



**UNIVERSIDAD NACIONAL
TORIBIO RODRIGUEZ DE MENDOZA DE AMAZONAS**

**FACULTAD DE INGENIERIA ZOOTECNISTA AGRONEGOCIOS
Y BIOTECNOLOGIA**

**ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERIA EN
AGRONEGOCIOS**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OBTENER EL GRADO
ACADÉMICO DE BACHILLER EN INGENIERIA EN
AGRONEGOCIOS**

**“ANÁLISIS DE LA VIABILIDAD COMERCIAL Y
ECONÓMICA PARA UN MODELO
AGROEXPORTADOR DE PIÑA MD2 GOLD”**

Autor(a): Estudiante Lizett Rabanal Huamán

Asesor(a):Dr. Raúl Rabanal Oyarce

CHACHAPOYAS-PERÚ

2019



**UNIVERSIDAD NACIONAL
TORIBIO RODRIGUEZ DE MENDOZA DE AMAZONAS**

**FACULTAD DE INGENIERIA ZOOTECNISTA AGRONEGOCIOS
Y BIOTECNOLOGIA**

**ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERIA EN
AGRONEGOCIOS**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OBTENER EL GRADO
ACADÉMICO DE BACHILLER EN INGENIERIA EN
AGRONEGOCIOS**

**“ANÁLISIS DE LA VIABILIDAD COMERCIAL Y
ECONÓMICA PARA UN MODELO
AGROEXPORTADOR DE PIÑA MD2 GOLD”**

Autor(a): Estudiante Lizett Rabanal Huamán

Asesor(a):Dr. Raúl Rabanal Oyarce

CHACHAPOYAS-PERÚ

2019

DEDICATORIA

A Dios

Por acompañarme en cada paso y ser mí fuerza en todo momento.

A mis Padres Raúl y Carmen

Por su ejemplo de perseverancia y constancia que los caracteriza y me han infundado siempre.

A mi Hermanita Cynthia

Por su apoyo sin límites y su fortaleza demostrada en cada momento para salir adelante.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, doy gracias a Dios por brindarme las herramientas necesarias para mejorar cada día, por ser mi guía y fortaleza en cada momento.

A mis padres y hermanita, por su ejemplo, consejos, apoyo; por ser la fuerza y el impulso para cumplir con mis metas y objetivos.

A los docentes de la Escuela profesional de Ingeniería en Agronegocios, por impartirnos sus conocimientos y enseñanzas.

**AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL TORIBIO RODRIGUEZ
DE MENDOZA**

**Dr. Policarpio Chauca Valqui
Rector**

**Dr. Miguel Ángel Barrena Gurbillón
Vicerrector Académico**

**Dra. Flor Teresa García Huamán
Vicerrectora de Investigación**

**Dr. Nilton Luis Murga Valderrama
Decano de la Facultad de Ingeniería Zootecnista
Agronegocios y Biotecnología**

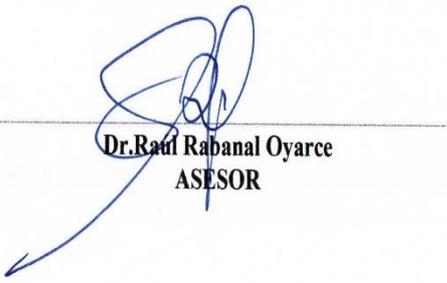
VISTO BUENO DEL ASESOR DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

VISTO BUENO DEL ASESOR DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

Yo, Dr. Raúl Rabanal Oyarce, docente en la Facultad de Ingeniería Zootecnista, Agronegocios y Biotecnología, mediante el presente hago constar y doy visto bueno al presente trabajo de investigación titulado **“ANÁLISIS DE LA VIABILIDAD COMERCIAL Y ECONÓMICA DE UN MODELO AGROEXPORTADOR DE PIÑA MD2 GOLD”**, elaborado por la egresada Lizett Rabanal Huamán, con la finalidad de obtener el grado de Bachiller en Ingeniería en Agronegocios.

POR LO TANTO:

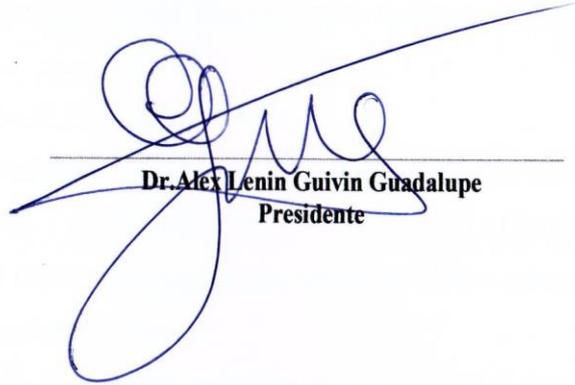
Firmo la presente en señal de conformidad.



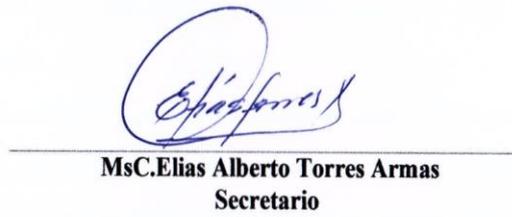
Dr. Raúl Rabanal Oyarce
ASESOR

JURADO EVALUADOR

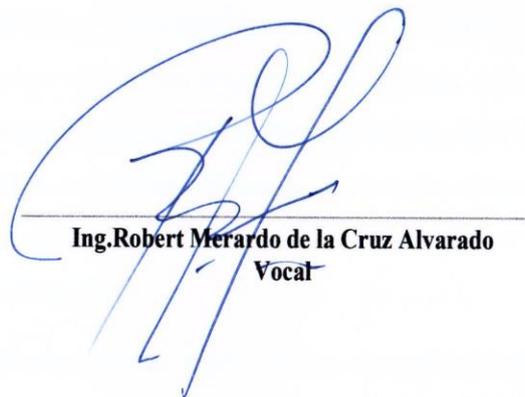
JURADO EVALUADOR



Dr. Alex Lenin Guivin Guadalupe
Presidente



MsC. Elias Alberto Torres Armas
Secretario



Ing. Robert Merardo de la Cruz Alvarado
Vocal

DECLARACIÓN JURADA DE NO PLAGIO

DECLARACIÓN JURADA DE NO PLAGIO

Yo, Lizett Rabanal Huamán con DNI N° 72160407, estudiante de la Escuela Profesional de Ingeniería en Agronegocios, de la facultad de Ingeniería Zootecnista Agronegocios y Biotecnología de la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas.

