

PERFIL EMPRESARIAL

Exportadora Frutícola del Sur

2026





Tabla de Contenido

PRESENTACIÓN	1
METODOLOGÍA APLICADA Y FUENTES DE INFORMACIÓN	2
1. PERFIL CORPORATIVO	3
1.1 Información general	3
1.2 Breve historia	4
1.3 Actividad principal y objeto social	5
1.4 Modelo de negocio y operaciones.....	5
1.5 Productos principales y composición de ventas 2025	6
1.6 Centros de Producción y operaciones	7
1.7 Sellos y certificaciones	7
2. DESEMPEÑO DE EXPORTACIONES 2021-2025	12
2.1 Participación relativa de los principales productos 2021-2025)	12
2.2 Volúmenes exportaciones 2021-2025	13
2.3 Valor exportaciones: 2021 -2025	14
2.4 Importancia relativa de mercado internacionales	14
2.5 Principales compradores internacionales.	15
3. SITUACIÓN FINANCIERA 2024	17
3.1 Estado de situación financiera	17
3.2 Estado de resultados	18
3.3 Liquidez, caja y endeudamiento	19
3.4 Capital social, accionariado y dividendos 2021	20
4. DIMENSIÓN LABORAL	22
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	26
5.1 Conclusiones.....	26
5.2 Recomendaciones	27
6. ANEXOS.....	31





PRESENTACIÓN

El presente documento desarrolla un perfil empresarial de Exportadora Frutícola del Sur S.A. – EXFRUSUR, empresa agroexportadora vinculada al Grupo Athos, con operaciones orientadas principalmente a la producción, empaque y exportación de frutas frescas hacia mercados internacionales.

El informe reúne información corporativa, productiva, comercial, financiera y laboral, con el propósito de ofrecer una mirada integral sobre la trayectoria de la empresa, su desempeño exportador, sus principales productos, mercados de destino, compradores internacionales, certificaciones y condiciones laborales. De acuerdo con la estructura del documento, el análisis comprende el perfil corporativo, el desempeño de exportaciones, la situación financiera, la dimensión laboral, así como conclusiones y recomendaciones dirigidas principalmente a trabajadores y organizaciones sindicales.

Este documento no solo observa los resultados empresariales, sino también el rol fundamental de la fuerza laboral en las labores de campo, cosecha, selección, empaque, control de calidad y despacho. Sin el trabajo cotidiano de miles de personas, la empresa no podría sostener sus volúmenes de exportación, cumplir con las exigencias de los mercados internacionales ni mantener relaciones comerciales con compradores de alto estándar.

Este perfil empresarial se plantea como un instrumento de análisis y acción sindical. Su valor no está solo en ordenar información sobre la empresa, sino en convertir esa información en argumentos útiles para promover una relación laboral más justa, transparente y equilibrada entre la empresa y quienes hacen posible su producción y sus exportaciones.

Exportadora Frutícola del Sur es una empresa con importante presencia agroexportadora, pero también con cuestionamientos por su limitada transparencia informativa y por denuncias vinculadas a condiciones laborales y seguridad y salud en el trabajo. Según información recogida en el documento, trabajadores han denunciado maltratos, falta de atención a su pliego de reclamos y accidentes graves; incluso, un obrero declaró: “No ven al trabajador como un ser humano. (...) Hace poco, un compañero perdió la pierna”. Asimismo, se reporta que el 7 de noviembre de 2025, 62 trabajadores se habrían intoxicado por exposición al fungicida Difenazol, hecho que, según el sindicato, sería la cuarta intoxicación registrada en 2025. También se menciona que SUNAFIL registra multas contra la empresa en materia de relaciones laborales y que en 2023 intervino uno de sus fondos por denuncias de trabajadores.



METODOLOGÍA APLICADA Y FUENTES DE INFORMACIÓN

La elaboración del presente perfil empresarial se realizó mediante una metodología de revisión, sistematización y análisis de información secundaria, orientada a construir una lectura integral de Exportadora Frutícola del Sur S.A. desde una perspectiva económica, comercial, financiera y laboral.

La metodología aplicada combinó cuatro niveles de análisis. En primer lugar, se revisó información corporativa de la empresa, incluyendo datos de identificación, trayectoria empresarial, grupo económico, representantes legales, centros de producción, modelo de negocio, principales productos y certificaciones, para ellos de reviso información de base de dato de SUNAT, Adex y Veritrade, así como información de entrevistas y publicaciones de Exportadora Frutícola del Sur S.A.

En segundo lugar, se analizó el desempeño exportador de la empresa durante el período 2021-2025, considerando productos exportados, valor FOB, volumen exportado, mercados de destino y principales compradores internacionales. Esta revisión permitió identificar la importancia de los arándanos dentro de la estructura exportadora, así como la presencia de la empresa en mercados exigentes como Estados Unidos, Países Bajos, Reino Unido, Canadá y otros países. También se tomó en cuenta la relación comercial con compradores internacionales relevantes. Se utilizó información de Base de Datos Veritrade.

En tercer lugar, se revisó la información económico-financiera disponible, aunque incompleta, principalmente los estados financieros resumidos correspondientes a los años 2023 y 2024. A partir de esta información se elaboraron cuadros sobre estado de situación financiera, estado de resultados e indicadores financieros básicos. El análisis se orientó a explicar, en lenguaje sencillo, si la empresa muestra señales de crecimiento, rentabilidad, endeudamiento, liquidez y fortalecimiento patrimonial. Sobre el Capital social, accionariado y dividendos no se tuvo acceso a información, sin embargo se pudo conseguir información del año 2021, que nos permite darnos una idea sobre el capital social y accionariado de la empresa.

