



**Universidad Nacional
Federico Villarreal**

**Vicerrectorado de
INVESTIGACIÓN**

ESCUELA UNIVERSITARIA DE POSGRADO

**PROBLEMÁTICA DEL TRANSPORTE, FACTORES QUE
REDUCEN LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS
EXPORTADORAS DE ESPÁRRAGOS, CASO EMPRESA
SOCIEDAD AGRÍCOLA VIRÚ S.A., 2013-2014**

**TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRA
EN FINANZAS**

AUTOR

CARLOS NOMBERTO TOMASA ALICIA

ASESOR

MG. GUTIÉRREZ PAUCAR FÉLIX JAVIER

JURADO

DR. ARÉVALO TUESTA JOSÉ ANTONIO

DR. AMBROSIO REYES JORGE LUIS

DR. YAULI GUTIÉRREZ ALFONSO

LIMA, PERÚ

2019

INDICE

Título.....	1
Indice.....	2
Dedicatoria.....	4
Agradecimiento.....	5
Resumen.....	6
Abstract.....	7
Introducción.....	8

CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Antecedentes	9
1.2 Planteamiento del problema.....	17
1.3 Objetivos	18
1.3.1 Objetivo Principal	18
1.3.2 Objetivos Específicos.....	18
1.4 Justificación	19
1.5 Alcances y Limitaciones	19
1.6 Definición de Variables	20

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

2.1 Teorías Generales relacionadas con el tema	21
2.2 Bases Teóricas especializadas con el tema	26
2.3 Marco Legal.....	27
2.4 Marco Histórico.....	29
2.3 Marco Conceptual	30
2.4 Hipótesis.....	32

CAPÍTULO III MÉTODO

3.1 Tipo.....	33
3.2 Método y Diseño de la Investigación.....	33
3.3 Población.....	35
3.4 Muestra.....	37
3.5 Técnicas de Investigación.....	44
3.5.1 Instrumento de recolección de datos.....	44
3.5.2 Procesamiento y Análisis de datos.....	44

**CAPÍTULO IV
PRESENTACIÓN DE RESULTADOS**

Resultados Estadísticos.....	45
Análisis e interpretación de los cuadros.....	45-61

**CAPÍTULO V
DISCUSIÓN**

Discusión.....	62
Conclusiones.....	62
Recomendaciones.....	64
Referencias Bibliográficas.....	65

ANEXOS

Anexo N° 1.- Validación del instrumento por experto.....	67
Anexo N° 2.- Confiabilidad del instrumento establecida por experto.....	68
Anexo N° 3.- Matriz de consistencia.....	69

DEDICATORIA

**A mis Padres, a mis Hermanos y a mis Sobrinos
por el *apoyo incondicional* que me brindan en todos los aspectos de mi vida.**

**A los Agricultores y a los Empresarios Agroexportadores Peruanos
por su *valentía al asumir el riesgo* de producir las tierras y darles un valor agregado
a los productos para lanzarlos al Mercado Internacional.**

**En Memoria del *Doctor CPC. Alfonso Santa Cruz Ramos*,
quién me animó a incursionar en la Docencia Universitaria.**

AGRADECIMIENTO

Mi agradecimiento *por siempre a Dios,*
por la vida, la salud, el trabajo y la Familia que me ha dado,
también por mis Amigos y por mi Asesor el Mg. Félix Javier Gutiérrez Páucar, quien me
guió en el desarrollo de este trabajo.

RESUMEN

En nuestro País el sector agrícola tiene que afrontar una serie de problemas para su desarrollo, en primer lugar, se presenta el problema del agua, la infraestructura vial es otro problema que deben afrontar los agricultores para sacar sus productos al mercado. El problema del crédito que en muchos casos se torna inaccesible para los Agricultores por las elevadas tasas de interés que cobran las Instituciones Financieras.

Aún con estos y otros problemas surge el Sector Agroindustrial que con valentía se arriesgan a darle un valor agregado a los productos agrícolas y ponerlos al mercado externo con la esperanza de verse recompensados con una rentabilidad acorde con su esfuerzo, estos Empresarios Agroexportadores en la actualidad apuestan por productos no tradicionales como el espárrago, que ha logrado posicionarse en el primer lugar de productos de exportación no tradicionales.

El espárrago cultivado en nuestro País es de gran aceptación a nivel mundial por su aporte nutricional y debido a que el Perú es uno de los dos países que produce espárragos todo el año, por el clima de la costa que es propicio para su cultivo, de manera que los mercados internacionales no están desabastecidos, otro país que produce espárragos todo el año es Tailandia.

Entre las empresas agroexportadoras peruanas de espárragos están en primer lugar, por volumen de exportación Camposol S.A., la empresa Sociedad Agrícola Virú S.A. se encuentra en quinto lugar y decidimos tomarla como muestra por tener una visión internacional hacia el Oriente.

Palabras Claves: Infraestructura vial, Crédito, Agroindustria, Riesgo, Rentabilidad, Productos no Tradicionales, Espárragos, Costos.

ABSTRACT

(Key Words)

In our country the agricultural sector is facing a number of problems for its development, first presents the problem of water, farmers are seen with the need to buy water for hours, the Government seeks to provide this sector through dams built with large projects at the national level. The road infrastructure is another problem faced by the farmers to get their products to market, running the risk that in the transport of their products will spoil by the delay, due to the poor road infrastructure that has the Peru.

The problem of credit that in many cases becomes inaccessible to small and medium-sized farmers by the high interest rates charged by the financial institutions, even with these and other problems arises the Agribusiness Sector that with courage are they risk to give an added value to agricultural products and put them to the external market with the hope of being rewarded with a return in line with its efforts, these agro entrepreneurs currently opt for products not traditional Stud, who has managed to position itself in the first place of non-traditional exports.

Asparagus grown in our country is widely accepted around the world due to its nutritional contribution and that the Peru is one of the two countries resulting in asparagus year-round, due to the climate of the coast which is conducive to cultivation and international markets they are not barren, another country that produces asparagus all year is Thailand.

Peruvian asparagus agro companies include firstly Camposol S.A., Virú S.A. company is in fifth place and we decided to take it as shown by having an international vision East.

Key Words: Road Infrastructure, Credit, Agroindustri, Risk, Profiability, Now Traditional Products, Asparagus, Costs.

INTRODUCCIÓN

El desarrollo del Sector Agroindustrial con visión exportadora es una preocupación constante del Gobierno, para conseguir el crecimiento económico que se propone y poder mejorar el nivel de vida de su Población, este sector al igual que el sector minero necesitan del apoyo permanente de las Autoridades del País, con el desarrollo de estos sectores se generaría más puestos de trabajo y mejoraría el ingreso familiar, elevando la calidad de vida de la Población.

El trabajo que a continuación presentamos se basa en el Empresario Agroexportador, que combina la agricultura y la transformación del producto agrario para darle un valor agregado y lanzarlo al mercado internacional, generando incremento de divisas al País. En la actualidad se exportan muchos productos no tradicionales, como el ajo, la cebolla, pimiento, cacao, garbanzo, limón, palta, mangos, uvas entre ellos el espárrago que, por su valor nutricional y su cultivo de todo el año en el Perú, las empresas lo han lanzado al mercado internacional en diferentes presentaciones ya sea fresco, en conserva y congelado, este producto ha logrado posicionarse como el primer producto de exportación no tradicional a nivel mundial, las exportaciones van dirigidas al continente Europeo, Asia y Estados Unidos.

Las empresas agroexportadoras afrontan muchos problemas mencionados anteriormente, como el tema del transporte, que es el problema que tomamos como estudio en la Empresa Sociedad Agrícola Virú S.A., una empresa ubicada en la costa norte del Perú, exactamente en la Provincia de Virú, departamento de La Libertad. El tema del transporte alude a problemas como costos elevados de flete, la inseguridad ciudadana que se traduce como extorsiones, asaltos en carretera, robos, factores que reducen la rentabilidad de las empresas agroexportadoras y nuestra preocupación se centra en la rentabilidad de una empresa, reduciendo costos, en este caso de flete e intereses sobre créditos.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 ANTECEDENTES (Bibliografía/Contextual)

En el Perú, por el clima cálido de la costa se ha fomentado el cultivo del espárrago y su exportación, por ello se han realizado estudios sobre comercialización en diferentes formas ya sea fresco, congelado o en conserva y su exportación a Europa, en el Continente Asiático como en Japón que es un éxito.

Miguel Giacinti , Valentín Tassile, Jaime de Pablo y Luisa Saavedra (2014) en su estudio *“El negocio internacional del espárrago en el Perú”*, señala que es en la costa norte del Perú donde se siembran espárragos blancos en los alrededores de Trujillo y los verdes se cultivan entre Lima y Arequipa, siendo el principal exportador de espárragos a nivel mundial por encima de China y esto se debe a que Perú y Tailandia son los únicos países que producen espárragos todo el año, contabilizando un incremento de 6.7% anual en su volumen de venta externa y de un 11% anual en su facturación. El Perú es el principal exportador mundial en fresco o refrigerado, pero el segundo en conserva, los espárragos constituyen el segundo producto agrícola de exportación en el Perú después del café.

Tim M.O·Brien y Alejandra Diaz (2004), en su estudio sobre espárragos titulado *“Mejorando la Competitividad y el acceso a los mercados de exportaciones agrícolas por medio del desarrollo y aplicación de normas de inocuidad y calidad”*, señala que el Perú es el primer país exportador de espárragos del mundo, habiendo logrado desplazar a importantes países productores como China y Estados Unidos. Las excepcionales condiciones de clima y la ubicación geográfica que posee el Perú le permiten contar con los rendimientos más altos del mundo, de manera que Perú produce prácticamente lo mismo que China, con menos de la mitad de su área.

El crecimiento de la economía peruana en los últimos años se ha caracterizado por la variación principalmente de los sectores extractivos (minería e insumos para la agroindustria), que determinó un mayor crecimiento del sector agrario. En este proceso, el desarrollo de la agroindustria principalmente de exportación y generadora de empleo, viene logrando un aumento en la productividad de las regiones involucradas y, por consiguiente mejores niveles de desarrollo. Esta experiencia exitosa en la industria esparraguera se viene trasladando a otros

productos como la alcachofa y el pimiento piquillo aprovechando la capacidad instalada de la agroindustria.

Del mismo modo, cobran gran importancia social los efectos de la implementación de las normas y de los sistemas de gestión de calidad por parte de las empresas esparragueras, las cuales superan la inocuidad alimentaria. La implementación de las buenas prácticas agrícolas y los principios de responsabilidad social también viene contribuyendo positivamente al desarrollo económico y social de las regiones involucradas. La cadena agroproductiva del espárrago en el Perú, al igual que otros productos de agroexportación enfrenta una serie de problemas relacionados con la operación de un sistema de comercio orientado al exterior que en su complejidad incluye aspectos relacionados con el abastecimiento, los flujos del producto de las áreas de producción a los diferentes centros de procesamiento y consumo y la infraestructura, que incluye la red de vías de comunicación, los medios de transporte y las instalaciones de procesamiento y comercialización (centros de acopio, plantas de procesamiento, cadena de frío, puertos y aeropuertos).

Este sistema es operado por diferentes individuos e instituciones públicas y privadas (agricultores, asociaciones, acopiadores, industriales, exportadores, aduanas, funcionarios públicos de agricultura, sanidad e inocuidad, transporte, tributación, etc.), todos los cuales operan bajo diversas normas de carácter nacional e internacional. La operación de este sistema de comercio depende fundamentalmente de las políticas macroeconómicas y sectoriales relacionadas con los precios de los insumos, subsidios, aranceles, inversiones, tasas de cambio, tasas de interés, la política fiscal, así como de un factor no controlable que es el clima.

La solución de los problemas relacionados con la agroexportación no depende de una sola empresa, sector o ministerio, sino más bien requiere de esfuerzos conjuntos de los implicados en el sistema, es suficiente la falta de una institución relacionada para que la exportación resulte frustrada o no competitiva.

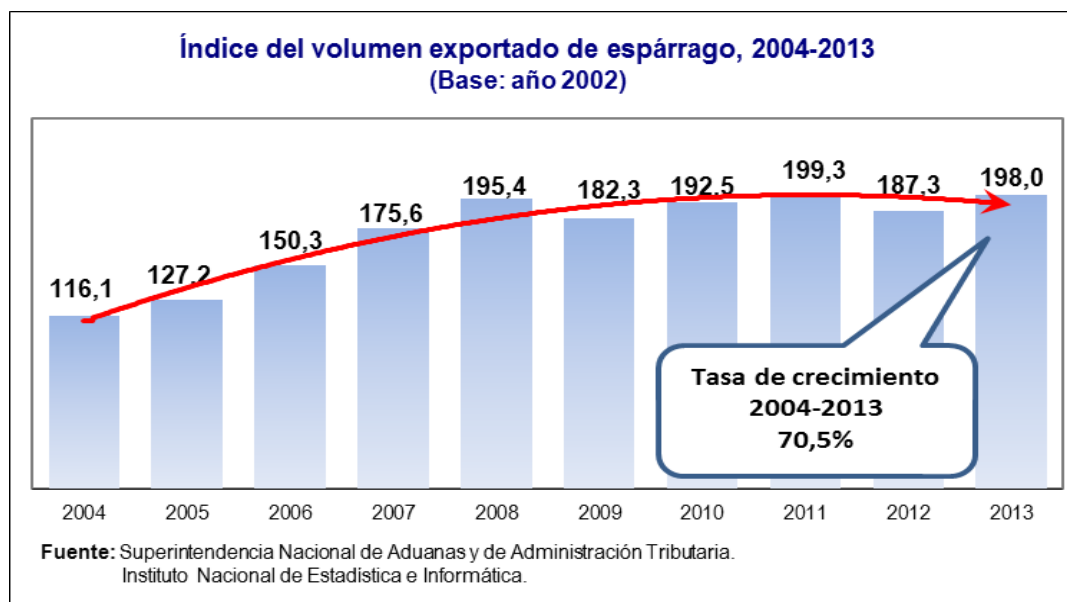
Censo Nacional (1998) de *Productores de Espárragos y el Primer Censo Nacional de Plantas Procesadoras*, elaborado por el Instituto de Investigación Agraria, se encontró un total de 2,134 productores de espárragos en la costa de los departamentos desde Piura a Arequipa, así como 36 plantas agroindustriales de espárragos operativas.

Diario El Comercio (2017), titulado: *Exportaciones peruanas de espárragos crecieron 22.1% entre enero y octubre*. La Sociedad de Comercio Exterior del Perú (ComexPerú) señala que las exportaciones peruanas de espárragos sumaron \$ 321 millones entre enero y octubre del 2017. Lo que implicó un aumento de 22.1% respecto a similar período del año anterior.

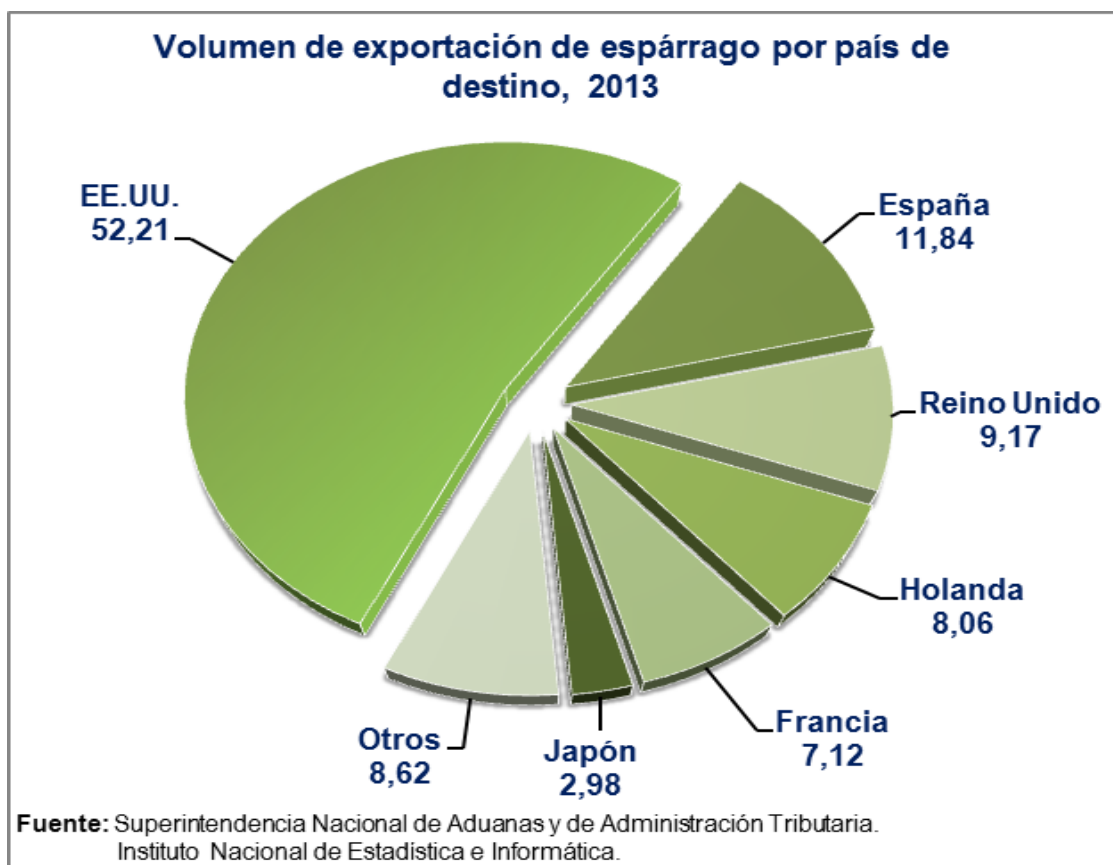
El gremio afirmó que los espárragos frescos o refrigerados fueron el producto agrícola no tradicional con mayor valor agregado exportado y el tercero en lo que respecta al total de las exportaciones no tradicionales en los primeros diez meses del año. En lo que respecta a los principales mercados de destino del espárrago peruano, el 61% de los envíos fueron hechos hacia Estados Unidos. Hacia Reino Unido se exportó alrededor de 43 millones y hacia los Países Bajos se registra envíos por 35 millones.

Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática entre los años 2004 - 2013, el índice del volumen exportado de espárrago creció en 70,5%, lo que equivale a una tasa promedio anual de 6,1%.

El índice más alto se registró en el 2011 (199,3), seguido del año 2013 (198,0).

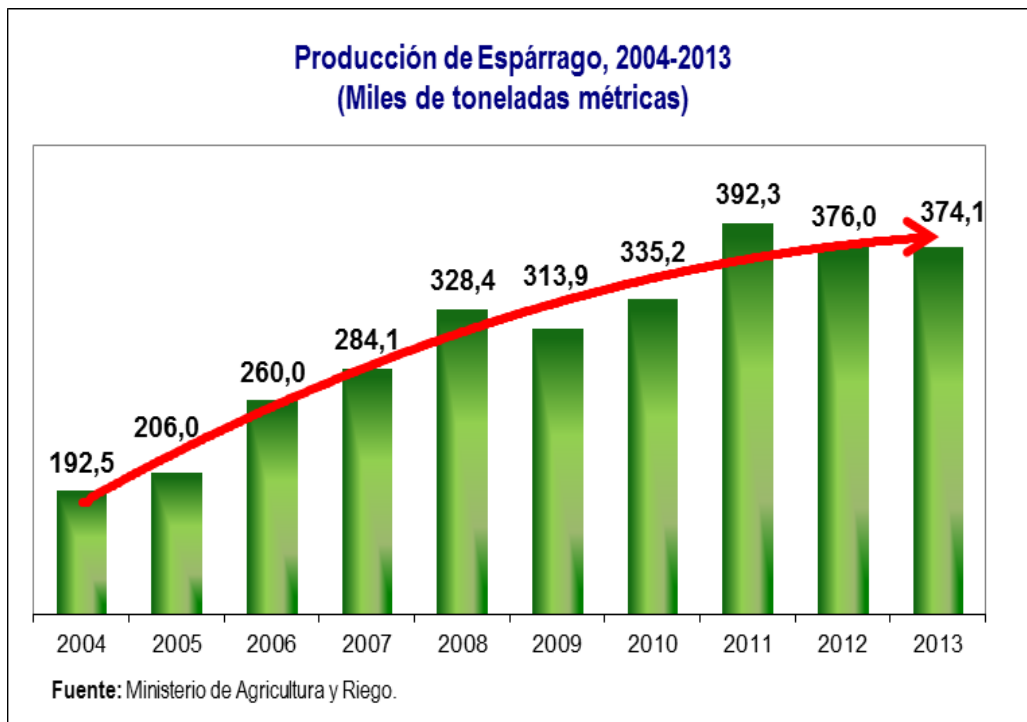


En el 2013, el principal mercado de destino del espárrago peruano fue Estados Unidos de América (52,2%), seguido de España con 11,8% y Reino Unido con 9,2% del total exportado.



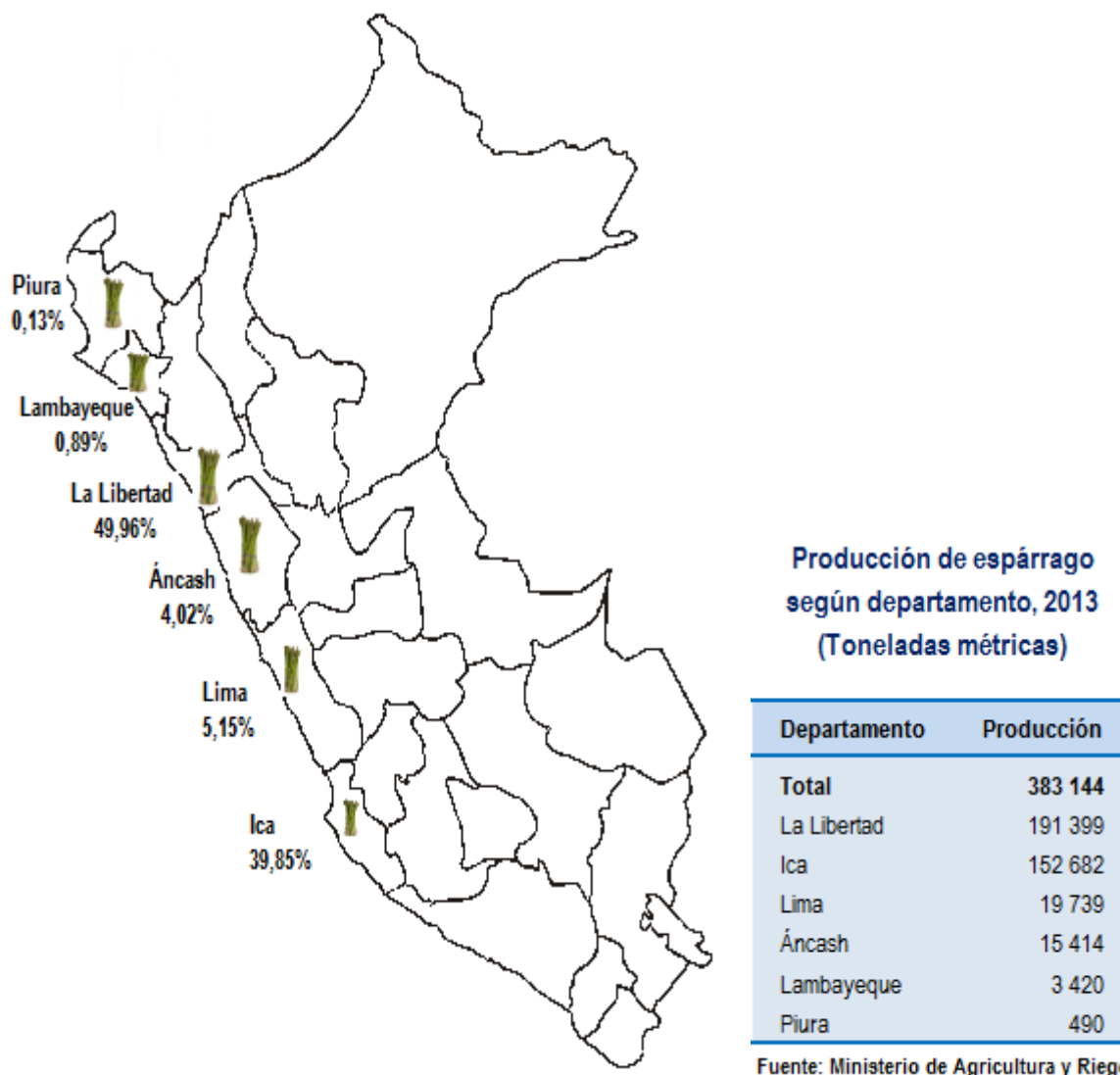
Entre los años 2004 y 2013, la producción de espárragos se ha incrementado en un 94,3%.

Cabe indicar que la producción de los años 2012 (376,0 tm) y del 2013 (374,1 tm) se ubicó por debajo del nivel alcanzado en el 2011 (392,3 tm), que se explica por la baja cosecha de las antiguas plantaciones.



Producción de espárragos en el País

En el año 2013, los principales departamentos productores de espárrago fueron La Libertad (49,96%) e Ica (39,85%) al contribuir con el 89,8% a la producción total.



En julio de 2014, volumen exportado de espárrago se incrementó en 23,6%

En el periodo enero-julio de 2014, Estados Unidos de América se mantuvo como el principal comprador de este producto con el 41,8% del total exportado.

Volumen exportado mensual de espárrago, según presentación, 2014 (Variación porcentual ^{1/})

Presentación	2014						
	Ene.	Feb	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.
Total	-27,10	-14,5	2,2	5,3	-21,7	4,0	23,6
Congelado	-0,02	133,6	65,0	-32,7	-36,1	-22,4	5,2
Conserva, sin congelar	-40,65	2,9	5,4	-10,5	-9,2	-1,7	-11,4
Fresco o refrigerado	-24,48	-36,7	-11,1	29,1	-27,2	11,1	32,9

1/ Comparado con respecto a similar mes del año anterior.

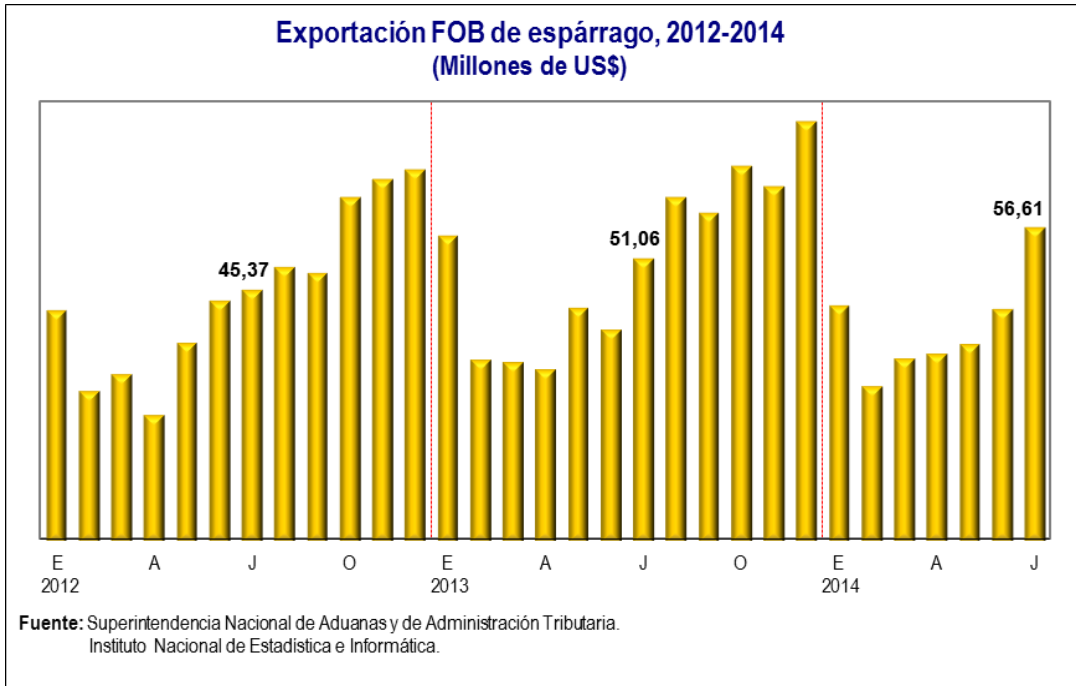
Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria.

Instituto Nacional de Estadística e Informática.

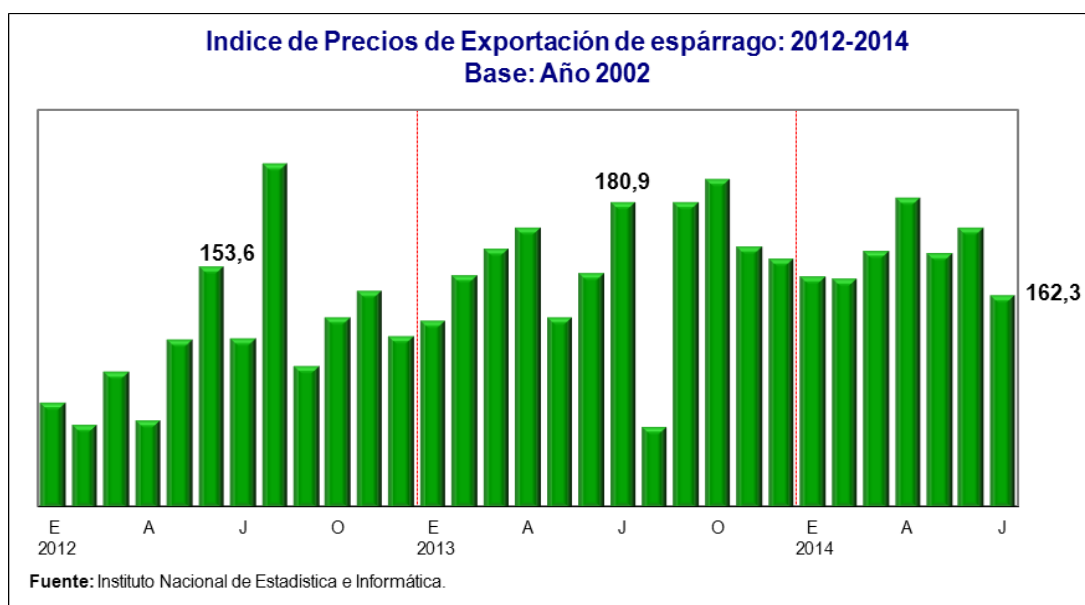
Las exportaciones de espárrago mostraron un comportamiento favorable al alcanzar una tasa de crecimiento de 23,6% con respecto al mismo mes del año anterior, explicado por los mayores envíos de espárragos en su presentación: frescos y refrigerados (32,9%) y congelado (5,2%), contrarrestando el descenso del volumen exportado de los preparados o conservados sin congelar.

Ingreso de divisas en julio de 2014 fue el más alto

El valor de la exportación FOB de espárrago alcanzó su nivel más alto en Julio, al sumar US\$ 56,6 millones.



En el mes de julio 2014 el precio del espárrago disminuyó 7,72% respecto al mes anterior.



El Perú es líder en espárrago verde y blanco y tiene ventajas en producción sobre Chile, Ecuador y Colombia. En el año 2015 la exportación de espárragos peruanos ascendió a 171 millones de kilos.

Según cifras del Instituto Peruano del Espárrago, de 25 mil hectáreas de producción de espárragos, el Perú tiene actualmente 17,800, lo que significa que muchos campos antiguos han dejado de producir (el espárrago produce no más de 12 años) y la diferencia ha sido cubierta por campos de segundo y tercer año, es decir fundos grandes en los que se han hecho

Importantes inversiones. En general la Balanza Comercial Agraria (exportaciones menos importaciones) es positiva con productos más exportados como el café, espárragos frescos y congelados, uvas, hortalizas en conservas, alcachofas entre otros. Productos que exportan las empresas con mayor volumen y que se detallan en los anexos.

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En cuanto al tema de la exportación del espárrago en particular, el problema que afrontan las exportaciones es la infraestructura del transporte, existente en numerosas áreas, sector que requiere una urgente inversión. Además, el elevado costo del flete, así como el descenso del precio de la caja (11 Lb.) de espárragos a \$ 5.21 dólares, vienen generando pérdidas para los exportadores y no llegan a alcanzar los resultados esperados.

El Ministerio de Agricultura y Riego señala que uno de los problemas que afecta a la actividad agraria es el agua, asimismo los procesos de post cosecha y de mercado están sumamente desordenados por la falta de una infraestructura vial adecuada, lo cual incide en los altos costos de comercialización que afectan a los productores agrarios así como a los exportadores, puede afirmarse que el sector del mercadeo interno enfrenta altos costos, altas mermas, carencia de infraestructura, todos estos factores lo tornan ineficiente.