DECLARO BAJO JURAMENTO QUE:

1. Soy autor del trabajo de Investigación titulado: ANÁLISIS DE LA VIABILIDAD COMERCIAL Y ECONÓMICA PARA UN MODELO AGROEXPORTADOR DE PIÑA MD2 GOLD, que presento para obtener el Grado Académico de Bachiller en Ingeniería en Agronegocios.
2. El Trabajo de Investigación no ha sido plagiado ni total ni parcialmente, y para su realización se han respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas.
3. El Trabajo de Investigación presentado ni atenta contra derechos de terceros.
4. El Trabajo de Investigación presentado no ha sido publicado ni presentado anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
5. La información presentada es real y no ha sido falsificada, ni duplicada, ni copiada.
- 6.

Por lo expuesto, mediante la presente asumo toda responsabilidad que pudiera derivarse por la autoría originalidad y veracidad del contenido del Trabajo de Investigación, así como por los derechos sobre la obra y/o invención presentada. Asimismo, por la presente me comprometo a asumir además todas las cargas pecuniarias que pudieran derivarse para la UNTRM en favor de terceros por motivo de acciones, reclamaciones o conflictos derivados del incumplimiento de lo declarado o las que encontraren causa en el contenido del Trabajo de Investigación.

De identificarse fraude, piratería, plagio, falsificación o que el Trabajo de Investigación haya sido publicado anteriormente; asumo las consecuencias y sanciones civiles y penales que de mi acción se deriven.

Chachapoyas, 11 de Septiembre de 2019


Firma del(a) aspirante

ACTA DE EVALUACIÓN DE SUSTENTACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN



UNIVERSIDAD NACIONAL
TORIBIO RODRÍGUEZ DE
MENDOZA DE AMAZONAS

Secretaría General
OFICINA DE GRADOS Y TÍTULOS

ANEXO 1-L

ACTA DE EVALUACIÓN DE SUSTENTACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

En la ciudad de Chachapoyas, el día 10 de SEPTIEMBRE del año 2019, siendo las 05:30pm horas, el aspirante LIZETT RABONAL HUSMÁN defiende en sesión pública el Trabajo de Investigación titulado:

ANÁLISIS DE LA VIABILIDAD COMERCIAL Y ECONÓMICA PARA UN MODELO AGROEXPORTADOR DE PINA MD2GOLD

para obtener el Grado Académico de Bachiller en a ser otorgado por la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas, ante el Jurado Evaluador, constituido por:

Presidente : Dr. ALEX LENIN GUININ GUADALUPE
Secretario : M.C. ELÍAS ALBERTO TORRES ARMAS
Vocal : Ing. ROBERT MERARDO DE LA CRUZ ALVARADO



Procedió el aspirante a hacer la exposición de la Introducción, Cuerpo del Trabajo de Investigación y Conclusiones, haciendo especial mención de sus aportaciones originales. Terminada la defensa del Trabajo de Investigación presentado, los miembros del Jurado Evaluador pasaron a exponer su opinión sobre el mismo, formulando cuantas cuestiones y objeciones consideraran oportunas, las cuales fueron contestadas por el aspirante.

Tras la intervención de los miembros del Jurado Evaluador y las oportunas respuestas del aspirante, el Presidente abre un turno de intervenciones para los presentes en el acto, a fin de que formulen las cuestiones u objeciones que consideren pertinentes.

Seguidamente, a puerta cerrada, el Jurado Evaluador determinó la calificación global concedida al Trabajo de Investigación, en términos de:

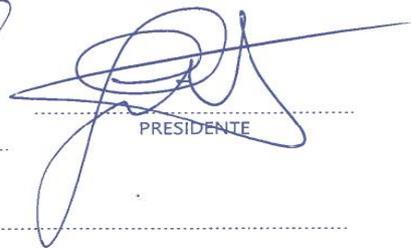
Aprobado () Desaprobado ()

Otorgada la calificación, el Secretario del Jurado Evaluador lee la presente Acta en sesión pública. A continuación se levanta la sesión.

Siendo las 06:30pm horas del mismo día, el Jurado Evaluador concluye el acto de sustentación del Trabajo de Investigación.


SECRETARIO


VOCAL


PRESIDENTE

OBSERVACIONES:

INDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL TORIBIO RODRIGUEZ DE MENDOZA	v
VISTO BUENO DEL ASESOR DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN.....	vi
JURADO EVALUADOR.....	vii
DECLARACIÓN JURADA DE NO PLAGIO	viii
ACTA DE EVALUACIÓN DE SUSTENTACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN	ix
INDICE DE CONTENIDO	x
ÍNDICE DE TABLAS	x
RESUMEN	xi
ABSTRACT.....	xii
I. INTRODUCCIÓN.....	13
II. CUERPO DEL TRABAJO.....	14
1.1. Viabilidad Comercial, Económica y Financiera	14
1.2. Agro exportación de Frutas	18
III. CONCLUSIONES	25
IV. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	27

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Costos de producción económicos, financieros y flujo neto de efectivo.....	14
Tabla 2. Estrategias de Competitividad	19

