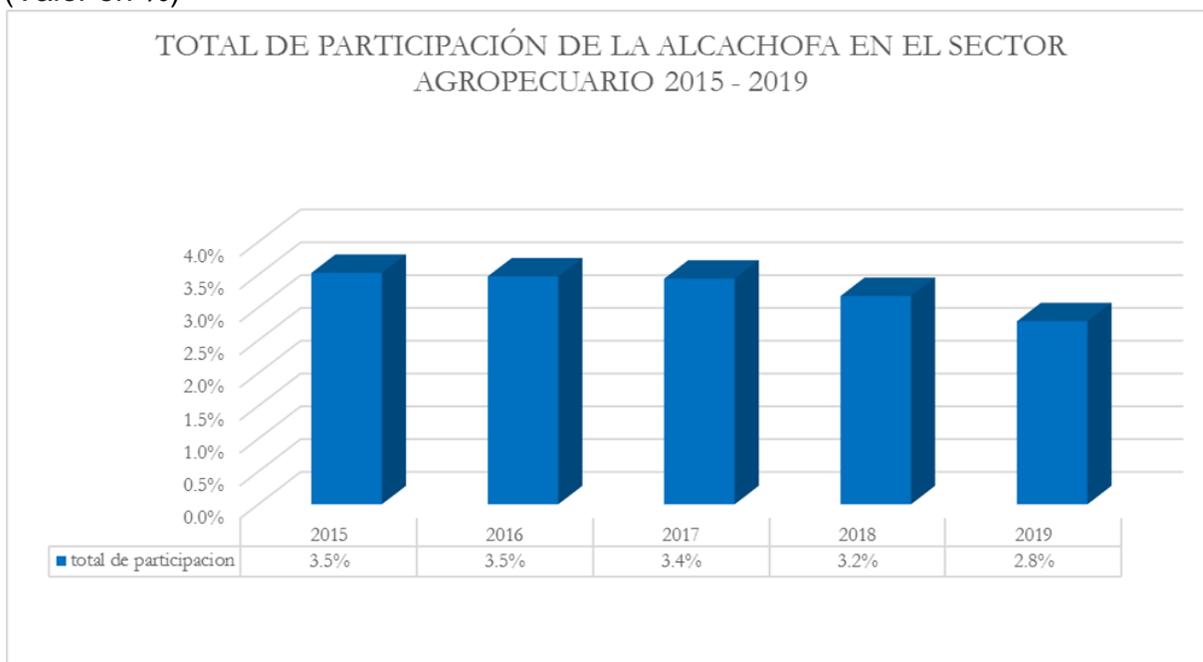
(Valor FOB en millones de US\$)



Nota: Elaboración Propia con información tomada de la Sunat.

Figura N°7: Total de participación de la alcachofa en el Sector Agro periodo 2015-2019

(Valor en %)



Nota: Elaboración Propia con información tomada de la Sunat.



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

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

### **Declaratoria de Autenticidad del Asesor**

Yo, CAVERO EGUSQUIZA VARGAS LAURALINDA LEONOR, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de NEGOCIOS INTERNACIONALES de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA ATE, asesor de Tesis titulada: "ANÁLISIS DE LOS FACTORES DE PRODUCCIÓN QUE INCIDEN EN LA OFERTA EXPORTABLE DE LA ALCACHOFA A ESTADOS UNIDOS PERIODO 2015 – 2019", cuyos autores son CHILINGANO CHAVEZ JEAN ANDRE, RIVERA PEREZ GENESIS CLARA, constato que la investigación cumple con el índice de similitud establecido de 9.00%, y verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

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

LIMA, 22 de Diciembre del 2020

<b>Apellidos y Nombres del Asesor:</b>	<b>Firma</b>
CAVERO EGUSQUIZA VARGAS LAURALINDA LEONOR <b>DNI:</b> 08879583 <b>ORCID</b> 0000-0001-5222-8865	Firmado digitalmente por: LCAVEROE el 22-12- 2020 01:30:28

Código documento Trilce: TRI - 0091511