El gobierno reconoce la necesidad de mejorar la infraestructura como complemento a sus esfuerzos para fomentar la exportación. Por lo tanto, se están otorgando contratos de concesión en el sistema de transporte. Esta modalidad de concesión es la opción preferida del gobierno por encima de la privatización como la forma de traer capital privado al sector.

El problema del crédito permanece en el sector agrario, desde tiempos atrás con el Banco Agrario que otorga créditos a los Empresarios sin ver el retorno de las cuotas, actualmente el Gobierno se ve en la necesidad de otorgar al Agrobanco S/200'000,000 de soles para evitar que la Superintendencia de Banca y Seguros instaure un proceso de vigilancia. Asimismo, aprobó recientemente la escisión del Agrobanco, es decir separar la cartera pesada para que lo administre un tercero.

Según la SBS los bancos trabajan con una Tasa Activa Promedio en Moneda Nacional equivalente a 15.7 % en el 2014, 16.1% en el 2015 y 16.5% en el 2016.

1.2.1 PROBLEMA PRINCIPAL

¿Cuáles son los riesgos de Transporte que reducen la rentabilidad de las Empresas Agroexportadora de Espárragos?

1.2.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS

1. ¿El flete del transporte es altamente costoso para la empresa?
2. ¿Actualmente la inseguridad ciudadana (pandillaje, robos, asaltos, extorsión...) afecta la actividad comercial (exportación) de las empresas agroexportadoras, lo cual incrementa los costos y reducen su rentabilidad?
3. ¿Las tasas de interés por los créditos en las Entidades Financieras son muy altas para las empresas agroexportadoras?

1.3. OBJETIVOS

1.3.1 OBJETIVO GENERAL

Identificar los riesgos de transporte para reducir costos de flete en la exportación de espárragos de las empresas.

1.3.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- 1.- Evaluar el costo de los fletes terrestres para la exportación de espárragos.
- 2.- Evaluar las tasas de interés por los créditos para empresas agroexportadoras
- 3.- Prevenir la inseguridad ciudadana que genera costos y afecta la rentabilidad.

1.4. JUSTIFICACION

Los resultados de este trabajo van a permitir que las empresas exportadoras de espárragos sigan operando y afianzar lazos comerciales con Países vecinos a los que se llegaría vía terrestre ya que a Europa necesariamente es vía aérea, asumiendo costos de transporte muy elevados, lo que lograría reducir el riesgo que cierren y que el sector agroindustrial se vea afectado, ahora que el espárrago ha alcanzado el primer lugar como producto de exportación no tradicional y que podría ampliarse el mercado del espárrago blanco en conserva, hacia toda la Comunidad Europea e incluso a Japón, en el mediano plazo.

Asimismo, el espárrago verde va orientado hacia el Continente Asiático y en el mediano plazo a Canadá, con lo cual estaríamos ampliando el mercado de exportación, para lo cual se requiere elevar el volumen de las exportaciones, evitando que se transporte una mínima carga, por cuya razón aumentan los costos de transporte; costos que tienen que afrontar las empresas exportadoras de espárragos, reduciendo su rentabilidad.

1.5. ALCANCES Y LIMITACIONES

La exportación de productos agroindustriales no tradicionales como los espárragos peruanos en sus diferentes formas de presentación como frescos, congelados, en conserva son de gran aceptación a nivel mundial, por ello las empresas agroexportadoras tienden a ampliar mercados internacionales, con visión hacia el continente Asiático. Respecto al transporte el Gobierno tiene mucho interés en mejorar las condiciones sobre las que se desarrolla la actividad de los transportistas, para ello se trabajará coordinadamente con el Consejo Nacional de Transporte Terrestre.

Actualmente no se encuentra información sobre estudios respecto al transporte terrestre para distribuir los productos agroindustriales como el espárrago en países vecinos donde se llegaría por esta vía terrestre, esta vía se torna una dificultad para la exportación de productos por la infraestructura vial inadecuada que existe.

1.6. DEFINICIÓN DE VARIABLES

Hipótesis General

- . Comercio Exterior (variable independiente)
- . Rentabilidad (variable dependiente)

Hipótesis específica (1)

- . Costos de Transporte (variable independiente)
- . Volumen de Exportaciones (Variable dependiente)

Hipótesis específica (2)

- . Costos de exportación (variable independiente)
- . Empresas agroexportadoras (variable dependiente)

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 TEORÍAS GENERALES RELACIONADAS CON EL TEMA

2.1.1 Oferta y Demanda

Según Krugman & Wells (2006), el modelo de la oferta y la demanda explica el funcionamiento de un mercado competitivo.

La ley de la demanda, determina que cuanto mayor sea el precio, menor será la cantidad demandada. En la medida que el precio sea más alto, se demandará una menor cantidad de un bien o servicio, manteniendo el resto de factores constantes.

Según Parkin (2006), los precios son unos de los incentivos a los que reaccionan las personas en sus decisiones económicas.

Es decir que, la cantidad demandada de cualquier tipo de bien está inversamente relacionada con el precio del mismo, con todos los restantes factores constantes a cualquier posible nivel de precios.

El precio no es la única variable que afecta la decisión de qué tanto de un producto desean comprar los individuos. Un determinante importante, diferente al precio es el nivel de ingresos de los individuos.

Pero, si el precio es el único factor que está cambiando, y si el ingreso o cualquier otro parámetro diferente permanece constante, será el precio el que causará una variación de la cantidad demandada.

La posición de cualquier curva de demanda, cuyas coordenadas sean el precio y la cantidad, estará en función a otros determinantes de la demanda que no estén medidos en alguno de los dos ejes (precio, cantidad).

Algunos determinantes son: el ingreso real, gustos y preferencias, el precio de bienes sustitutos y complementarios, los cambios en las expectativas de los precios relativos futuros y la población.

Se podrían encontrar otros determinantes de la demanda, sin embargo es importante mantener en mente dos ideas fundamentales:

Un cambio del precio causará un movimiento a lo largo de una curva determinada de demanda, a esto se le denomina como cambio de la cantidad demandada.

Si hubiera cambios en variables diferentes al precio, estos desplazarán la curva de demanda y se conocerán como cambio de la demanda.

Según Parkin (2006), las dos razones por las cuales un precio alto reduce la cantidad demandada son, el efecto sustitución y el efecto ingreso. Al aumentar el costo de oportunidad de un bien, la gente compra menos de ese bien y más de los bienes que son sustitutos. El consumidor al enfrentar un precio más alto y un ingreso inalterado, no puede permitirse comprar lo mismo que compraba anteriormente; por lo tanto, las cantidades demandadas de algunos bienes deben disminuir.

La ley de la oferta, demuestra que existe una relación directa o positiva entre la cantidad ofrecida de un bien y su precio, permaneciendo otros factores constantes.

Cuando el precio de un bien aumenta, la cantidad ofrecida del mismo igualmente se incrementa, ya que es más rentable producirlo. Mientras que cuando el precio del bien cae, la cantidad ofrecida del mismo también disminuye.

Un cambio en el precio de un bien genera un movimiento a lo largo de la curva de oferta de mercado y un cambio de una variable diferente al precio, que afecte la cantidad que los oferentes quieren colocar en el mercado, afectará toda la curva, causando su desplazamiento.

Según Krugman & Wells (2006), hay tres factores principales que causan desplazamientos de la curva de oferta: cambio en los precios de los factores, cambio en la tecnología, cambio en las expectativas.

2.1.2 Factores que afectan la demanda, diferentes al precio

Según Le Roy (1990), la posición de cualquier curva de demanda en un gráfico, cuyas coordenadas sean el precio y la cantidad, estará en función de otros determinantes de la demanda que no estén medidos en cualquiera de los dos ejes del gráfico.

Ingreso (o renta), un incremento del nivel de ingreso por lo general conducirá a un incremento en la demanda. Esto implicará que la curva de demanda se desplace hacia la derecha, representando una mayor cantidad demandada a cada nivel de precios.

Gustos y Preferencias, si se generan un cambio coyuntural o tendencia hacia algún bien o servicio, que en un periodo anterior no era representativo, la curva de la demanda de dicho bien o servicio se desplazará hacia la derecha, es decir, un incremento en la demanda. Caso contrario, si los individuos pierden el interés o preferencia por un bien o servicio, esto generará una disminución en la demanda, desplazando la curva hacia adentro.

Precios de bienes relacionados, es la denominación que reciben los precios de bienes sustitutos y complementarios, estos se pueden distinguir observando cómo afectan cambios en el precio de un bien a la demanda del bien relacionado. Con respecto a los bienes sustitutos, la relación existente es positiva, por ejemplo, un incremento en el precio de los espárragos, generará un incremento de la demanda del brócoli y viceversa. Para el caso de los bienes complementarios, la situación es inversa, es decir que, si el precio de la salsa de tomate aumenta, la demanda de maza para pizza puede disminuir y viceversa.

Cambios en las expectativas de los precios relativos futuros, si se presentan de repente expectativas de incrementos del precio relativo futuro de un bien, se podría predecir que la curva de demanda actual disminuirá, se desplazará hacia la izquierda, si de otro lado existen expectativas de descenso del precio de dicho bien, la curva de demanda actual se incrementará mediante un desplazamiento hacia la derecha.

Población, por lo general, un incremento de la población hace desplazar hacia afuera la curva de demanda para la mayoría de los productos, esto es considerando que el ingreso per cápita se mantiene constante.

Resumiendo, los factores que afectan la demanda en una función matemática, podemos expresarlo de la siguiente manera:

$$QX = f (Y, Px, Py, Pz, GP, EP, PB)$$

Donde,

Q: demanda de un bien o servicio

Y: ingreso o renta (relación directa con la demanda)

Px: precio del bien o servicio (relación inversa con la demanda) **Py:** precio sustituto (relación directa con la demanda)

Pz: precio complementario (relación inversa con la demanda) **GP:** gustos y preferencias (relación directa con la demanda)

EP: expectativas del precio (tiene una relación directa con la demanda) **PB:** población (tiene una relación directa con la demanda)

2.1.3 Determinantes de la oferta

Según Parkin (2006), si una empresa ofrece un bien o servicio, la empresa tiene los factores para producirlo, puede obtener un beneficio al producirlo y ha elaborado un plan definido para producirlo y venderlo.

Precios de los productos utilizados en la producción del bien, si uno o más de los factores o insumos utilizados en la producción del bien experimentan un descenso en su precio, la curva de oferta se desplazará hacia afuera y a la derecha, implicando que se ofrecerá una mayor cantidad a cada nivel de precios. Lo contrario sucederá en el caso que uno de los insumos suba de precio, si fuera así, la curva de oferta se desplazará hacia la izquierda.

Tecnología, en el caso haya un cambio en alguna de las técnicas de producción y este implique una tecnología menos costosa en el corto plazo, la curva de oferta se desplazará hacia la derecha, indicando que a medida que eficientes los procesos de producción la curva de oferta se desplazará hacia la derecha, reflejando que será conveniente para el productor colocar una mayor cantidad del bien en el mercado a cada nivel de precio.

Impuestos y subsidios, los impuestos reducen la oferta, ciertos impuestos representan una adición a los costos de producción, ya que deben pagarse durante el proceso de producción y comercialización del bien. Si un impuesto a las ventas, que no existía anteriormente, es ahora gravado sobre el bien, la curva de oferta de mercado se desplazará hacia adentro y a la izquierda. En caso contrario, un subsidio desplazará la curva de oferta hacia la derecha.

Expectativas de precios, estas pueden afectar el deseo de los productores de ofrecer un bien en el mercado, de la misma manera que lo hicieron en el caso de los consumidores. Es decir que los productores pueden retener parte de su producción, al anticipar un incremento futuro del precio y llegado el momento más atractivo en término de precio retoman su producción y oferta. Esto en un primer momento, generará que la cantidad actual ofrecida disminuya, a cada nivel de precio.

Fenómenos meteorológicos, La agricultura es altamente vulnerable a los cambios climáticos. Las variaciones en las temperaturas o precipitaciones tienden generar una serie de inconvenientes, tales como, reducción de la producción y proliferación de insectos o plagas, a su vez, esto impacta directamente en la estructura de costos del cultivo y posteriormente al de producción. En este sentido, la competitividad de un producto disminuye, restando fuerza en su posicionamiento y crecimiento en los mercados, abriéndose la opción a otros orígenes que podrían producir el mismo bien y atraer la demanda o parte de la misma hacia ellos.

2.2 BASES TEÓRICAS ESPECIALIZADAS SOBRE EL TEMA

2.2.1 Teoría del Productor

La producción es el proceso que convierte los factores productivos en productos; las empresas son los entes que se encargan de organizar, [planificar, coordinar y supervisar](#) la producción. Además, las empresas deciden las combinaciones factores-producto que les permitirán maximizar su beneficio.

2.2.2 Teoría consumidor

Las personas tratan de conseguir lo que desean, para analizar el comportamiento del consumidor se parte suponiendo que cada individuo trata de maximizar la satisfacción que obtiene del consumo de algún bien o servicio; de aquí parte lo que se le llama la utilidad del consumidor. Según Krugman & Wells (2006), la utilidad de un consumidor es una medida de la satisfacción que el consumidor obtiene del consumo de bienes y servicios.

Cesta de consumo, es el conjunto de todos los bienes y servicios que consume un individuo, al relacionarse con la cuantía total de utilidad que dicha cesta le representa, surge la función de utilidad.

Función de Utilidad, se trata de una cuestión personal. En el caso de los individuos, esos consumen para producir para sí mismos utilidad.

Las personas deben hacer elecciones y por lo general tratarán de que la decisión que tomen sea más o menos racional y que les dé mayor satisfacción. La utilidad se puede medir en unidades útiles, por tanto, es una medida de utilidad. Utilidad Marginal, se refiere al cambio en la utilidad total generada por el consumo de una unidad adicional de un bien. La curva de utilidad marginal muestra cómo ésta depende de la cantidad consumida de un mismo bien. Esta curva tiene pendiente negativa, cada vez que se consume de forma sucesiva el mismo bien, éste añade menos a la utilidad total del anterior.

La satisfacción adicional que consigue un consumidor por una unidad más de un bien disminuye en la medida que aumenta la cantidad consumida de dicho bien. Restricción presupuestaria, indica que un consumidor debe elegir una cesta de consumo cuyo coste no supere su renta total. Es decir que los consumidores no pueden gastar más de la cantidad total

de renta que disponen. Las cestas de consumo son asequibles cuando verifican la restricción presupuestaria.

Por conjunto presupuestario se entiende al conjunto de todas las cestas de consumo que pueden ser consumidas, dada la renta del consumidor y los precios de los bienes.

Recta de balance, representa todas las posibles combinaciones de cantidad de bienes que un individuo puede adquirir si se gasta toda su renta. Además, es la línea de separación entre las cestas de consumo asequibles y las que no. La localización y la pendiente de la recta de balance dependen de la renta del consumidor y los precios de los bienes. Si la renta del individuo aumenta, su conjunto presupuestario también aumenta y su recta de balance se desplazará hacia afuera y viceversa.

Cesta de consumo óptimo, hace referencia a la cesta que maximiza la utilidad total de un consumidor, dada su restricción presupuestaria.

Regla de consumo óptimo, cuando un consumidor maximiza su utilidad, sujeto a una restricción presupuestaria, la utilidad marginal por cada unidad monetaria gastada en cada bien de la cesta de consumo debe ser la misma.

2.2.3 Competitividad

De acuerdo con Porter (1990), la productividad es la que determina la competitividad.

La competitividad es la capacidad que tiene una empresa o país de obtener rentabilidad en el mercado en relación a sus competidores; depende de la relación entre el valor y de la cantidad del producto ofrecido, los insumos necesarios para obtenerlo y la productividad de los otros oferentes del mercado.

2.3 MARCO LEGAL:

Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros de la Superintendencia de Banca y Seguros 1996, Ley 26702. El objeto de esta Ley es propender el funcionamiento de un sistema financiero y un sistema de seguros competitivos, sólidos y confiables que contribuyan al desarrollo nacional.

En lo que se refiere al Sistema Financiero la ley establece en su Art. 209 que las empresas pueden exceder los límites de crédito hasta el equivalente al treinta por ciento (30%) de su patrimonio efectivo, siempre que, cuando menos por una cantidad equivalente al exceso sobre dichos límites, se cuente con alguna de las siguientes garantías, a valor de realización: Prenda con entrega física sobre depósitos en efectivo en la misma entidad. Primera prenda sobre instrumentos representativos de obligaciones del Banco Central, por su valor de mercado actualizado una vez al mes. Las operaciones de reporte con transferencia a favor de la empresa de los instrumentos a que se refiere el literal 2 del presente artículo.