RESUMEN

El presente trabajo de investigación, se realizó con la finalidad de evaluar la metodología usada en otras investigaciones , para ser aplicada en el proyecto de análisis de la viabilidad comercial, económica y financiera para un modelo agroexportador de piña MD2 gold. En este contexto se desarrolló la descripción y análisis de las investigaciones realizadas por otros investigadores, que guardan relación con las variables de estudio: Variable independiente: Viabilidad Comercial y Económica y la Variable Dependiente: Modelo Agroexportador. La investigación nos permitió concluir que para la realización del proyecto, se empleará la metodología de investigación Aplicativo, Descriptivo; No Experimental-Transversal; que consistirá en el diagnóstico de la producción , precio de venta, canales de comercialización y mercados, para desarrollar un modelo Agroexportador que involucre el Estudio de Mercado, Técnico, Comercial, Legal, Tributario , Económico y Financiero; que permita determinar la viabilidad y rentabilidad para la puesta en marcha del proyecto.

Palabras Claves: Viabilidad Comercial , Económica y Financiera, Modelo Agroexportador, Investigaciones.

ABSTRACT

This research work was carried out in order to evaluate the methodology used in other research, to be applied in the commercial, economic and financial feasibility analysis project for an MD2 gold pineapple agro-export model. In this context, the description and analysis of the research carried out by other researchers was developed, which are related to the study variables: Independent variable: Commercial and Economic Viability and the Dependent Variable: Agro-export Model. The investigation allowed us to conclude that for the realization of the project, the methodology of Application, Descriptive research will be used; Non Experimental-Transversal; which will consist of the diagnosis of the production, sale price, marketing channels and markets, to develop an Agro-export model that involves the Market, Technical, Commercial, Legal, Tax, Economic and Financial Study; to determine the viability and profitability for the implementation of the project.

Keywords: Commercial, Economic and Financial Viability, Agroexport Model, Research

I. INTRODUCCIÓN

El Perú es uno de los diez primeros países proveedores de alimentos frescos en el mundo, especialmente de frutas y hortalizas. Esta es una especialización industrial relativamente nueva, que ha traído el desarrollo y la aplicación de tecnologías sofisticadas, una revolución productiva en el campo y ha creado empleos de calidad en el sector rural. Las agro exportaciones Peruanas han crecido un 17% anual, lo que ha permitido duplicar su valor cada cinco años (Diario Gestión, 2019). Frente a esto se han realizado diversas investigaciones con el fin de incrementar el sector comercial internacional de los diversos productos que se cultivan en nuestro país.

En la Región Amazonas existen diversos productos potenciales con características agroexportadoras, que aún no han sido trabajados, como el banano, pitahaya, panela, tara, piña, frutos nativos; las principales razones se explican por una carente gestión empresarial, desarrollo tecnológico incipiente, limitado acceso a fuentes de financiamiento e información, capital humano poco desarrollado y sobre todo la falta de apoyo de las instituciones gubernamentales. Lo que conllevan a bajos volúmenes de producción, canales de comercialización limitados en intermediarios y compradores a nivel local, logística comercial deficiente y demandantes con poder para establecer el precio del producto.

Frente a esto, nace la idea de evaluar la metodología usadas en otras investigaciones , que puedan ser aplicables en el proyecto de análisis de la viabilidad comercial, económica y financiera para un modelo agroexportador de piña MD2; una investigación descriptiva, para las que se analizaran investigaciones realizadas a nivel internacional y nacional. Permitiendo así impulsar el cambio en la cadena productiva de piña, convirtiéndola en una cadena de valor, con capacidad comercial internacional, producción competitiva y la diversificación de mercados. Los mismos que contribuirán al desarrollo económico y social de los productores y las familias que intervienen directa e indirectamente en la cadena productiva del cultivo.

II. CUERPO DEL TRABAJO

1.1. Viabilidad Comercial, Económica y Financiera

En el área de la Viabilidad Económica y Financiera , **Granados, Sagarnaga, Salas y Aguilar (2017)** con la finalidad de estimar la viabilidad económica y financiera del cultivo de tuna; seleccionaron dos Unidades Representativas de Producción en diferentes escalas en cuanto a sistemas de producción y nivel tecnológico : EMNPT04 con 4 ha de producción y EMNPT25 con 25 ha de producción. Para obtener la información se aplicó la técnica de Paneles de Productores, de las que se recolectó información técnica y económica sobre: superficie bajo cultivo, fertilización , control de plagas y enfermedades, uso de mano de obra, infraestructura, maquinaria y equipo , costos de operación y mantenimiento y precio de insumos. Para estimar los ingresos y costos , que permitieron determinar la viabilidad económica, financiera y precio objetivo se utilizó la metodología desarrollada por la Asociación Americana de Economistas Agrícolas(AAEA). Finalmente los resultados obtenidos que se muestran en la tabla 1, les permitió concluir que la producción es viable en términos financieros; En términos económicos solo se demostró la viabilidad en la URP de 25 ha, que obtiene mayores rendimientos por la venta de tuna a precios diferenciados y el uso más eficiente de la infraestructura productiva , mano de obra y factores de producción.