En el Art. 282 define a la Empresa Bancaria como aquella cuyo negocio principal consiste en recibir dinero del público en depósito o bajo cualquier modalidad contractual y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiación en conceder créditos en las diversas modalidades, o aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.

D.S. 008-2014-MINAGRI Reglamento de Organización y Funciones-ROF, del Ministerio de Agricultura y Riego. El Ministerio de Agricultura y Riego como organismo del Poder Ejecutivo, ente Rector en materia agraria, ejerce su competencia a nivel nacional, a través de la Dirección General Agrícola, Órgano de Línea encargado de promover el desarrollo productivo y comercial sostenible de los productos agrícolas, su acceso a los mercados nacionales e internacionales, a los servicios financieros y de seguros en coordinación con los sectores e instituciones que corresponda, así como promover una oferta agrícola nacional competitiva con valor agregado y sostenible, el saneamiento físico-legal y la formalización de la propiedad agraria en concordancia con la Política Nacional

Agraria y la normatividad vigente. El ROF en su Art.59 establece las funciones de la Dirección General Agraria:

- a. Identificar las oportunidades de mercado actuales y potenciales para articular la oferta agrícola nacional.
- b. Promover y articular la oferta agrícola nacional competitiva y sostenible, para facilitar su acceso a las oportunidades de mercados nacionales e internacionales en coordinación con los sectores competentes.

c. Promover oportunidades de inversión para el desarrollo de la oferta agrícola nacional con valor agregado.

d. Propiciar condiciones que faciliten las inversiones y flujo de capitales en la actividad agrícola.

D.S. N° 021-2007-MTC Reglamento de Organización y Funciones del Ministerio de Transporte y Comunicaciones. Entre sus Unidades Orgánicas tiene a la Dirección de Servicios de Transporte Terrestre, sus funciones se establecen el Art. 70^a:

a) Evaluar y proponer la autorización, modificación y cancelación de los servicios de transporte terrestre nacional e internacional por carretera.

b) Evaluar y proponer la certificación de habilitación técnica de terminales terrestres y estaciones de ruta, otros servicios complementarios y sus modificaciones.

c) Administrar y mantener actualizado el Registro Nacional de Transporte Terrestre de ámbito nacional.

d) Administrar y mantener actualizados los registros de transporte internacional por carretera, de conformidad con los acuerdos internacionales vigentes.

e) Asesorar a los órganos competentes de los gobiernos regionales, en asuntos de carácter técnico relativos a las autorizaciones de servicios, administración del Registro Nacional de Transporte Terrestre y otras actividades relacionadas a los servicios de transporte.

2.4 MARCO HISTÓRICO

El cultivo del espárrago se inició en el Perú a principios de la década del 50 en el departamento de La Libertad, principalmente en los valles de Moche, Virú y Chao, trabajándose con la variedad Mary Washington destinándose a la producción de conservas de espárrago blanco. En 1986 se inició en Ica un programa de producción de espárrago verde para su exportación en fresco, basado en la variedad UC 157 F1, gracias al apoyo de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional-USAID (United States Agency For International Development), se generó un verdadero boom que duplicó el área en una sola década polarizándose la producción entre el norte tradicional (representado básicamente por La Libertad) y el sur medio representado por los valles de Ica, Chincha y Cañete paralelamente con la industria del espárrago fresco se desarrolló la industria del congelado.

Históricamente las exportaciones de tipo tradicional que son básicamente tres: café, algodón y azúcar fueron las predominantes dentro del valor de exportación del sector agropecuario. En la década de los 70 las exportaciones de tipo no tradicional representaban menos del 5% del total. Es en la década de los ochenta cuando las exportaciones no tradicionales inician un tibio despegue, el cual se acelera durante la década de los noventa aumentando considerablemente su participación sobre el valor exportado hasta alcanzar una participación en el 2014 del 70%.

2.5 MARCO CONCEPTUAL:

Acción.- Título que representa cada una de las partes iguales en que está dividido el capital social de una sociedad anónima. Tienen dos modalidades nominativas y al portador. Pueden estar agrupadas en series en función de su valor nominal o los derechos a que le den lugar.

Apalancamiento Financiero.- Efecto que produce el endeudamiento en la rentabilidad de los capitales propios que pueden obtener unos resultados superiores a los de sus recursos originarios, siempre que la rentabilidad de las inversiones sea mayor que el coste de las deudas.

Arancel.- Conjunto de derechos aduaneros que gravan las importaciones de productos en un País.

Balanza Comercial.- Expresa las cantidades correspondientes al gasto por importaciones y a los ingresos por exportaciones de bienes, siendo el saldo resultante el déficit o el superávit comercial.

Balance.- Documento contable en el cual se refleja la situación patrimonial de una sociedad en un momento determinado.

Bono.- Título-Valor representativo de un empréstito público o privado. Mediante esta clase de títulos las empresas o el Estado reciben fondos a un plazo relativamente corto, del público en general, para financiar sus proyectos y en contrapartida los bonos devengarán un interés para su poseedor. Su colocación puede hacerse en el mercado nacional o en los mercados de ámbito internacional.

Coordinar.- Reunir medios, esfuerzos, etc, para una acción común.

Costo.- Gasto que produce la elaboración de un producto o la prestación de un servicio, se utiliza como sinónimo de coste.

Divisas.- Monedas Extranjeras por referencia a la nacional, efectos comerciales y activos financieros expresados en moneda extranjera e ingresos procedentes de transacciones exteriores realizados en monedas de otros países.

Exportación.- Envío o Venta de mercaderías al extranjero. También se denomina de esta forma las ventas o salidas al exterior de servicios y capitales.

Flete.- Precio por el cual el transportista asume el compromiso de transportar la carga de un puerto a otro.

NIIF.- Normas Internacionales de Información Financiera, son los estándares o principios contables que fijan los parámetros a partir de los cuales se desarrolla la información financiera.

Planificar.- Técnica mediante la cual se trata de coordinar el funcionamiento de las diferentes unidades, grupos, sectores, etc. que intervienen en la actividad económica. A través de la planificación se pretende fijar los objetivos a lograr, ordenar las prioridades, determinar los medios adecuados para la consecución de los objetivos y asegurar la efectiva aplicación de los mismos.

Precios FOB.- Precio que se utiliza en operaciones de compraventa entre el importador y el exportador, que comprende cuando la mercadería se deja a bordo del barco.

Precios CIF.- Precio FOB más el costo de seguro y transporte internacional hasta el puerto de destino.

Presupuesto.- Documento que recoge una previsión de ingresos y gastos que se van a producir en el desarrollo de una actividad o en el funcionamiento de un organismo o empresa en un determinado período de tiempo.

Rentabilidad.- Capacidad que tiene una inversión para generar, o no, un beneficio neto. Relación existente, generalmente expresada en términos porcentuales, entre un capital invertido y los rendimientos netos que obtienen de estos.

Riesgo.- Probabilidad que ocurra un evento que altere los resultados previstos.

Solvencia.- Capacidad de una persona física o jurídica para hacer frente a la satisfacción de las obligaciones que ha contraído a medida que se produzca el vencimiento de las mismas.

Supervisar.- Ejercer la inspección de un trabajo realizado por otra persona. Capacidad o facultad de determinar si la acción supervisada es correcta o no. Es el acto de vigilar ciertas actividades de tal manera que se realicen en forma satisfactoria.

2.6 HIPÓTESIS

2.6.1 HIPÓTESIS GENERAL

La mejora de la infraestructura vial facilitará el comercio exterior e incrementará el volumen de las exportaciones de espárragos de las empresas agroexportadoras y aumentará su rentabilidad.

2.6.2 HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

- El incremento del volumen de las exportaciones van a reducir los costos de transporte y aumentará la rentabilidad de los exportadores.
- Con menores costos de exportación de espárragos mayor será el número de empresas exportadoras.

2.6.3. VARIABLES

. Comercio Exterior	(variable independiente)
. Rentabilidad	(variable dependiente)
. Costos de Transporte	(variable independiente)
. Volumen de Exportaciones	(Variable dependiente)
. Costos de exportación	(variable independiente)
. Empresas agroexportadoras	(variable dependiente)

CAPÍTULO III

MÉTODO

3.1 Tipo y nivel de investigación

3.1.1 Tipo

De acuerdo al propósito de la investigación, naturaleza de los problemas y objetivos formulados en la investigación, el trabajo reúne las condiciones metodológicas y temáticas suficientes para ser considerado como una investigación **“explicativa y aplicativa”**, en razón que para su desarrollo se van a analizar de la Rentabilidad de la empresa Virú S.A. mediante los índices se mide la capacidad de generar utilidad de la empresa. Expresan el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital, relacionan la capacidad de generar fondos en operaciones de corto plazo

3.1.2 Nivel de investigación

De acuerdo a la naturaleza del estudio, consideramos que reúne las condiciones suficientes para ser considerada una investigación descriptiva, ya que, describe las actividades desarrolladas por la Empresa y sus diferentes actividades presentadas en el área de logística a fin de lograr un mejor abastecimiento de servicios.

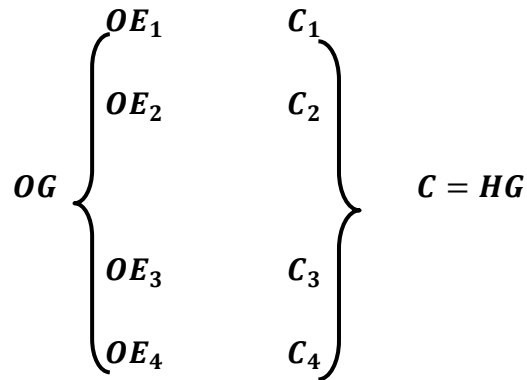
3.2 Método y diseño de investigación

3.2.1 Método

Los principales métodos que serán utilizados en la investigación serán: descriptivo, explicativo, análisis, síntesis, deductivo y estadístico, entre otros.

3.2.2 Diseño

El presente estudio dado la naturaleza de las variables, materia de la investigación, responde al de una investigación por objetivos; de acuerdo al siguiente esquema:



Leyenda:

OG = Objetivo General

OE = Objetivo Específico

C = Conclusión

HP = Hipótesis General

En el esquema en que estamos presentando, nos indica que el objetivo general está formado por los objetivos específicos, los cuales se contrastarán a través de la recopilación y contrastación de la información para formular nuestras hipótesis.

Esta contrastación dará lugar a la formulación de las conclusiones de nuestra investigación, las que se deben correlacionar adecuadamente para realizar el informe final (tesis), que debe estar relacionada con la hipótesis general de nuestro trabajo de investigación.

3.3 POBLACIÓN

Para este trabajo tomaremos como población las empresas agroexportadoras y que figuran en el ranking de las diez empresas en volumen y que se aprecian en el cuadro siguiente.

RANKING DE LAS EMPRESAS AGROEXPORTADORAS PERUANAS DEL 2014

		AÑO 2014		AÑO 2013	
N°	EMPRESA	Toneladas	\$(VALOR FOB)	Toneladas	\$(VALOR FOB)
1	CAMPOSOL S.A.	98,118	211,430,000	82,396	182,643,000
2	PERALES HUANCARUNA SAC.	41,809	166,969,000	54,231	145,741,000
3	ALICORP	166,537	150,309,000	175,096	158,013,000
4	GLORIA	86,720	126,323,000	-	-
5	SOCIEDAD AGRÍCOLA VIRÚ S.A	42,145	121,975,000	-	-
6	DANPER TRUJILLO S.A.C.	39,521	114,446,000	-	-
7	COMPLEJO AGROINDUSTRIAL BETA SA.	40,384	102,914,000	-	-
8	COMERCIO & Cia	20,928	79,085,000	-	-
9	SOCIEDAD AGRÍCOLA DROKASA	31,643	77,251,000	-	-
10	EL PEDREGAL	22,973	64,733,000	-	-

3.4 MUESTRA

La Empresa Sociedad Agrícola Virú S. A., que según el ranking de empresas exportadoras de espárragos en el Perú, ocupa la quinta posición, se constituyó en el año 1997 con domicilio en Carretera Panamericana Norte Km. 521 Virú, La Libertad

En los Estados Financieros de la empresa se señala que se dedica al procesamiento industrial de frutas y hortalizas que cultiva y adquiere de terceros, los productos que produce para la venta son conservas de espárragos, pimiento y alcachofas que son exportados al mercado norteamericano y europeo, los precios están basados en la oferta y la demanda mundial. En el año 2013 se inició la producción y comercialización de productos congelados como la palta, mango, espárrago y alcachofa principalmente al mercado norteamericano.

La compañía cuenta con campos de cultivos propios y también arrienda a terceros por los cuales realiza pagos anticipados.

Empieza en 1994 con 150 hectáreas de cultivo de espárragos blanco. En 1995 se construye la primera planta de proceso iniciando la producción y exportación de productos agroindustriales.

El crecimiento de Virú se da gracias a la sólida y larga relación con sus clientes, al trabajo conjunto en la innovación de productos y procesos, y a su compromiso con la excelencia.

Maneja más de 3,600 hectáreas de cultivo de espárragos verde y blanco, alcachofas y diversos tipos de pimientos tanto en el norte como en el sur del país. Cuenta con dos plantas especializadas en el procesamiento de conservas vegetales ubicadas en Virú y Chincha, ambas equipadas con la más alta tecnología, que permite cumplir con los más exigentes estándares de calidad.

VISIÓN:

Ser la empresa y marca predilecta en el mundo con productos de calidad Premiun

MISIÓN:

Maximizar continuamente las ventas y las utilidades de la compañía logrando la excelencia, con productos de alta calidad, bajos costos de producción, puntualidad en el tiempo de atención al cliente, con una fuerza laboral motivada y contribuyente a la mejora de la comunidad y el medio ambiente.

En los desiertos de Virú el clima ideal privilegia las 2,000 has. de tierra que permiten obtener y ofrecer productos de calidad los doce meses del año. Adicionalmente, alquila campos del norte y al sur del país, los que manejan estrictamente bajo sus estándares de prácticas de cultivo y tecnología.

Virú cuenta con dos plantas procesadoras y envasadoras estratégicamente ubicadas en las áreas de los campos de cultivo en donde todos los productos (espárragos verdes y blancos, pimientos y alcachofas) son procesados desde el lavado, pelado, horneado, clasificado, corte y envasado y pesado.

Productos, procesados en conserva de:

- Espárragos blancos y verdes
- Alcachofas (corazones y fondos)
- Pimientos

Ofrece conservas:

- En salmuera
- En aceite
- Marinadas
- Encurtidas

Presentaciones:

- Frascos de vidrio
- Envases de hojalata
- Bandejas plásticas

LINEA DE PRODUCTOS ENLATADOS

LINEA DE PRODUCTOS EN ENVASE DE VIDRIOS



PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE LOS ESPÁRRAGOS:

Estados Unidos se mantiene como la economía más importante para las exportaciones peruanas con un valor de US\$ 423.3 millones y 8.1% de crecimiento. China con 91.4% de crecimiento, Suiza (42.1%), Chile (45.9%), Canadá (17.5%) y Japón (72.9%) ocupan del 2° al 6° lugar en las exportaciones totales del Perú.

En cuanto a los espárragos (conserva, fresco y congelado), las exportaciones de este producto bandera, en sus tres presentaciones, han mostrado un crecimiento de 7% respecto al 2007, totalizando un valor US\$ 451 millones y un volumen de 13% (167 mil toneladas). De este grupo de productos son los espárragos en conserva quienes han mostrado mayor crecimiento en este período (51%), aunque el que presenta un mayor valor de exportación son los espárragos frescos.

En el caso de los ‘espárragos frescos o refrigerados’, con compras por US\$ 25 millones 327 mil, Estados Unidos concentró el 45% de los pedidos y se convirtió en el principal importador. En tanto, Países Bajos con compras por US\$ 15 millones 259 mil 852 se ubicó en segundo lugar con 27% de participación y Reino Unido con US\$ 5 millones 413 mil 383 se consolidó como tercero (11%). A ellos le siguieron España, Suiza, Alemania, Francia, Australia, Japón y Chile.

PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE ESPARRAGOS

Las empresas:

En cuanto a las empresas que proveen de “Espárragos preparados o conservados sin congelar” a los países que se rindieron a sus bondades, destacan Sociedad Agrícola Virú S.A. (US\$ 22 millones 207 mil), Camposol S.A. (US\$13 millones 194 mil) y Danper Trujillo S.A.C. (US\$ 10 millones 915 mil), entre otros.