Tabla 1. Costos de producción económicos, financieros y flujo neto de efectivo

URP/Tipo de análisis	ECONÓMICO	FINANCIERO
EMNPT04		
Costo Total	320,089	215,710
Ingreso Total	310,642	310,642
Ingreso Neto	-9,447	95,932
EMNPT25		
Costo Total	1,302,526	944,389
Ingreso Total	2,528,059	2,528,059
Ingreso Neto	1,225,533	1,583,670

Fuente: Elaborado con información del Artículo Científico

Asimismo **Peña, Rebollar, Callejas, Hernández y Gómez (2015)** buscaron evaluar la viabilidad técnica y económica de la producción comercial de aguacate Hass, para la que se formuló y evaluó una propuesta de inversión, mediante la metodología de proyectos de inversión, teniendo como año de arranque del proyecto el 2012, en un horizonte de 7 años. Dentro del desarrollo de la investigación se realizó el Análisis de la Viabilidad Comercial, que consistió en el análisis de la demanda, oferta, propuesta del precio de venta y canales de comercialización; Viabilidad Técnica, donde se fijaron la capacidad instalada de plantas de aguacate en función a la disponibilidad de recurso de los socios y la Organización del negocio; Evaluación Económica, en la que se consideraron la evaluación de seis indicadores de rentabilidad: Valor Actual Neto (VAN), Retorno sobre la Inversión (RSI), Relación Beneficio Costo (RB/C), Índice de Deseabilidad (ID), Periodo de Recuperación (PR) y Tasa de Rentabilidad Financiera (TRF) y el análisis de Riesgo. Los resultados encontrados permitieron concluir que a una inversión inicial de \$ 4,880.3 y a un TREMA (tasa de rendimiento mínima aceptable) del 12.7%; los indicadores de rentabilidad superan los criterios mínimos de aceptación, con un VAN de \$15,368.8, TIR 41.9%, RSI 2.9, ID 1.9, RB/C 2.2 y PR de 4.04 años, además al realizar el análisis de riesgo determinaron que existía una probabilidad promedio superior a 80 % de que los indicadores de rentabilidad superen sus valores críticos sin y con incertidumbre, por lo que el proyecto fue considerado viable y rentable.

En investigaciones hechas por **Franco, Bobadilla y Rebollar (2014)** con el objetivo de determinar la viabilidad económica y financiera para una microempresa de miel de aguamiel en el municipio de Senguio, Michoacán, México; utilizaron la metodología de Formulación y Evaluación de Proyectos, integrado por: El estudio de mercado, donde se determina la demanda, oferta, precio y comercialización; Estudio Técnico, donde se visualizaron el tamaño de la empresa, localización, instalaciones y organización; y el Estudio Económico y Financiero, en la que se evaluó el Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno y la Relación Beneficio Costo. Los resultados arrojados por la investigación permitieron concluir que el proyecto es rentable y viable desde el punto de vista comercial, técnico, económico y financiero; determinados por los indicadores económicos que en un periodo de evaluación del proyecto de 5 años y con una inversión inicial del proyecto \$2, 587,231.85, obtuvieron un VAN de \$1, 611,777.16, TIR de 20.36% y la relación B/C de \$1.85, superando los valores críticos.

En la investigación hechas por **Jalk y Girón (2018)** con el objetivo de evaluar la viabilidad económica y financiera del proyecto de exportación de arándanos , desde la post cosecha hasta su entrada a los mercados extranjeros; se realizó el análisis del Macroambiente, el estudio de mercado , estudio técnico , estudio legal y organizacional , y el estudio de inversión , económico y financiero ; Permitiéndoles concluir según el análisis de las variables macroeconómicas que existe un escenario favorable para la exportación de arándanos tanto en el ámbito macro-económico y político, donde los niveles de exportación lideraban la exportación de perecibles, evidenciando un crecimiento de 6 TM exportadas en el 2010 a 28 Mil TM en el 2016.; contrarrestado con el análisis económico y financiero que indico la rentabilidad y viabilidad del proyecto, donde se obtuvo un VANE de US\$ 2, 851,584 y un VANF de US\$ 2,303,675, las tasa de retorno TIRE es de 43.44% y la TIRF de 53.20%, los cuales son mayores al Costo de Oportunidad de Capital (COK: 25.45%) y al Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC: 20.57%) , a una inversión inicial de US\$ 2, 985,081 y un periodo de evaluación de 5 años.

Por otro lado **Callata y Castro (2016)** para demostrar la viabilidad técnica, comercial, económica, financiera ,ambiental de la comercialización y exportación del mango orgánico al mercado de Estados Unidos, utilizarón la aplicación de la metodología de investigación exploratoria y descriptiva, centrada en la técnica de estudio de mercado, que consistió en la proyección del valor futuro del mercado de mango de exportación para determinar la posible rentabilidad del negocio en el largo plazo, mercado meta, segmento del mercado y el perfil del cliente potencial; otra de las técnicas empleadas fue la de la evaluación de proyectos, donde obtuvieron los indicadores de eficiencia del proyecto en tres niveles: Económico, Financiero e Inversionista; calculados con el Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno y el Beneficio Costo, dentro de esto analizarón también la variación de precios y costos que afectan a los indicadores de rentabilidad y eficiencia del proyecto, para lo que se aplicó un análisis de riesgo con el *software @RISK*. El análisis de los resultados de la investigación, permitió concluir que el proyecto requería una inversión inicial de S/. 3, 180,081.67, 60% aporte de los socios y 40 % de préstamos, con un periodo de recuperación de 13 meses y 14 días; por otro lado los índices de evaluación financiera demostraron la viabilidad económica y financiera del proyecto, con un costo de oportunidad (COK) del 0.71 % y el costo promedio ponderado del capital (WACC)

del 0.60 % , lo que dio como resultado un VANE Promedio Esperado de S/.743,083.27, un VANF Promedio Esperado de S/. 1, 001,553.10, un TIRE Promedio Esperado del 5,31 por ciento, un TIRF Promedio Esperado del 12,40 por ciento, un Ratio Beneficio Costo Económico Promedio Esperado de 1,06 y un Ratio Beneficio Costo Financiero Promedio Esperado de 1,08.