Mientras que para los ‘espárragos frescos o refrigerados’ las principales empresas vendedoras fueron Camposol S.A. (US\$ 5 millones 578 mil), Sociedad Agrícola Drokasa S.A. (US\$ 5 millones 487 mil), Complejo Agroindustrial Beta S.A. (US\$ 4 millones 655 mil) y Green Perú S.A. (US\$ 4 millones 621 mil), Tal S.A. , Athos Sociedad Anónima y Danper Trujillo S.A.C.

EL ESPARRAGO PERUANO:

Es una planta herbácea, vivaz, de grueso rizoma (tallo subterráneo), con tallo erguido de hasta un metro y medio de altura. Las hojas son pequeñísimas, blanquecinas, casi invisibles. Lo que a nuestros ojos parecen hojas no son sino tallos modificados (denominados cladodios), del aspecto de una aguja, de color verde intenso, dispuestos en ramilletes de tres o cuatro «hojas». Las flores aparecen a lo largo del tallo y, en forma de campana, penden de él. Son muy pequeñas, de unos 5 Mm. de color verde claro. El extremo del tallo, cuando empieza a desarrollarse, es grueso y tierno: eso es lo que se conoce como espárrago.

Forma: Su forma es alargada, con pequeñas hojas en la punta en forma de escamas.

Tamaño: Mide entre 20 y 40 centímetros de largo. El calibre y peso dependen de la categoría a la que pertenezcan.

Color: Son blancos o verdes, aunque en algunos casos presentan tonalidades violetas o rosadas.

Sabor: Muy suave, con un ligero toque amargo a veces imperceptible

Envases:

- Envase de vidrio:

Posee una serie de cualidades que lo convierten soporte ideal para todo tipo de alimentos: transparente, higiénico, conserva aroma y sabor sin ceder nada al producto que contiene, añade prestigio e imagen al producto, reutilizable y reciclable.

- Contiene 340gr

- Tapa de aluminio

- Espárragos blancos pelados

- Espárragos verdes enteros

- Etiqueta cilíndrica

- Impresión de las imágenes: pigmentos

Mezclados para una buena coloración.

PRESENTACION DEL PRODUCTO



ESTADOS FINANCIEROS:

La Empresa Sociedad Agrícola Virú S.A. presenta sus Estados Financieros auditados, de los que tomaremos el Balance General o Estado de Situación Financiera y el de Ganancias y Pérdidas o Resultados Integrales, para analizarlos, mediante los Índices Financieros o Ratios Financieros:

<u>Ratios de Liquidez:</u>	<u>Al 31.12.2014</u>	<u>Al 31.12.2013</u>
Liquidez General = $\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$ = $\frac{117,191.00}{124,410.00}$ = 0.94197		$\frac{105,125.00}{101,422.00}$ = 1.03651
	Pasivo corriente 124,410.00	101,422.00

Los índices de Liquidez General resultantes reflejan que en el año 2013 la empresa contaba con liquidez para afrontar sus deudas a corto plazo, no así el 2014, según el índice refleja que la empresa no liquidez suficiente para pagar sus deudas a corto plazo.

Prueba Ácida = $\frac{\text{Act. Cte.} - \text{Invent}}{\text{Pasivo Corriente}}$ = $\frac{117,191 - 51,347}{124,410.00}$ = 0.529250	$\frac{105,125.00 - 39,236.00}{101,422.00}$ = 0.649651
	Pasivo Corriente 124,410.00
	101,422.00

Al descartar los inventarios porque no son fácilmente convertibles en dinero, estos índices proporcionan un resultado más exigente para la capacidad de pago. En esta empresa vemos que los índices reflejan problemas de liquidez, es decir problemas para cubrir deudas a corto plazo.

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Act Cte.} - \text{Pas. Cte.} = 117,191 - 124,410 = -7,219.00 \quad 105,125 - 101,422 = 3,703.00$$

Refleja la disponibilidad de dinero para que la empresa pueda operar día a día, en este caso los índices reflejan que la empresa no cuenta con dinero para poder operar según el índice del 2014, en el 2013 si contaba con dinero para operar en el día, después de pagar sus deudas a corto plazo .

Rotación de Cuentas = $\frac{\text{Vtas. Anuales}}{\text{Ctas. por Cobr.}}$ = $\frac{126,488.00}{30,270.00}$ = 4.1786	$\frac{105,962.00}{39,763.00}$ = 2.6648
Por Cobrar	Ctas. por Cobr. 30,270.00
	39,763.00

Los índices reflejan que las cuentas por cobrar rotan 2.6648 veces en el año 2013 y en el 2014 rotan 4.1786 al año

Ratios de Gestión:

$$\text{Rotación de Inv.} = \frac{\text{Inv. Promedio} * 360}{\text{Costo de Ventas}} = \frac{25.837 + 26.551 * 360}{90.640} = 104.036187$$

Cuantifica el tiempo que demora la inversión hasta convertirse en efectivo. Los índices muestran que los inventarios rotan 104.036187 veces al año.

$$\text{Rotación de Caja y Bancos} = \frac{\text{Caja y Bancos} * 360}{\text{Ventas}} = \frac{25.674 * 360}{126.488} = 73.071279 \qquad \frac{18129 * 360}{105.962} = 61.592268$$

Los índices reflejan que se cuenta con liquidez para cubrir 61.5 días en el 2013 y 73 días en el 2014,

Ratios de Rentabilidad

$$\text{Margen de Utilidad Bruta} = \frac{\text{Vtas} - \text{Costo de V.}}{\text{Ventas}} * 100$$

$$\frac{126488 - 90640}{126,488} * 100 = 28.3410 \qquad \frac{105962 - 78350}{105,962} * 100 = 26.0583$$

Indica la cantidad de utilidad que se obtiene por cada sol de ventas, en el 2013 la utilidad corresponde a 26.0583% y en el 2014 28.3410%. a mayor margen bruto significa que tiene un bajo costo.

$$\text{Margen Neto de Utilidad} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} * 100$$

$$\frac{13.613}{35,848} * 100 = 37.9742 \qquad \frac{6.455}{27,612} * 100 = 23.3775$$

Evalúa la utilidad que rinde después de cubrir todos los gastos que ocasiona las operaciones de la empresa, en el 2014 superó el 2013.

$$\text{Rendimiento sobre la Inversión} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo}} * 100$$

$$\frac{13.613}{327,875} * 100 = 4.1518 \qquad \frac{6.455}{287,203} * 100 = 2.2475$$

Miden la utilidad que rinden los activos disponibles, independientes de los accionistas, las cifras indica que en el 2013 se obtuvo 2.2475% sobre la inversión y en el 2014 se obtuvo 4.1518%.

3.5 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

Se recolectó información a través de la vía internet, así como visitas a las Instituciones como ADEX, INEI, Ministerio de Agricultura, Instituto de Investigación Agraria – La Molina

Las técnicas que se utilizaron en la investigación son:

3.5.1 Técnicas para recolectar información:

Información Indirecta.- Recopilación de la información existente en fuentes bibliográficas, hemerográficas y estadísticas; recurriendo a las fuentes originales en lo posible: éstas serán libros, revistas especializadas, periódicos escritos por autores expertos y páginas web de Internet.

Información Directa.- Este tipo de información se obtendrá mediante la aplicación de encuestas en muestras representativas de las poblaciones citadas, cuyas muestras serán obtenidas aleatoriamente; al mismo tiempo, se aplicarán técnicas de entrevistas y de observación directa con la ayuda de una guía debidamente diseñada.

3.5.2. Instrumentos

La Entrevista.- Esta técnica se aplicará a las autoridades y expertos con un interrogatorio cuyas preguntas se realizan sobre la base de un formulario previamente preparado.

La Observación Directa.- Esta técnica nos permitirá observar la ejecución e implementación de los proyectos energéticos en las zonas rurales y su impacto en la población.

La Investigación Documental.- Se refiere principalmente al conocimiento, que se obtendrá de los Estados Financieros de la Empresa.

7.3. Técnicas para el procesamiento y análisis de los datos:

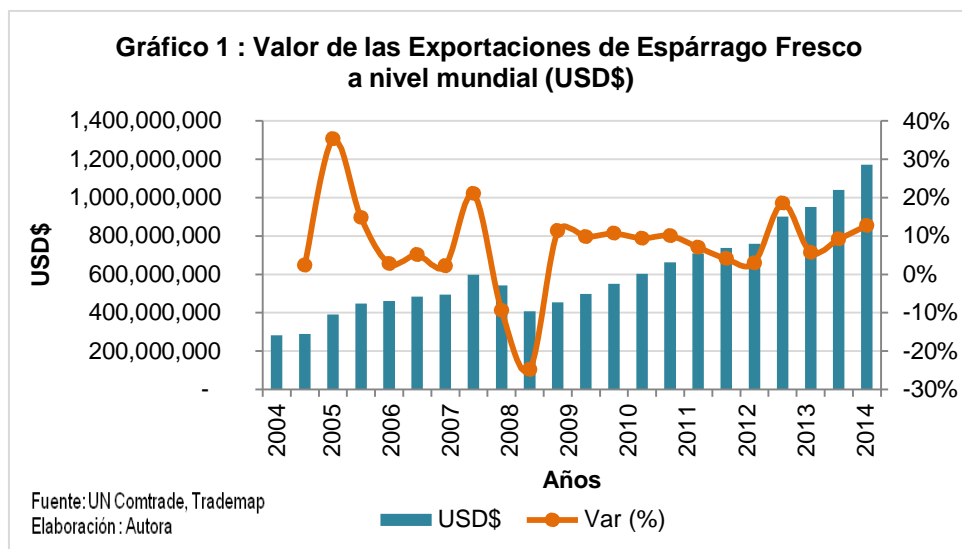
- Cuadros, Matrices
- Diagramas
- Gráficos diversos
- Estimaciones

Estimaciones y proyecciones respecto al resultado esperado de los proyectos con la nueva metodología incluir y con el grado de madurez en proyectos a implantar.

CAPÍTULO IV

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

a) Evolución de la demanda internacional de Espárrago Fresco



En el **Gráfico 1** observamos que el valor de las exportaciones de espárrago fresco a nivel mundial pasó de US\$281.9 MM a US\$1,171.3 MM en el periodo 2002- 2014, lo cual significó un crecimiento acumulado de 315 %. A pesar de este crecimiento positivo a lo largo del periodo observado, hubieron años de retracción, por ejemplo en el 2008 y 2009, las exportaciones de espárrago mundial cayeron 9% y 25% respectivamente.

La caída del 2008/2009 podría haberse generado como consecuencia del estallido de la llamada crisis 'dot com', la economía de los Estados Unidos (EEUU) quedó sin el empuje de las tasas de ganancia industrial y sin el efecto riqueza de altos precios de las acciones. Las familias y corporaciones vieron que parte importante de su riqueza en el papel se desvanecía al disminuir el valor de sus acciones, como consecuencia de la quiebra del mercado de acciones, dejándolos con menos capacidad y deseos de tomar préstamos; sin intenciones de inversión y consumo; incrementándose el ahorro significativamente.

➤ **Evolución de las Exportaciones de Espárrago Fresco de Perú**



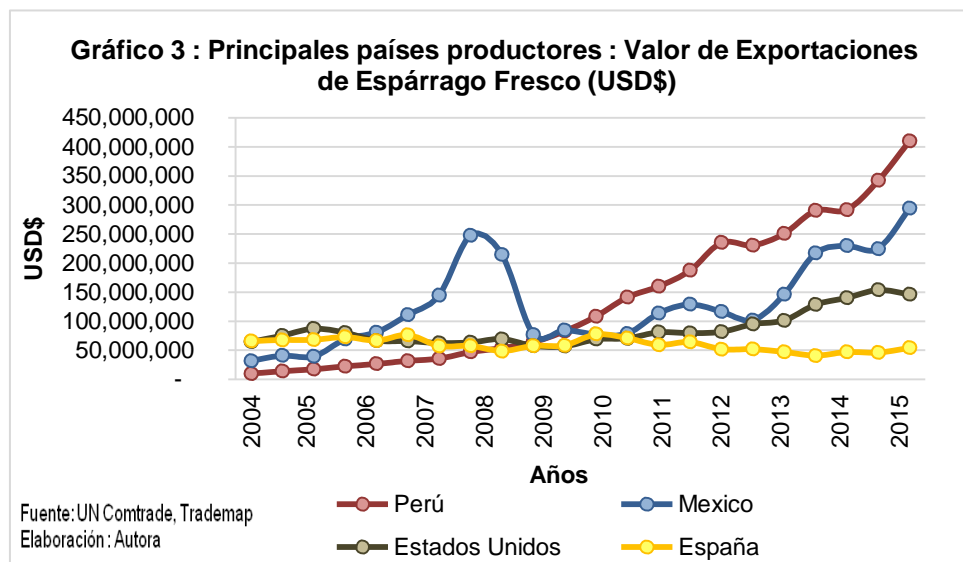
En este **Segundo Gráfico** podemos notar el comportamiento de las exportaciones de espárrago fresco desde Perú a nivel mundial, también con una tendencia positiva, las cifras se incrementaron de US\$9.8 MM en el año 2004 a US\$410.3 MM para el 2013, equivalente a un crecimiento acumulado de 4053 %.

Este crecimiento sostenido se vio frenado del 2007 a 2008, donde se sufrió una caída histórica de 2 %, como consecuencia de la crisis económica, originada en los EEUU. En general, el ritmo de crecimiento sostenido que atravesó Perú los últimos años, permitió superar la barrera de los US\$100 MM el 2003, cuatro años después los US\$200 MM y ya el 2013 se pasaron los US\$400 MM.

Tal comportamiento se respaldó en las acciones tomadas por el gobierno de Alejandro Toledo y Alan García, quienes tuvieron como objetivo potenciar las exportaciones, a pesar de la serie de dificultades que atravesó el Perú a inicios de los años dos mil con la crisis política y los estragos del terremoto en el Sur.

Los tratados de libre comercio con los que actualmente cuenta el Perú son: Comunidad Andina (1993), Asociación Latinoamericana de Integración ALADI (2001), EEUU (2009), Canadá (2009), Singapur (2009), China (2010), EFTA: Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia (2011-2012), Corea (2011), Tailandia (2011), Japón (2012), Unión Europea (2013), Alianza del Pacífico: Chile, Colombia, Méjico, Perú (por entrar en vigencia).

➤ **Evolución de las exportaciones de los principales países productores de Espárrago Fresco a nivel mundial**



Para esta investigación vale precisar que los principales países productores y exportadores de espárrago fresco a nivel mundial son: Perú con una participación del 35 %, México 25 %, EEUU 12 % y España 5%, las exportaciones desde estos orígenes representaron el 77 % el 2013.

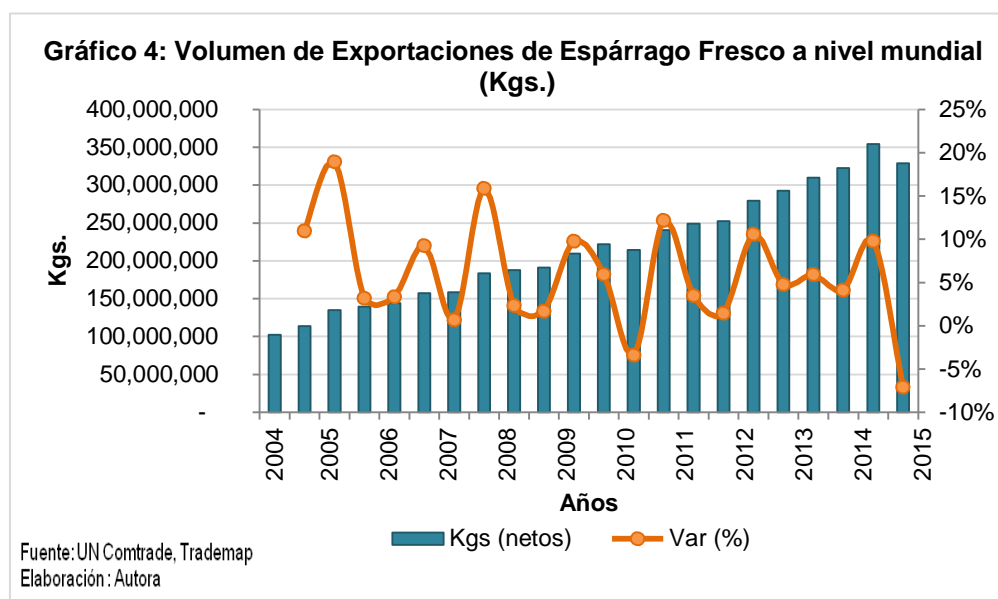
Por este motivo nos enfocamos en analizar el comportamiento del mercado de estos orígenes vs Perú, desde la perspectiva de Producto y Precio sustituto.

En el **Gráfico N° 3** se pueden observar la tendencia de las exportaciones, Méjico aumenta de US\$31.9MM a US\$294.3 MM equivalente a 822 %, EEUU pasa de US\$64.6 MM a US\$146 MM, incremento de 126% y finalmente España que ha disminuido 18 % de US\$65.8 MM a US\$54 MM.

Los datos de Perú fueron comentados en el gráfico 2.

El 2003 Perú logra colocarse en el primer lugar de las exportaciones, superando los US\$108.3 MM, lo que representa 40 % más que México, 57 % sobre EEUU, 39% más que España; desde entonces ha mantenido el liderazgo.

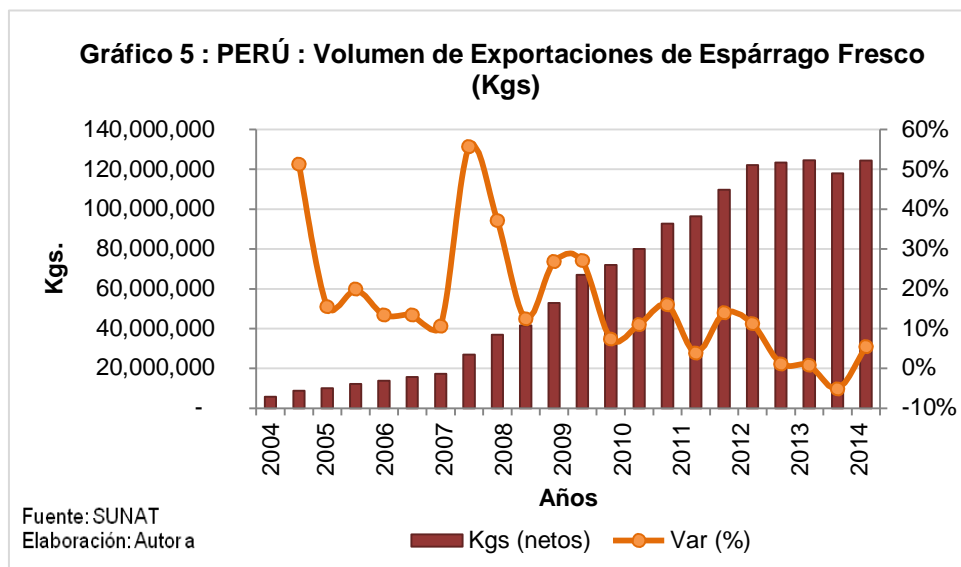
b) Evolución del Volumen Exportado de Espárrago Fresco a nivel mundial



Para analizar la evolución de estas cifras, **Gráfico 4**, tal como mencionado previamente, en la parte de realidad problemática, el espárrago se comercializa tres distintos procesos: conserva, fresco y congelado; por tanto, el comportamiento de la industria esparraguera se desenvuelve en forma paralela desde estos tres frentes, cuando la demanda de un proceso gana más fuerza, vemos que repercute los otros dos, ya que la materia prima que se obtiene de los campos es la misma que se emplea para atender la necesidad total; en estos casos el proceso que mayor cuota de participación reciba, será aquel que permita obtener el mejor margen de venta.

En 2002 se alcanzaron a exportar un total de 102.3 MM Kgs y para el 2013 la cifra llegó a los 329.1 MM Kgs, equivalente a un crecimiento de 222% a nivel mundial. Durante este periodo se observaron puntualmente sólo 2 años en donde hubo decremento, el 2004 de 3 % y el 2013 de 7 %.

➤ **Evolución del Volumen Exportado de Espárrago Fresco de Perú**

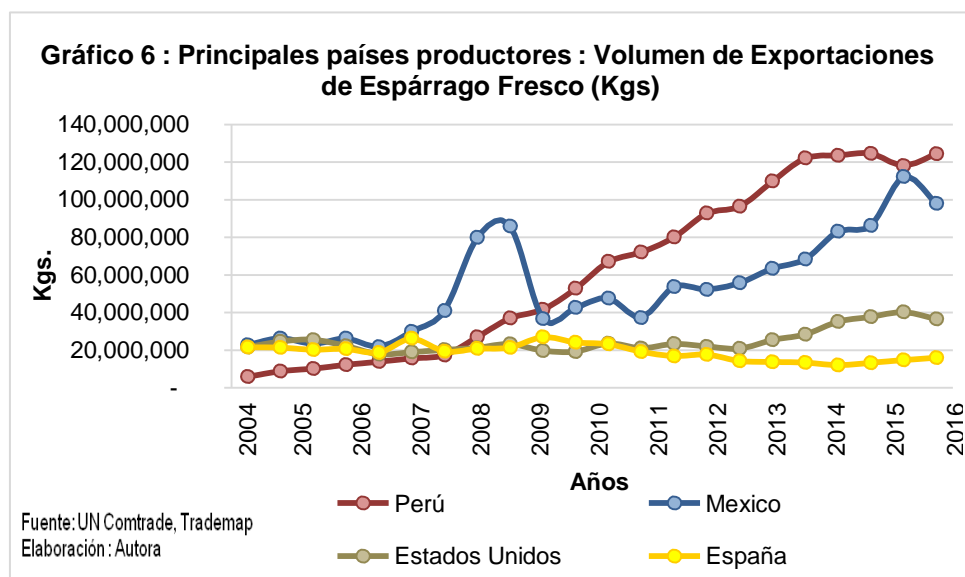


El **Quinto Gráfico**, nos muestra la tendencia creciente que también han venido teniendo las exportaciones de espárrago fresco producido en Perú, 5.8 MM Kgs en 2004, lo que representó un 6% a nivel mundial y el 2013 se cerró con 124.4 MM Kgs, equivalente a un crecimiento de 2040% e incremento la participación mundial 38%; durante este periodo, sólo se presentó un evento decreciente, del 2011 a 2012 en 5%.

Al tratarse de un producto agrícola, altamente perecible, su disponibilidad para la oferta, depende de una serie de variables, estando entre las principales: condiciones climatológicas, disponibilidad de áreas de cultivo, mano de obra, recursos financieros, tecnología, personal técnico capacitado; la variación de estas variables repercute en las cifras que finalmente analizamos mediante volumen exportado y valor del mismo.

En este estudio podemos notar que Perú ha sido el país exportador que viene obteniendo más periodos de variaciones positivas, incrementos sostenidos, a comparación de los otros orígenes, los cuales registran variaciones negativas con más frecuencia. Esto, nos lleva a mencionar las ventajas comparativas de la producción de espárrago en Perú: mayores rendimientos por hectárea, costo competitivo de la mano de obra -a comparación de los otros orígenes productores- tales como Estados Unidos, España y tratados de libre comercio con mercados de gran consumo.

➤ **Evolución del Volumen Exportado de Espárrago Fresco de los principales países productores a nivel mundial**



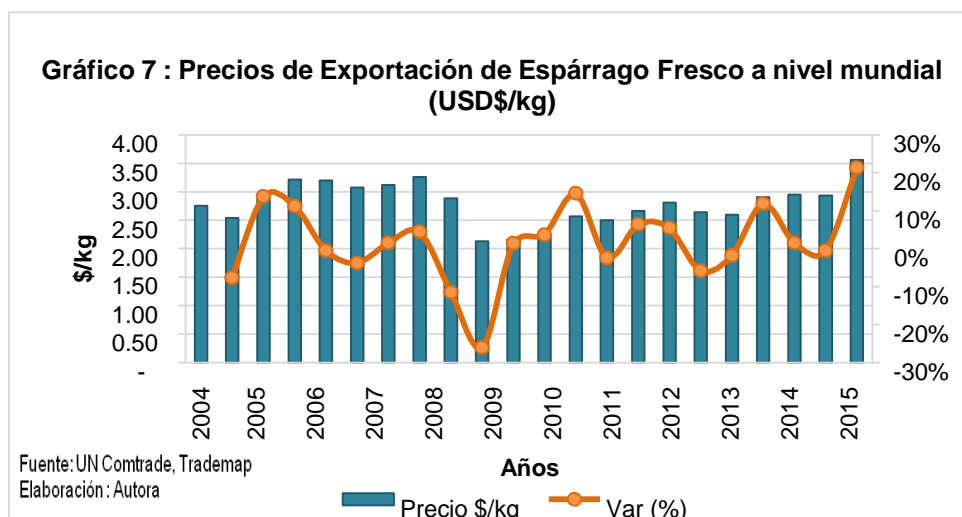
En este **Gráfico 6** nos enfocamos en analizar la evolución de las exportaciones de nuestros principales competidores, recordando que el análisis de la evolución de Perú se realizó en el gráfico 5.

En el periodo 2002-2013, México logra crecer un 332 % de 22.6 a 97.9 MM Kgs, con una participación en el mercado del 30%; EEUU por su lado incrementa 69 % su resultado, de 21.6 MM Kgs hacia los 36.4 MM Kgs, sirviendo al 11 % de la demanda; finalmente España, que ya habíamos visto en tablas anteriores, muestra disminución, en 1992 comercializó 21.5 y descendió a 15.9 MM Kgs, equivalente a 26 % menos, con una participación sólo del 5%.

Un punto a precisar aquí, es que uno de los factores que Perú no debe perder de vista es, la proyección de nuestros principales competidores, Estados Unidos tras la Crisis de la gran recesión del 2008, ya no ha venido implementando mayores áreas de cultivo de espárrago, lo que sería favorable, nos permitiría prever que a mediano plazo dejarían espacio a otros orígenes para cubrir su participación en la demanda.

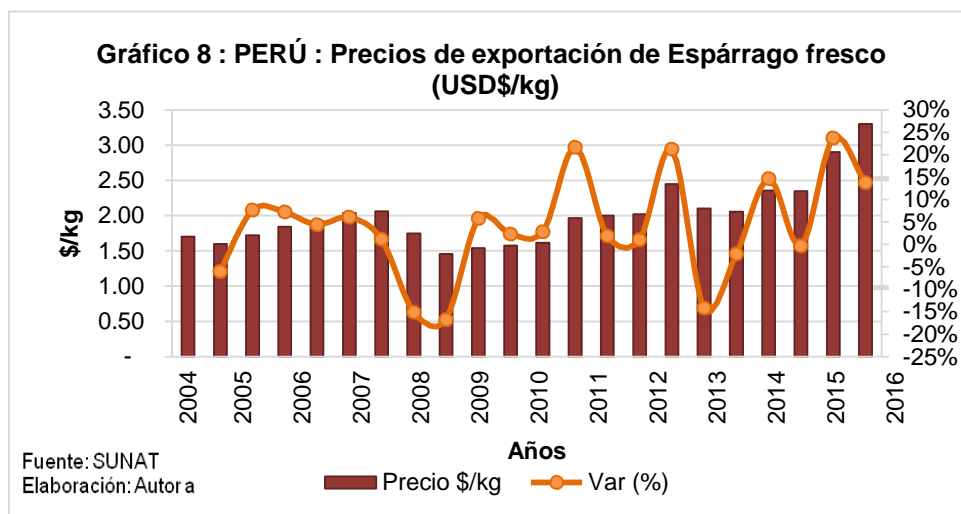
Por otro lado, se sabe que México viene implementando áreas de cultivo los últimos 2 años, inclusive en nuevas zonas; la ventaja competitiva de México es su ubicación geográfica, país vecino del principal importador de espárrago, sin embargo el factor que mayores dificultades les ha venido generando es el clima, heladas hacia fin de año, que merman y retrasan la cosecha y producción de sus campos, hasta ahora no han logrado cubrir los picos de demanda que se generan para las festividades de acción de gracias, navidad y año nuevo.

c) Evolución de los Precios (USD\$/Kg) de Exportación de Espárrago Fresco a nivel mundial



En el **Gráfico 7** podemos ver el comportamiento de los precios US\$/kg, en 2004 se obtuvo un promedio de \$2.76/kg, para el periodo 2005 a 2006 hubieron incrementos importantes, en un rango de \$3.08 y \$3.26/kg, sin embargo para los años 2010-2011 se registraron disminuciones de 11 y 26 %; tendencia similar se dio el 2008 y 2009, con caídas del 6 y 2%; para el 2010 se logra una importante recuperación de 12% que equivale a \$2.91/kg y el 2013 se alcanzaron los \$3.56/kg, siendo el más alto registrado a nivel mundial.

➤ **Evolución de los Precios (USD\$/Kg) de Exportación del Espárrago Fresco de Perú**



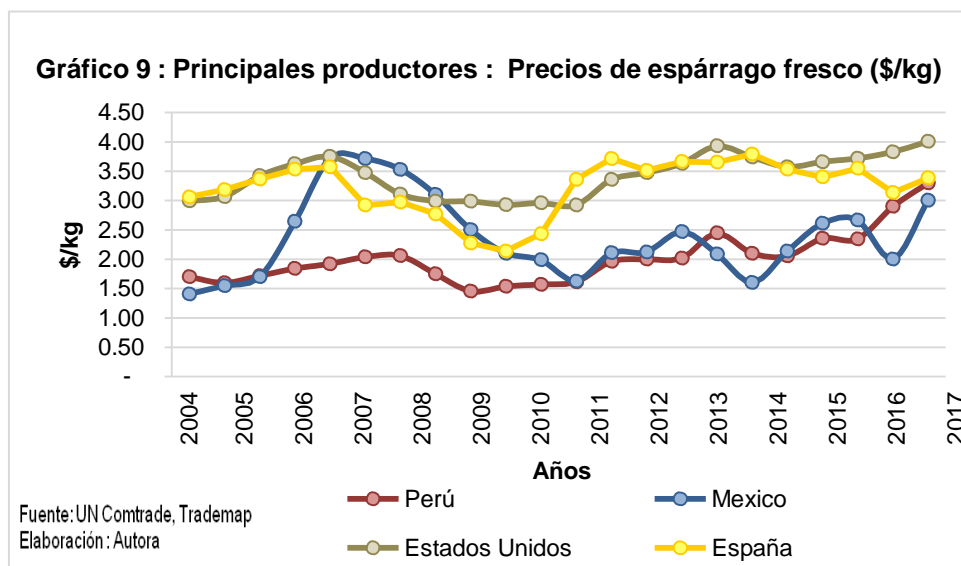
El Gráfico 8 refleja la importante evolución de los precios que ha atravesado Perú, al inicio en 2002 obtuvo US\$1.70/Kg, el siguiente año se notó un pequeño ajuste de \$0.10/kg, sin embargo la tendencia positiva se mantuvo los próximos años, hasta 2008 que se alcanzaron los \$2.06/kg.

El primer ciclo decreciente se presenta en los años 2009-2010, donde el promedio de precios cae en 15 y 17 % respectivamente, equivalente a US\$1.75 y US\$1.45/kg; un periodo de recuperación se dio del 2008 al 2016, donde el precio se logró recuperar hasta los US\$2.45/kg, siendo el momento en el cuál se evidenció el impacto de la crisis, cayendo 14 % el 2008 y 2 % el 2009.

Por último, vemos que a partir del 2010 surge un ciclo de mejora, donde los precios se recuperan a US\$2.35/kg y hacia el 2013 se llega a los US\$3.30/kg, punto más alto registrado.

Al contraponer los precios de 2002 y 2013, se obtiene un incremento significativo, que supera el 90 %.

➤ **Evolución de los Precios (USD\$/Kg) de Exportación del Espárrago Fresco de los principales países productores a nivel mundial**



Dentro del esquema de los gráficos 3 y 6, nos enfocamos a analizar a los principales competidores de Perú.

A través del **Gráfico 9**, podemos notar que la curva de México parte a nivel del US\$1.41/kg en 2002, manteniéndose similar los próximos dos años. Para 2005 y 2006 se registró el pico más alto de este origen, promedio de \$3.72/kg; en 2008 se observa el inicio de un ciclo decreciente que se prolonga por seis años, donde el rango de precios cae hasta US\$1.62/kg el 2010; seguido a esto se presenta un periodo corto de recuperación hasta el 2014, donde logran nivelarse hasta los US\$2.47/kg; los próximos años 2015-2016 sufren una de las caídas más representativas, de 15 y 23%, lo que los hace contraer su promedio nuevamente, llegando al US\$1.60/kg el 2008; durante el periodo 2009-2011 logran mejorar sus promedios, recuperándose hasta US\$2.67/kg, sin embargo el 2012 sufren una nueva caída de 25%. Finalmente, el año pasado lograron recuperarse y cerraron con un promedio de \$ US\$3.01/kg.