Gamarra y Quispe (2015) con el fin de evaluar la viabilidad comercial, técnica , económica y financiera para la exportación de palta Hass al mercado de Estados Unidos, realizaron un estudio técnico descriptivo, en el que se utilizó la investigación de mercado, la estadística y el marketing como marco referencial para el desarrollo de la investigación; Para la recolección de la información utilizaron las técnicas de Análisis Documental, proveniente de fuentes de instituciones públicas(INEI, TRADE MAP, MEF, etc) ;Entrevista, aplicado los Agentes de Aduana,Empresas Productoras,PROHASS, BCP, SCOTIABANK, COFIDES; y la Observación Directa, a través del registro fotográfico de la post cosecha, procesamiento y exportación de la palta. La información recolectada aplicada al desarrollo del proyecto, constó de: descripción de las especificaciones y características del producto y el consumidor, determinación del tamaño de planta, macro y micro localización, estructura organizativa del negocio y el análisis Económico, Financiero y de Impacto Ambiental. De los resultados se obtuvo que la inversión total asciende a US\$ 1, 280,102; financiado en un 40% a deuda y 60% como aporte propio. Así mismo la investigación confirmó que el proyecto es viable, luego de realizada la evaluación económica y financiera en un tiempo de evaluación de 10 años, en la que se obtuvo un VANE de US\$ 734.195 con un TIRE de 29%, asimismo, resulta un VANF de US\$ 786.942 con un TIRF del 35%, siendo mayor al WACC que fue de 16.36 por ciento.

1.2. Agro exportación de Frutas

En el área de la Agro exportación de frutas, **Betancur y Palencia (2018)** realizaron un estudio con el objetivo de establecer estrategias que mejoren la competitividad productiva de la piña tipo exportación (MD2) al mercado extranjero; apoyado en una investigación cualitativa, descriptiva, en las que utilizaron datos sobre producción y estadística; asimismo se desarrolló la teoría sobre competitividad sistemática de Klaus Esser, que plantea 4 niveles para medir y generar estrategias de competitividad del producto: Meta, Macro, Meso y Micro. Dentro de la investigación para el establecimiento de las estrategias de exportación, se realizó un análisis previo de las distintas estrategias desarrolladas por los países que producen piña MD2 en cantidades competitivas, se identificaron los principales problemas suscitados en el país de análisis (Colombia) y se tuvo en cuenta las ventajas de la producción de piña en este país (Colombia), como la abundante mano de obra a precios relativamente baratos, climas diferentes que le permiten cultivar productos tropicales, suelos fértiles y grandes extensiones de tierra. Finalmente como resultado de la investigación plantearon estrategias competitivas en los 4 niveles, como lo muestra la tabla 2; concluyendo que la forma en que los departamentos productores de piña podrían alcanzar una producción a nivel de exportación para cubrir la demanda internacional, es mediante la implementación de estrategias que ayuden a solucionar problemas de cultivo y comercialización, eleven la producción y creen un valor agregado en el proceso de su cultivo o en el proceso industrial; Mejorando la competitividad y generando oportunidades de emprendimiento en los sectores económicos.

Tabla 2. Estrategias de Competitividad

NIVEL	DESCRIPCIÓN DE LAS ESTRATEGIAS
NIVEL META	<ul style="list-style-type: none"> • Implementación de Buenas Prácticas Agrícolas, al proceso productivo de la piña. • Implementación de Capacitadores, que mejoren y fortalezcan las capacidades de los productores de piña tipo exportación.
NIVEL MACRO	<ul style="list-style-type: none"> • Políticas de Competencia, mediante procesos innovadores de variedad de fruta o la generación de valor agregado. • Oportunidad de Competencia, Impulsando planes de inversión con distintos niveles, dirigidos a los productores según la necesidad.
NIVEL MESO	<ul style="list-style-type: none"> • Implementación de Tecnológica, mediante planes de inversión dirigida por el ministerio de Agricultura, ya sea para generar créditos o mediante proyectos de inversión. • Implementación de Políticas de producción, mediante programas de Transformación Productiva que permitan mejorar la eficiencia en el proceso de producción. • Políticas para incentivar la exportación de piña, A través de la creación de agencias y consultorías para capacitar a productores y comerciantes en los procesos y documentos necesarios para la exportación y estándares de calidad necesarios para la exportación del producto.
NIVEL MICRO	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de agremiación, crear una federación Piñera, para estandarizar los procesos productivos en todo el país, diversificación del producto con nuevas variedades o productos procesados. • Implementación de procesos productivos, como el de selección de semillas adecuadas y la implementación de medidas de protección y prevención de pérdidas de cultivo.

Fuente: Elaboración con Información de la Tesis

En este mismo orden de ideas **Calderón, Díaz y Ruiz (2014)** analizan las posibles estrategias comerciales para la oferta de anana Costarricense en el marco del Tratado de Libre Comercio Con Chile. El estudio es concebido como una investigación Cualitativa de alcance descriptivo , en la que se utilizaron para la recolección de datos la técnica de Observación y Entrevista aplicada al sector productivo y los asesores comerciales de logística de exportación, con lo que se obtuvo la información para realizar el estudio de posicionamiento de mercado, relaciones comerciales, internacionalización, logística , investigación de mercado, marketing y exportación , y un análisis previo del desarrollo de la exportación del producto. El análisis de los resultados permitió establecer las siguientes estrategias logísticas de exportación: Utilización de la cadena de frío: 6-8°C, con ventilación de 20% abierto y haciendo uso del Transfer container; Para el transporte utilizar el Contenedor Completo refrigerado, contratar el servicio de una empresa de transporte consolidada de carga internacional; Documentos para la exportación: Adquisición de Poliza de Seguro, utilizar la Carta de Crédito irrevocable como medio de pago internacional, Contrato de Compra y Venta Internacional: Empaque: Utilizar para su selección la Técnica de 3R+1 con envases que reducen el impacto medio ambiental, Etiquetado diseñado de acuerdo al producto tendencia del mercado de destino o diseños personalizados; Certificación, Utilizar la Certificación de marca País y otras certificaciones internacionales. Como conclusión describieron que la investigación y propuesta se identifican como un instrumento que brinda orientación y apoyo durante el proceso logístico y abre posibilidades de una mayor producción de las exportaciones haciendo uso del Tratado de Libre Comercio.