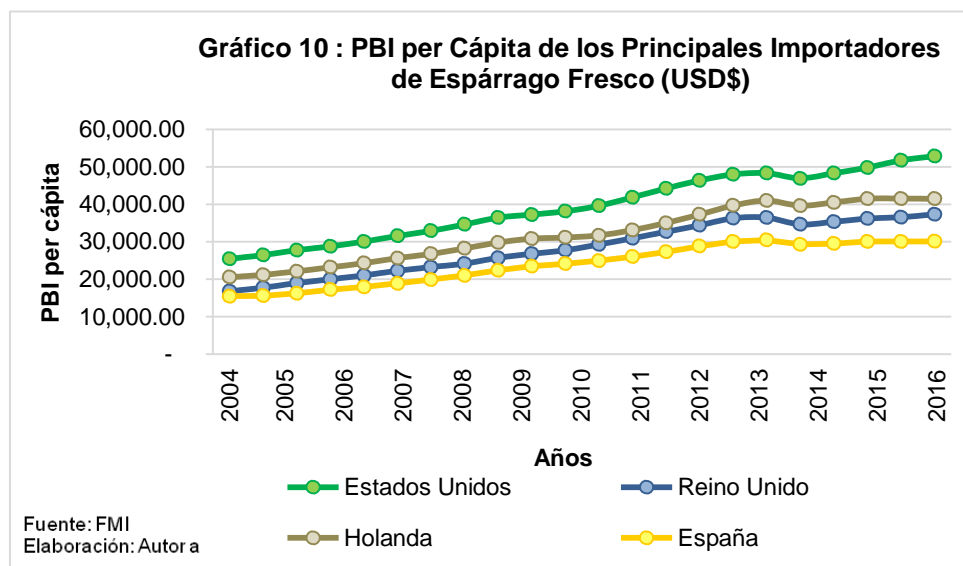
Al contraponer los precios de México de 2002 y 2013, vemos un incremento de 113 %, sin embargo, llama la atención, los ciclos de caídas y recuperaciones que atraviesa, en intervalos de tiempo cortos.

Con respecto a EEUU, en el año 2002 su precio fue US\$2.99/kg, manteniendo una tendencia de crecimiento los próximos 4 años, hasta 2006 donde desciende de US\$3.75/kg el año anterior a US\$3.48/Kg, este ciclo se mantiene hasta prácticamente el 2013 donde llegan a los US\$2.99/kg, sin embargo el 2014 logran una recuperación de 15%, que eleva el precio a US\$3.36/kg, tendencia que sostienen hasta el 2016, alcanzando los \$3.93; el impacto los próximos años 2018 y 2019 no se reflejó mucho en estas cifras, ya que la variación decreciente fue de 5 y 4% menos, es decir US\$3.74/kg y US\$3.57/kg, ya para los años posteriores del 2010 al 2013 atravesaron un ciclo favorable, que les permitió alcanzar los \$4.00 el 2016.

En referencia a España, es el competidor que menor incremento de precio \$/kg mostró, de 2002 con US\$3.06/kg a US\$3.38/kg en el 2013, equivalente a un 11%. El primero periodo decreciente se da entre 2007-2011, llevando sus promedios a un rango de US\$2.14-US\$2.97/kg, los próximos tres años, hasta el 2014 logra mantener variaciones positivas, logrando alcanzar los US\$3.71/kg, sin embargo los años posteriores ya no consiguieron mejoras, sino que prácticamente se mantuvieron.

La importancia de analizar el comportamiento de los países competidores es que al ofrecer el mismo producto que Perú, cumplen el papel de abastecedores del producto sustituto.

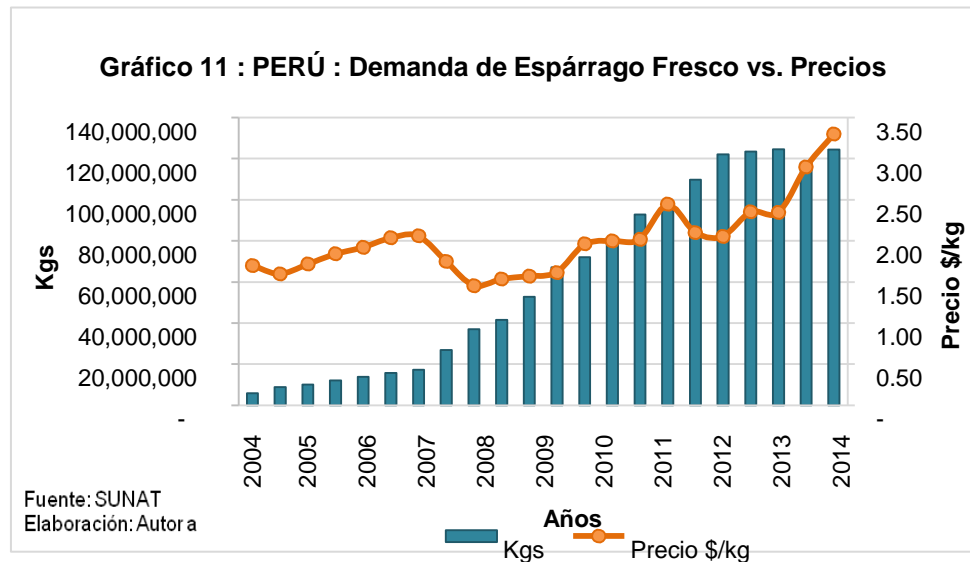
d) Evolución del PBI per cápita de los principales países Importadores de Espárrago Fresco de Perú



El 90% del total de las exportaciones de espárrago fresco de Perú se direcciona EEUU, Holanda, Reino Unido y España; motivo por el cual en este estudio se analiza la tendencia y relación con el PBI de estos cuatro países, que representan la mayor parte de la demanda. Cifras que se muestran en el **gráfico 10**.

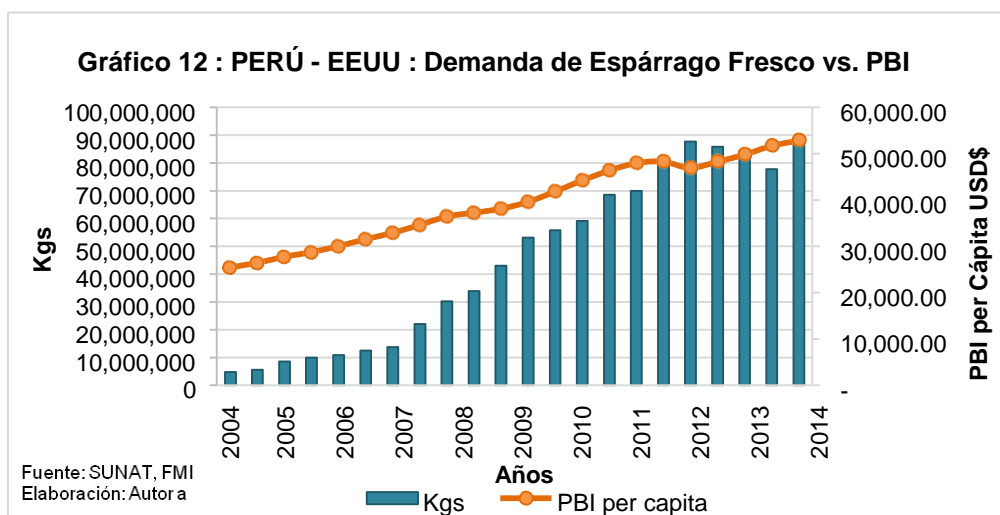
Durante el periodo 2002-2013, podemos observar que EEUU logró un incremento de \$25.4 M a \$52.8 M, equivalente a 107 %; Reino Unido lidera este indicador, creciendo en 122 %, de \$16.7 M a \$37.2 M; Holanda de igual manera muestra tendencia positiva, 102 % más, de \$20.5 M a \$41.4; y finalmente, España aumentó sus cifras de \$15.4 a \$30.1, lo que representa 95% más. El único año en el cuál estos 4 países tuvieron una variación negativa fue el 2009, entre 3-5%.

a) PERÚ : Demanda Internacional de espárrago fresco vs Precios

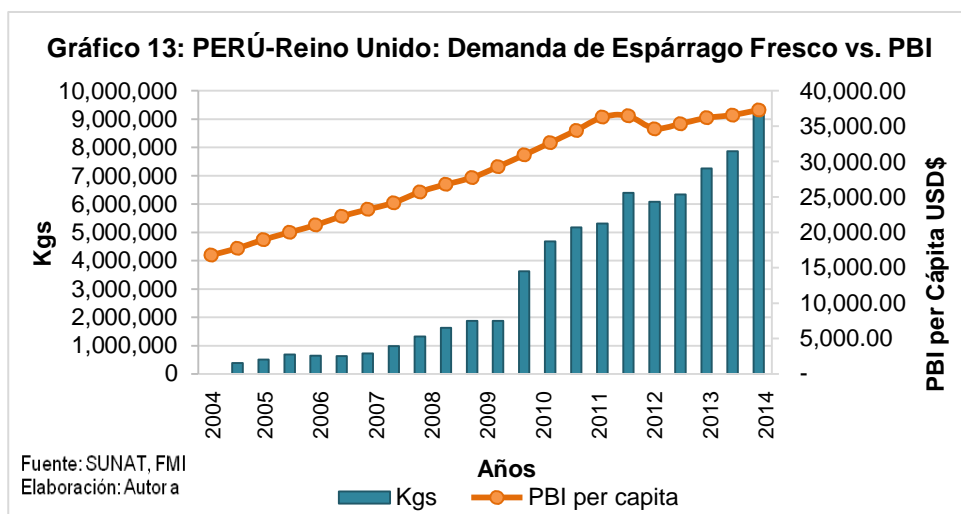


El **Gráfico 11** permite apreciar que, a medida que los precios \$/kg aumentaron, los Kgs exportados de espárrago fresco también se incrementaron. En 2002 se exportaron 5.8 MM de Kgs con un precio promedio de US\$1.70/kg y para el 2013 ambas variables crecieron hasta 124.4 MM de kgs a \$3.30, equivalente a 2040 y 94 % más respectivamente.

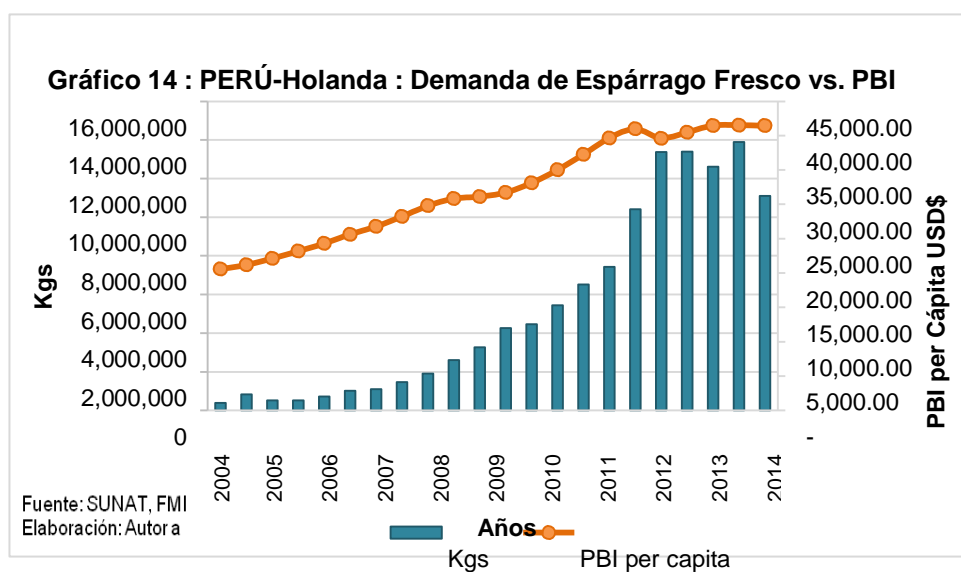
**b) Principales Países Importadores de Espárrago Fresco de Perú:
Demanda vs PBI per cápita**



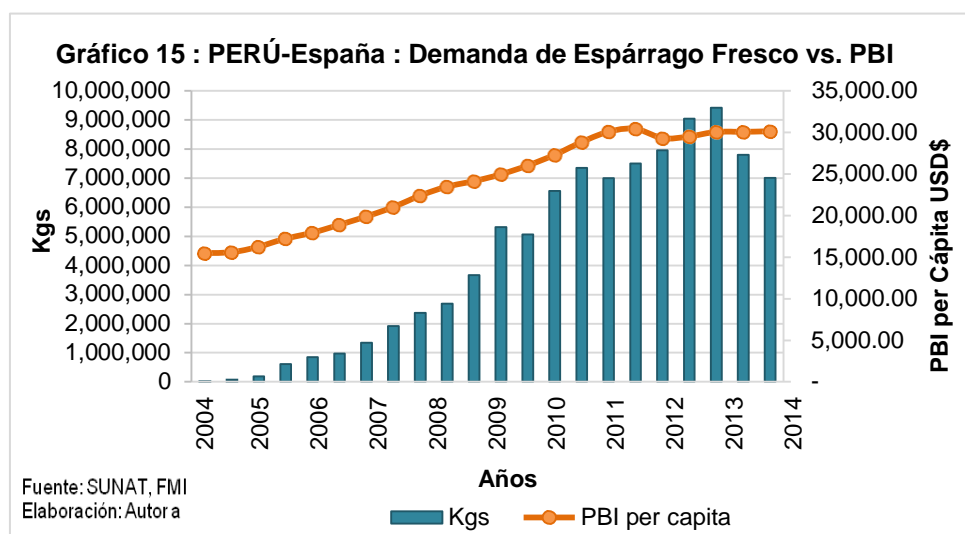
Podemos observar en el **Gráfico 12**, que en 2002 Perú exportó hacia EEUU un total de 4.8 MM de Kg, cuando su PBI per cápita el mismo año fue de US\$25.4 M; ambos indicadores se incrementaron gradualmente durante los próximos años, hasta alcanzar el 2013 variación positiva de 1704 % y 107 %, equivalente a 86.6 MM de Kgs y US\$52.8 M.



En el **Gráfico 13** vemos que el primer registro de exportaciones de Perú hacia el Reino Unido se conoce a partir del año 2003, con 380.8 M Kgs, ese año el PBI per cápita fue de \$17.7 M; para el año 2013 las cifras ascendieron a 9.4 MM y US\$37.2 M respectivamente, lo que representa un crecimiento de 2378 % y 110%.



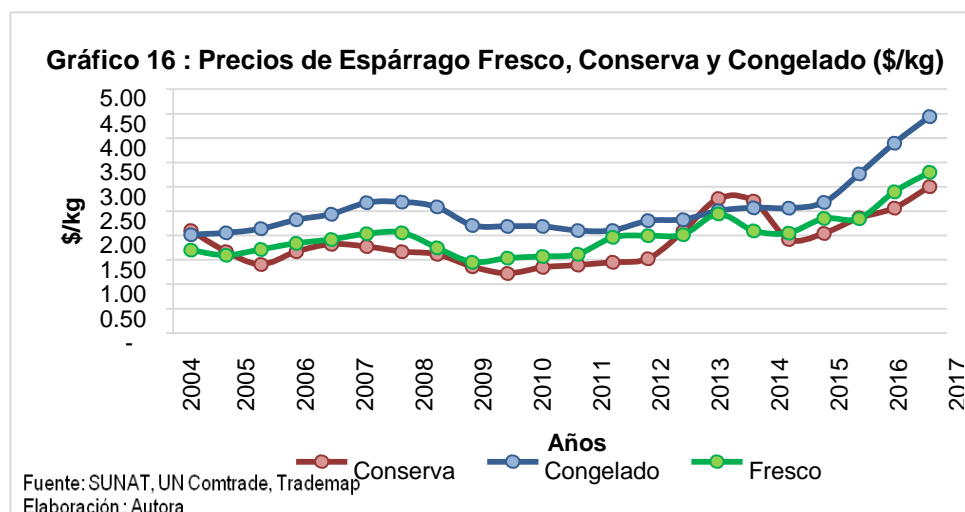
Después de EEUU, el segundo destino donde se direccionar las exportaciones de espárrago fresco de Perú es Holanda, en la gráfica 14 podemos ver, en 2002 se enviaron 389.1 M Kgs, mientras su PBI fue US\$20.5 M; estas cifras aumentaron y llegaron al 2013 a niveles de 11.1 MM de Kgs y US\$41.4, la variación fue de 2755% y 102 % respectivamente.