De Pablo, Tassile y Giacinti (2017) con la finalidad de analizar el modelo exportador de la piña desde una triple perspectiva: Estructura empresarial del sector, dinámica comercial del comercio y estrategias comerciales de los exportadores, emplearon la metodología del Índice Herfindahl-Hirschman(IHH), que mide el nivel de concentración económica de las exportaciones, teniendo en cuenta el número de empresas en la industria, como su participación en el mismo; se tuvo en cuenta además el Índice de Competitividad del Comercio Exterior(ICCE), que sirve para definir la capacidad de mantener o expandir la participación de las empresas en los mercados y desde allí elevar el nivel de vida de la población vinculada a la zona de producción. Para el análisis de congruencia se utilizan los estadísticos de correlación de Pearson y el coeficiente RV, mientras que la verificación

de cambios en la política comercial se obtiene a partir de un Análisis Factorial Múltiple Dual (AFM). De los resultados se observó que la estructura organizacional(Costa Rica) demuestra una baja concentración económica de la exportación de piña en fresco, excepto en Estados Unidos donde la concentración es moderada con tendencia a alza;La ventaja de competitividad de comercio indica un modelo exportador competitivo , explicado por las ventajas comparativas de costos en logística comercial y en la dinámica de los mercados. Por lo que concluyeron que la estructura organizacional se caracteriza por una baja concentración económica y una estrategia comercial de las empresas de exportación dinámica.

En el **2019, More** con el objetivo de establecer las estrategias de exportación de la industrialización de la producción agrícola de Olmos-Lambayeque, optimizando los recursos naturales, mano de obra e inversiones necesarias para obtener ingresos acorde a la proyección que se debe tener en la Región, se desarrolló la investigación aplicativo-descriptivo y No experimental-transversal.Por su parte la muestra utilizada se determinó por conveniencia y se conformo por 46 encuestados entre agrónomos y campesinos.La recolección de información se realizó a través de encuestas. Para la elección del producto a producir en la zona (limón, mango, maracuya y plátano) se consideró: Características del producto,condiciones edafoclimáticas, volumen de producción, volumen de exportación del año 2017 y los precios referencial FOB, permitiendo identificar al maracuya como el fruto con mejores condiciones de producción. La información recolectada permitió desarrollar las estrategias de exportación basadas en el : Análisis del Mercado, que consiste en el análisis de volúmenes de exportación , principales países de exportación, estimación de la demanda, Certificaciones y Requisitos; Planeamiento Estratégico: Análisis FODA para la producción y exportación , Matriz FODA, Mapa Estratégico, Fuerza Competitiva de Porter y la Cadena de Valor; Proyecto de Factibilidad, Proceso productivo, Balance de Línea de Producción , Capacidad de planta, Requerimientos del Proceso Productivo, Almacenamiento, Empaquetado, Transporte para la exportación, producción óptima y la Organización, Indicadores Económicos y Financieros , Ingresos, Egresos , Estado de Resultados ; y el Flujo Económico. Los resultados arrojarón que se requería una inversión de S/1, 540,839, de la cual el 30% será financiado con capital propio, y el 70% será financiado por Agrobanco, en un periodo de evaluación de 5 años y teniendo un costo de oportunidad

de 15% según las proyecciones de la región. Los cálculos económicos y financieros indicaron un VANE de S/.6, 755,121.98 y un TIRE de 131% y un periodo de recuperación(PR) de 02 años; Asimismo se obtuvo un VANF=S/.6, 571,123.00 y un TIRF= 335% por lo que se concluyó que el proyecto es viable y rentable.

Por su parte **Alvarado y Tantachuco (2018)** realizaron un estudio con el objetivo de determinar los factores que limitan la exportación de frambuesa(*Rubus idaeus L.*) en la Asociación de Mujeres los Rosales de Kañaris, además de proponer lineamientos para un plan estratégico que busque hacer realidad su internalización. La metodología de investigación considerada fue cualitativa, descriptiva no experimental; por su parte la muestra estudiada estuvo conformada por los 30 miembros de la Asociación, además de especialistas en comercio exterior con experiencia en asociaciones exportadoras y cultivos de exportación. La técnica e instrumentos de recolección de datos utilizada fue la Entrevista. Entre sus resultados se identificaron como principales factores limitantes en la asociación la falta de una oferta exportable consolidada para abarcar demandas internacionales y disminuir costos, desconocimiento de estándares de calidad, bajo nivel de conocimiento del mercado objetivo, escasas capacidades de negociación y fijación de precios, ausencia de especialistas y el desconocimiento de fuentes de financiamiento. Este diagnóstico permite plantear lineamientos estratégicos basados en una gestión operativa que mejore el nivel de producción, certificación de calidad del producto para mercados internacionales, toma de acciones correctivas de la cadena productiva, gestión agroempresarial y gestión organizacional.

En el **2018, Espinoza** con el fin de determinar de que manera la gestión de calidad influye en el desarrollo Agroexportador de los productores Agrícolas de la piña del cantón Naranjito, provincia del Guayas, Ecuador 2011 – 2016; Utilizó la metodología Exploratoria, Correlacional, Explicativa y Descriptiva, donde la recolección de datos se realizó a través de la Encuesta y Entrevista. La muestra se conformo por 103 productores de piña que forman la asociación de productores. Para el análisis del grado de influencia de la gestión de calidad en el Desarrollo Agroexportador, se utilizó el coeficiente de correlación de Pearson, que permitió medir el grado de relación existente entre las mismas. Asimismo se realizó la Prueba de Hipótesis , conformada por una **H₀**: La

planeación de calidad no influye en el Desarrollo Agroexportador de los Productores Agrícolas de la piña de la Asociación de Trabajadores Agrícolas Autónomos la Paquita, y una **Ha**: La planeación de calidad influye en el Desarrollo Agroexportador de los Productores Agrícolas de la piña de la Asociación de Trabajadores Agrícolas Autónomos la Paquita. Después de la aplicación de las técnicas de información concluyeron que la Gestión de Calidad influye en el desarrollo Agroexportador de los productores de piña de la Asociación, de acuerdo a la Prueba de Hipótesis, como resultado de un modelo lineal que se ajusta con mínimos errores, observando que el coeficiente de regresión es de 1,197, lo que implica que hay evolución del Desarrollo Agroexportador en función de la Gestión de Calidad, con un coeficiente de determinación del 47.0% (R^2), por lo que es un buen ajuste y por tanto, los residuos son mínimos. El valor p -valor = 0,000 < 0,05, lo que indicó que se debe rechazar la H_0 .