Al contraponer las cifras de España en este gráfico 15, podemos ver que es uno de los países que más crecimiento tuvo en lo que corresponde a Kgs exportados, en 2002 se despacharon 14 M Kgs y para el 2013 esta cifra se incremento a 7 MM Kgs, equivalente a 49959% más. En lo que corresponde al PBI per cápita, España logró un crecimiento de 95 %, es decir que en 2002 era US\$15.4 M y el 2013 cerró con US\$30.1 M.

c) Evolución de los Precios de Productos Sustitutos

➤ Precios de Exportación de Espárrago Fresco de Perú vs Conserva y Congelado



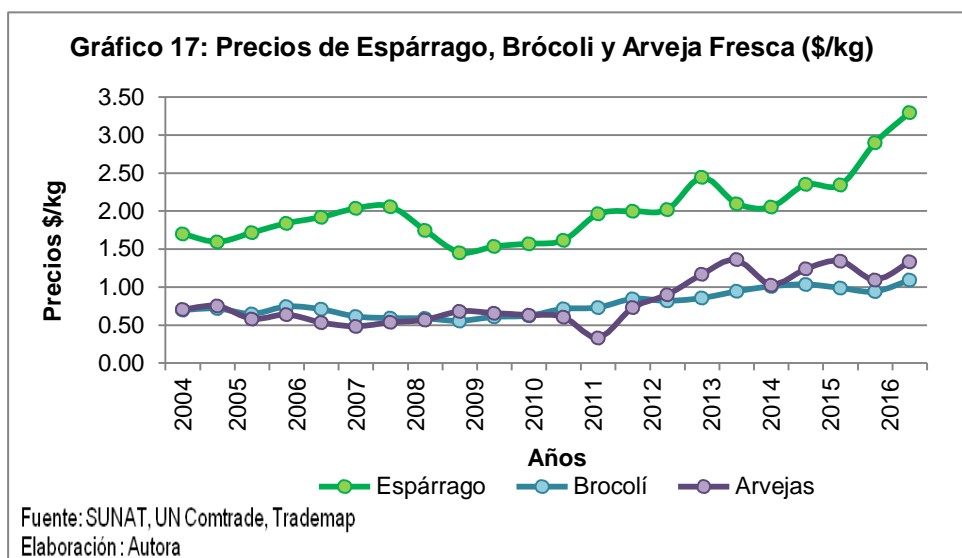
Para la investigación, estamos considerando además del espárrago fresco de nuestros principales 4 competidores, el espárrago en conserva y congelado como productos sustitutos. El análisis del espárrago fresco de Perú vs sus competidores ya fue comentado en el gráfico 9.

Mediante el **Gráfico 16**, podemos ver cómo las líneas de cada proceso tienden a llevar sus variaciones en mismo sentido, como comentado previamente, existe una relación fuerte, ya que el incremento del precio de uno termina ejerciendo tal presión, que para que los otros dos puedan cumplir con sus compromisos de atención al mercado deben competir en niveles muy cercanos.

Tal es así, que al analizar el comportamiento de cada proceso, entre los años 2002-2013, podemos ver que los precios \$/kg de cada uno tuvo crecimiento importante; el fresco pasó de US\$1.70/kg; conserva de US\$2.10 a US\$3.00; congelado con US\$ 2.02 a US\$4.44/kg; la equivalencia en porcentajes es de 94%, 43% y 120%.

Esto nos da una visión de la medida en la cual el mercado estuvo dispuesto a incrementar los precios de los 3 procesos, para mantenerse abastecido de espárrago.

➤ Precios de Exportación de Espárrago de Perú vs Brócoli y Arveja fresca.



Las cifras del **Gráfico 17** nos muestran que los 3 productos han incrementado su valor durante el periodo 2002-2013, tal es así que el brócoli subió de \$0.70 a \$1.09/kg; la arvejas de \$0.70 hacia \$1.33; sin embargo el espárrago ha sido el producto que tuvo una variación más representativa, de \$1.70 a \$3.30/kg.

Uno de los principales motivos, como ya se explicó anteriormente, es que la demanda del espárrago surge de las necesidades para ser procesado en fresco, conserva y congelado, lo que ejerce mayor presión al origen, la materia prima.

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN

Conclusiones

- 1.** Los principales mercados a donde se destinan las exportaciones del espárrago fresco de Perú son: EEUU, Reino Unido, Holanda, y España; en el año 2013 el 93% de las exportaciones se hicieron a estos destinos, la participación por cada país fue de 63 %; 13 %; 11 % y 6 % respectivamente.
- 2.** Los países competidores son México, EEUU, España; el producto de estos orígenes es el principal sustituto del producto peruano.
- 3.** Durante el periodo de estudio, las condiciones del mercado han permitido que las exportaciones de espárrago fresco de Perú se incrementen de manera representativa, la cifra creció de US\$9.8 MM en 2002 a US\$410.3 MM el 2013, lo equivale a 4053 % más.
- 4.** La evidencia empírica demuestra que el principal producto sustituto del espárrago fresco peruano es el espárrago fresco mexicano, la variación del precio de México se relaciona de forma directa con la demanda del producto peruano; un incremento en el precio de México hace que la dirección de la demanda gire en mayor grado hacia Perú y se amplíe la oportunidad de incrementar el volumen de nuestras exportaciones.
- 5.** Los otros productos que se pueden considerar sustitutos del espárrago fresco peruano, y que muestran una relación directa con la demanda, aunque con un periodo de retardo, son el brócoli fresco y el espárrago congelado.
- 6.** El comportamiento de las cifras de la arveja fresca nos indica que se trata de un producto complementario, es decir, que si sube el precio de este producto, cae a demanda del espárrago. Siendo así, esto nos indicaría que el consumo de ambos productos va de la mano.

7. En cuanto a la relación de la demanda con los ingresos de los países importadores, encontramos que el PBI per cápita español puede influir directamente y más rápidamente que los ingresos de EEUU.
8. Por su parte, el precio de Perú no tendría influencia suficiente en la demanda, ya que este puede estar recogido en el precio mundial, de ahí que el precio mundial influye inversamente en la demanda. (El precio de Perú está fuertemente colineado con el precio de USA, el precio mundial y el precio del congelado).
9. Respondiendo a nuestro problema: La evidencia empírica sugiere que la demanda de espárrago fresco de Perú dependería inversamente del precio internacional, directamente del precio de México; directamente del PBI de España; directamente de los productos sustitutos como el brócoli y espárrago congelado; e inversamente del precio de la arveja. Sin embargo, con el PBI de EEUU encontramos una relación inversa, algo contradictorio, aunque relacionado positivamente con el segundo rezago del PBI. Asimismo, el hecho de que el precio peruano esté fuertemente colineado con otras variables y de que su comportamiento individual muestre una relación directa con la demanda nos lleva a concluir que el precio peruano estaría recogido en el precio mundial.

Recomendaciones

- 1.** No hay estudios para Perú respecto a este tema de costos de transporte, así que una forma de mejorar la evidencia sería seguir probando con nuevas alternativas.
- 2.** Una variable que se menciona en la teoría como uno de los determinantes de la demanda también es la de gustos y preferencias de los consumidores, esta podría tener relevancia en nuestro estudio, sin embargo, esta es difícil de cuantificar, obtener cifras sobre esto involucraría un estudio aparte.
- 3.** Una manera de contribuir a mejorar el transporte de productos agrícolas hasta las plantas de procesamiento, sería implementar el control en la construcción de carreteras para que no se utilice materiales de mala calidad que son sobrevaluados por lo que las obras no perduran, es decir las carreteras en poco tiempo se malogran, encareciendo los costos de transporte.
- 4.** Actualmente se realiza un control posterior, cuando la obra ya está concluida, lo que se recomienda implementar es el control concurrente o sea en el momento de la construcción de la obra, evaluando la calidad de los materiales y mano de obra especializada.
- 5.** Respecto a las fuentes de financiamiento, se recomienda el resurgimiento del Agrobanco, aquel que brinda el apoyo necesario a los productores agrícolas para el crecimiento de la producción, donde se hace necesario también el control de la cartera pesada (cuentas por cobrar), para el retorno de los importes otorgados mediante créditos.
- 6.** El Agrobanco, como Entidad del Estado que apoya al Empresario Agrícola debe evaluar las tasas de interés activa, a efectos de reducir el interés y propiciar el pago de las cuotas del crédito otorgado.
- 7.** Corresponde al Gobierno poner énfasis en el control necesario en las diferentes etapas de producción y los factores que afectan a los Empresarios Agroexportadores

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Albuquerque M. (2014) – *Factores que determinan la demanda internacional del espárrago fresco del Perú, periodo 1992 – 2013*. **Universidad Privada Antenor Orrego**.

Ames F. (2002) - *Diccionario de Contabilidad y Finanzas*.

Giacinti M. Tassile V., Jaime de P. y Saavedra S. (2014) “*El negocio Internacional del Espárrago en el Perú*”. Catálogos de Publicaciones de la CEPAL.

O’Brien T. y Diaz A. (2004) “*Mejorando la competitividad y el acceso a los mercados de exportaciones agrícolas por medio del desarrollo y aplicación de normas de inocuidad y calidad*”. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura - IICA; Comisión para la Promoción de Exportaciones – PROMPEX.

Instituto de Investigación Agraria (1998) “*Primer Censo Nacional de Productores de Espárragos y Primer Censo Nacional de Plantas Procesadoras*”. Censo Nacional de Productores y Plantas Procesadoras de Espárrago – Ministerio de Agricultura – Lima Perú

ComexPerú, (2017) “*Exportaciones Peruanas de Espárragos crecieron 22.1% entre Enero y Octubre 2017*”. Sociedad de Comercio Exterior del Perú (ComexPerú).

Ley 26702 “*General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de las Superintendencia de Banca y Seguros*”.

D.S. N° 008-2014-MINAGRI *Reglamento de Organización y Funciones del Ministerio de Agricultura y Riego*

D.S. N° 021-2007-MTC *Reglamento de Organización y Funciones del Ministerio de Transportes y Comunicaciones.*

Sistema Integrado de Estadística Agraria (2016). *“Boletín Estadístico de Comercio Exterior”.*

Bibliografía Electrónica:

- <http://www.adexperu.org.pe>
- <http://agraria.pe>
- <http://wwwinei.gob.pe>
- <http://ipeh.org.pe>
- <http://wwwkpmg.com.pe>

ANEXO N° 1

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO POR EXPERTO

Revisado el instrumento del Plan de Tesis denominado: **Problemática del Transporte, factores que afectan negativamente la rentabilidad de las Empresas Exportadoras de Espárragos, caso Empresa Virú S.A., 2013-2014**, mi calificación es la siguiente:

N°	PREGUNTA	50	60	70	80	90	100
1	¿En qué porcentaje se lograra contrastar la hipótesis con este instrumento?					x	
2	¿En qué porcentaje considera que las preguntas están referidas a las variables, subvariables e indicadores de la investigación?					x	
3	¿Qué se porcentaje de las interrogantes planteadas son suficientes para lograr el objetivo general de la investigación?						x
4	¿En qué porcentaje las preguntas son de fácil comprensión?					x	
5	¿Qué porcentaje de preguntas siguen una secuencia lógica?					x	
6	¿En qué porcentaje se obtendrán datos similares con esta prueba aplicándolo en otras muestras?					x	

Validado favorablemente por:

Mag. Félix Javier Gutiérrez Paucar

Docente de la Escuela Universitaria de Post Grado de la Universidad Nacional Federico Villarreal de Lima- Perú

Lima, 2 de Octubre del 2018

ANEXO N° 2

CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO ESTABLECIDA POR EXPERTO

Revisado el instrumento del **Plan de Tesis** denominado: **Problemática del Transporte, factores que afectan negativamente la rentabilidad de las Empresas Exportadoras de Espárragos, caso Empresa Virú S.A. 2013-2014**, debo indicar que dicho instrumento es factible de reproducción por otros investigadores e incluso puede ser aplicados a otras entidades similares. Es decir los resultados obtenidos con el instrumento en una determinada ocasión, bajo ciertas condiciones, serán similares si volviera a medir las mismas variables en condiciones idénticas. Este aspecto de la razonable exactitud con que el instrumento mide lo que se ha pretendido medir es lo que se denomina la confiabilidad del instrumento, la misma que se cumple con el instrumento de encuesta de este trabajo.

En estos términos, la confiabilidad del instrumento es equivalente a los de estabilidad y predictibilidad de los resultados que se logran. Esta es la acepción generalmente aceptada por los investigadores, lo cual es posible lograr en este trabajo de investigación.

Otra manera de aproximarse a la confiabilidad del instrumento es preguntarse: ¿Hasta dónde los resultados que se obtendrán con el instrumento constituirán la medida verdadera de las variables que se pretenden medir? Esta acepción del término confiabilidad del instrumento es sinónimo de seguridad: la misma que es factible de lograr con el instrumento de este trabajo de investigación.

Existe una tercera posibilidad de enfocar la confiabilidad del instrumento: ella responde a la siguiente cuestión: ¿Cuánto error está implícito en la medición del instrumento? Se entiende que un instrumento es menos confiable en la medida que hay un mayor margen de error implícito en la medición, de acuerdo con esto, la confiabilidad puede ser definida como la ausencia relativa de error de medición en el instrumento; es decir, en este marco, el término confiabilidad es sinónimo de precisión. En este trabajo se ha establecido un margen de error del 5% que es un porcentaje generalmente aceptado por los investigadores, lo que le da un nivel razonable de precisión al instrumento.

La confiabilidad del instrumento también puede ser enfocada como el grado de homogeneidad de los ítems del instrumento en relación con las variables. Es lo que se denomina la confiabilidad de consistencia interna u homogeneidad. En este trabajo se tiene un alto grado de homogeneidad.

Determinada la confiabilidad del instrumento por el experto:

Mag. Félix Javier Gutiérrez Paucar

Docente de la Escuela Universitaria de Post Grado de la Universidad Nacional Federico Villarreal de Lima- Perú

Lima, 5 de Octubre del 2018.

ANEXO 3: MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO: PROBLEMÁTICA DEL TRANSPORTE, FACTORES QUE REDUCEN LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE ESPÁRRAGOS-CASO VIRÚ S.A. 2013-2014.

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	METODOLOGÍA
<p>Problema Principal ¿Cuáles son los riesgos de Transporte que reducen la rentabilidad de la Empresa Exportadora de Espárragos – Virú S.A.?</p> <p>Problemas Específicos</p> <p>1. ¿El flete del transporte es altamente costoso para la empresa?</p> <p>2. ¿Actualmente la inseguridad ciudadana (robos, asaltos, extorsión...) afecta la actividad comercial (exportación) de las empresas agroexportadoras, lo cual incrementa los costos y reducen su rentabilidad?</p> <p>3. ¿Las tasas de interés por los créditos en las Entidades Financieras son muy altas para las empresas agroexportadoras?</p>	<p>Objetivo Principal . Identificar los riesgos de transporte para reducir costos de flete en la exportación de espárragos de la empresa Virú S.A.</p> <p>Objetivos Específicos</p> <p>1.- Evaluar el costo de los fletes para la exportación de espárragos.</p> <p>2.- Evaluar las tasas de interés por los créditos para empresas agroexportadoras</p>	<p>Hipótesis Principal . La mejora de la infraestructura vial incrementará el volumen de las exportaciones de espárragos de la empresa Virú S.A y aumentará su rentabilidad.</p> <p>Hipótesis Específicas . Al reducir los costos de transporte aumentará la rentabilidad de los exportadores.</p> <p>VARIABLES</p> <p>Hipótesis General . Infraestructura vial (variable independiente) . Costos de transporte (variable dependiente)</p> <p>Hipótesis Específica (1) . Volumen de exportaciones (variable independiente) . Rentabilidad (variable dependiente)</p> <p>INDICADORES</p> <p>Para las variables: Costos de Transporte . CIF FOB Rentabilidad de los Exportadores . Mejoras en las fábricas. . Mejor nivel de vida</p>	<p>Tipo de investigación Aplicada</p> <p>Nivel de investigación Descriptiva</p> <p>Diseño Por objetivos</p> <p>Población Estará compuesta por todas las personas que laboran en la Empresa Exportadora de Espárrago Virú S.A.</p> <p>Muestra</p> $n = \frac{Z^2 \cdot pqN}{\theta^2(N - 1) + Z^2 pq}$ <p>Técnicas de recolección de datos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entrevista • Encuestas • Análisis documental <p>Instrumentos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Guía de entrevista • Cuestionario • Guía de análisis documental • Guía de observación <p>Técnicas de procesamiento de información</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ordenamiento y clasificación. • Registro manual. <p>Proceso computarizado SPSS.</p>