En el **2017**, **Saldaña** con el objetivo de diseñar un plan de internalización que permita exportar Aguaymanto Fresco de la Asociación de Productores Agropecuarios los Triunfadores de Santa Cruz; realizaron un diagnóstico del estado de la asociación , diagnóstico del mercado para exportar y la determinación de costos de internalización del producto. La metodología de investigación empleada fue Aplicativo, No experimental, Transaccional o Transversal y Corracional , donde las poblaciones de estudio fueron conformadas por los miembros de la Asociación(Presidente) y 3 especialistas expertos en Comercio Exterior. Asimismo para la recolección de información se utilizó la Entrevista y Encuesta , donde los instrumentos aplicados fueron: 4 guías de entrevista y 3 cuestionarios de validez. El desarrollo del Plan de Internalización consistió en el Diagnóstico de Internalización, en el que se realizó un Análisis Interno, Externo y FODA internacional; Selección de Mercados, que consistió en la Estrategia de Concentración y Diversificación; Forma de Entrega; Política del Producto; Política de Comunicación; Oferta Internacional y el Plan Económico. Las exportaciones de Aguaymanto , después de haber aplicado el Plan de Internalización , permitió concluir que el proyecto es viable y rentable, determinado por los indicadores económicos , donde el VAN es \$ 731,864, el TIR 56.9%; a una inversión inicial de \$34,374 y en un tiempo de evaluación de 5 años.

En el mismo contexto de investigaciones **Ecan y Guevara (2016)** con el fin de diseñar un modelo de propuesta para la creación de una empresa de intermediación comercial agrícola para la exportación de Mango Kent del C.P.M el Arrozal del Distrito de Motupe, desarrollaron la técnica de investigación Cuantitativa, Descriptiva, Prospectiva y Transversal, se considero una muestra de 187 agricultores , encuestados semanalmente durante 4 semanas; Los instrumentos aplicados fueron: La Encuesta(Cuestionario) , aplicado a los agricultores del centro poblado y la Entrevista, aplicado a 5 especialistas en exportación e intermediación comercial. Luego de la aplicación de las técnicas e instrumentos de información,realizaron la Propuesta para la creación de una empresa de agente comercial agricola para exportación de Mango Kent; El desarrolló de está propuesta consistió en el Análisis FODA de la empresa; Estudio de Mercado, Mercado Objetivo, Oferta, Barrera de entrada al mercado, Demanda y Proveedores; Estudio Administrativo; Estudio Comercial; Estudio Técnico ; Estudio Legal , tributario y Económico. Concluyendo que existe demanda del servicio de intermediación comercial agrícola, considerada por un 54.5%, motivo por la que consideraron importante la aceptación de una empresa de agente comercial agrícola.

Vazquez y Bacalla (2017), con el objetivo de proponer un modelo de negocio para mejorar el posicionamiento de mercado de la asociación La Flor de la Pitahaya en el distrito de Churuja-Amazonas, realizaron una investigación cuantitativa, de nivel descriptivo, no experimental, prospectivo, transversal, básica. Aplicado a una muestra conformada por 17 miembros de la asociación; Para la recolección de los datos utilizaron la técnica de la Observación ,Encuesta, Entrevista y Análisis Documental. La información recolectada se utilizó para ser trabajada en cada una de las dimensiones del modelo de negocio CANVAS como: segmento de clientes, valor añadido, canales, relación con clientes, ingresos, recursos clave, actividades clave, aliados clave y estructura de costos. Los resultados obtenidos se midieron en función al análisis de ingresos, costes y estados financieros de la propuesta de modelo de negocio CANVAS, donde se obtuvo según la estimación de ventas realizadas de las fuentes de ingresos (venta de frutos de pitahaya, plántones y esquejes) ingresos totales de S/. 6, 718,800.00 al año por las tres campañas, generando utilidades netas al primer año de S/. 4, 005,341.30. Llevándoles a la conclusión que el modelo de negocio propuesto es viable y que a mediano plazo generara rentabilidad para la asociación.

III. CONCLUSIONES

El análisis de la viabilidad comercial, económica y financiera de productos de agroexportación está basado en la metodología de Formulación y Evaluación de Proyectos, en la que se desarrolla el Estudio de Mercado, Técnico, Económico y Financiero, como lo plantea Franco, Bobadilla y Rebollar(2014). Sin embargo para Calleta y Castro(2016) se debe utilizar la metodología de Investigación Exploratoria y Descriptiva, centrada en la Técnica de Estudio de Mercados y Evaluación de Proyectos.

La evaluación económica y Financiera se centra principalmente en la evaluación de los indicadores: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno y Relación Beneficio-Costo, que permiten determinar la viabilidad y rentabilidad del proyecto (Jalk y Girón, 2018). Asimismo Peña, Rebollar, Callejas, Hernández y Gómez (2015), consideran el análisis de otros indicadores de rentabilidad y viabilidad, como el Retorno sobre la Inversión(RSI), Índice de Deseabilidad(ID), Periodo de Recuperación(PR) y Tasa de Rentabilidad Financiera(TRF) y el análisis de Riesgo.

Las estrategias de exportación para la industrialización de productos agrícolas se basan en el Análisis de Mercado, Planeamiento Estratégico y el Proyecto de Factibilidad que permiten determinar la viabilidad y rentabilidad del proyecto una vez desarrollado el cálculo de los indicadores económicos y financieros (More, 2019). Para Saldaña (2017) el desarrollo de las exportaciones se basa en el Diseño de un Plan de internalización, que consista en un Diagnóstico de internalización, selección de mercado, forma de entrega, política de producto y Comunicación, Oferta Internacional y Plan Económico.

Para alcanzar una producción a nivel de exportación, se deberán establecer estrategias de competitividad a nivel meso, meta, macro y micro que mejoren la producción y comercialización de los cultivos (Betancur y Palencia, 2018). Para esto es importante determinar los factores que limitan la exportación de los productos, como lo hicieron en el 2018, Alvarado y Tantachuco quienes realizaron un diagnóstico para determinar los factores que limitan la exportación de frambuesa, permitiéndoles posteriormente plantear lineamientos estratégicos basados en una gestión operativa que mejore el nivel de producción, certificación de calidad del producto, toma de acciones correctivas de la cadena productiva, gestión agro empresarial y gestión organizacional.

Para la realización de la investigación análisis de la viabilidad económica y comercial , para un modelo agroexportador de piña MD2 Gold, se empleará la metodología de investigación Aplicativo, Descriptivo; No Experimental-Transversal. El desarrollo metodológico consistirá en el diagnóstico de la producción , precio de venta, canales de comercialización y mercados, para posteriormente desarrollar un modelo Agroexportador que involucra el Estudio de Mercado, Técnico, Comercial, Legal, Tributario , Económico y Financiero; que permita determinar la viabilidad y rentabilidad para la puesta en marcha del proyecto.

IV. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alvarado Fiestas, C. A., & Tantachuco Vargas, M. F. (2018). *Factores determinantes para la exportación de frambuesa(Rubus idaeus L.) en la Asociación de Mujeres los Rosales de Kañaris*. Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo, Lambayeque, Lambayeque.
- Betancur Gil, A. T., & Palencia Villa, A. L. (2018). *Estrategias para la Competitividad de la Piña tipo Exportación en Colombia*. Universidad Agustiniana, Bogotá D.C.
- Calderón Madrigal, A., Díaz Hidalgo, K., & Ruiz Arroyo, Y. (2014). *Propuesta de estrategia comercial para la oferta exportable de anána costarricense en el marco del Tratado de Libre Comercio con Chile*. Universidad de Costa Rica, San José, Costa Rica.
- Callata Panca, A. P., & Castro Orcón, C. A. (2016). *Estudio de Pre Factibilidad para la implementación del proceso de Comercialización y Exportación de Mango Orgánico a los Estados Unidos*. Universidad Nacional Agraria La Molina, Lima, Lima.
- De Pablo Valencia, J., Tassile, V., & Giacinti Battistuzzi, M. Á. (2017). Cambios en el Modelo del Comercio Internacional de Piña en Costa Rica. *Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal*.
- Domínguez García, I. A., Granados Sanchez, M. R., Sagarnaga Villegas, L. M., Salas González, J. M., & Aguilar Ávila, J. (2017). Viabilidad Económica y Financiera de Nopal Tuna(*Opuntia ficus-indica*) en Nopaltepec, Estado de México. *Revista Mexicana de Ciencias Agrarias*.
- Ecan Balcázar, J. L., & Guevara Sánchez, J. A. (2016). *Modelo de Propuesta para la creación de una Empresa de Agente Comercial Agrícola para la Exportación del Mango Kent del C.P.M. el Arrozal del Distrito de Motupe*. Universidad Señor de Sipán, Lambayeque, Pimentel.
- Espinoza Toalombo, R. A. (2018). *Gestión de calidad y desarrollo Agroexportador de los productores de piña del Cantón Naranjito, provincia de Guayas, Ecuador 2011-2016*. Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima, Lima.

- Franco Malvaíz, A. L., Bobadilla Soto, E. E., & Rebollar Rebollar, S. (2014). *Viabilidad Económica y Financiera de una Microempresa de Miel de Aguamiel de Michoacán, México*. Sociedad Mexicana de Administración Agropecuaria A.C, México. Torreón: Revista Mexicana de Agronegocios.
- Gamarra Orellana, C., & Quispe Huallpa, A. M. (2015). *Estudio de Pre Factibilidad para la Comercialización y Exportación de Palta Hass(Persea Americana Mil.l) al mercado de Estados Unidos*. Universidad Nacional Agraria la Molina, Lima, Lima.
- Jalk Jimenez, C. I., & Girón Mosquera, A. V. (2018). *Estudio de Pre-factibilidad de Exportación de Arándanos a Estados Unidos y Holanda*. Pontifica Universidad Católica del Perú, Lima, Lima.
- More Olazabal, J. E. (2019). *Estrategias de Exportación de la Industrialización de la producción agrícola en Olmos.Lambayeque*. Universidad Nacional Mayor de San Marcos , Lima, Lima.
- Peña Urquiza, L. S., Rebollar Rebollar, S., Callejas Juárez, N., Hernández Martinez, J., & Gómez Tenorio, G. (2015). Análisis de la Viabilidad Económica para la producción Comercial de Aguacate Hass. *Revista Mexicana de Agronegocios*.
- Saldaña Nuñez, L. J. (2017). *Plan de Internalización para la Exportación de Aguaymanto en la Asociación de Productores Agropecuarios los Triunfadores de Santa Cruz-Udima*. Universidad César Vallejo, Lima, Lima.
- Vazquez Limay, M. J., & Bacalla Fernández, Y. C. (2017). *Propuesta de Modelo de Negocio para Mejorar el Posicionamiento de Mercado, Asociación La Flor de Pitahaya, Distrito de Churuja-Amazonas*. Universidad Nacional Toribio Rodriguez de Mendoza, Amazonas, Chachapoyas.