En cuarto lugar, se incorporó una dimensión laboral, para ello se accedió a información de SUNAT de los 12 últimos meses (marzo 2025 a febrero 2026). Sobre la cantidad de trabajadores por modalidades de contratación y por sexo se consiguió información del año 2021, que es una referencia para el momento actual. Este componente permite relacionar el desempeño económico y exportador de la empresa con las condiciones reales en las que laboran las y los trabajadores.

Las fuentes utilizadas fueron seleccionadas de acuerdo con criterios de pertinencia, actualidad, verificabilidad y utilidad sindical. Se priorizaron fuentes públicas, registros comerciales, información financiera, bases de comercio exterior, páginas



institucionales, fuentes estatales, medios de comunicación y testimonios o denuncias recogidas en el proceso de elaboración del perfil. Cuando la información no pudo ser verificada plenamente, se dejó constancia de la limitación y se evitó presentarla como dato definitivo.

Una limitación importante es que la empresa no publica de manera completa, ordenada y actualizada toda su información financiera, laboral, de certificaciones y de seguridad y salud en el trabajo. En particular, no se cuenta con información actualizada de modalidades de contratación, distribución por sexo, resultados de auditorías sociales, vigencia exacta de certificaciones ni planes de mejora derivados de inspecciones o auditorías.

Por ello, el presente documento debe entenderse como un perfil empresarial de análisis sindical basado en información disponible. Su valor principal está en ordenar los datos existentes, identificar vacíos de información y convertirlos en argumentos para exigir mayor transparencia, mejores condiciones laborales y una negociación colectiva sustentada en evidencia.

1. PERFIL CORPORATIVO

1.1 Información general

Dato	Detalle
Razón social	Exportadora Frutícola del Sur S.A.
Nombre comercial	EXFRUSUR
RUC	20104902864
Fundación	1988
Sitio web	https://www.athos.com.pe
Domicilio Corporativo	Calle Amador Merino Reyna Nro. 465 Int. 201 (cuadra 4 de Rivera Navarrete), San isidro - Lima
Domicilio Operativo	Ica y Ancash

Directorio

- Jorge Gregorio Ignacio Checa Arias Scrheiber
- Luis Manuel José Diomedes Checa Arias Schrieber. Y
- Andrés Checa Picasso director
- María José Checa Picasso, director (Hijo de Jorge)

Representantes Legales

- Lizth Victoria Silva Anhuaman - Apoderado

- 
- Robin Alexis Anaya López - Gerente General
 - Claudia Cecilia Díaz Rodríguez - Apoderada

1.2 Breve historia

La trayectoria empresarial de Exportadora Frutícola del Sur combina una base histórica de largo aliento con una fase posterior de diversificación y expansión agrícola. De acuerdo con BID Invest, la empresa fue constituida en 1988; no obstante, sus principales patrocinadores ya integraban, desde 1986, un grupo empresarial dedicado inicialmente al cultivo, producción y exportación de espárragos y, posteriormente, al desarrollo de granadas y otros productos agrícolas. En 2025, Athos señalaba contar con más de 38 años de experiencia en el sector agroexportador y se presentaba como pionera en la exportación de espárragos desde el Perú. En conjunto, estos antecedentes proyectan la imagen de una empresa con trayectoria consolidada y con un proceso sostenido de reconversión hacia una canasta frutícola más diversificada.

Exportadora Frutícola del Sur forma parte del Grupo Athos, vinculado a la familia Checa Arias Schreiber, apellido asociado a importantes redes de poder económico y político en el Perú.

Uno de los principales referentes de este grupo agroexportador es Jorge Gregorio Ignacio Checa Arias Schreiber, empresario casado con Teresa María Margarita Rosa Picasso Candamo, nieta del expresidente y empresario Manuel Candamo. A su vez, ella integra la cuarta generación de la familia Picasso, también vinculada a relevantes grupos económicos del país, con participación en empresas como Medifarma, Volcan y AFP Habitat, entre otras.

En 2017, Exportadora Frutícola del Sur absorbió a otras dos empresas familiares vinculadas a la agroindustria: Agrícola Athos S.A. e Ica Pacific S.A. En la primera figuraba como directora María Gregoria Luisa Checa Arias Schreiber, hermana de Jorge Checa Arias Schreiber; mientras que en la segunda participaba Jorge Checa Velarde, considerado el patriarca de la familia e impulsor inicial de la actividad agroexportadora del grupo.

Asimismo, la familia Arias Schreiber descende de Diómedes Arias Schreiber, quien se desempeñó como ministro de Gobierno y Policía durante la dictadura del general Óscar R. Benavides. Este antecedente permite situar al grupo empresarial dentro de tramas históricas de influencia económica, política y social en el país.

De igual manera, Jorge Checa Arias Schreiber mantiene vínculos familiares con figuras de la política nacional. Entre ellas destacan Vicente Silva Checa, exasesor de Keiko



Fujimori y exdirectivo televisivo investigado por sus vínculos con Vladimiro Montesinos; y Carlos Tubino Arias Schreiber, excongresista fujimorista y candidato al Senado en las elecciones de 2026 por Fuerza Popular, partido que promovió y respaldó normas favorables al sector agroexportador, como la denominada Ley Chlimper 2.0.

Finalmente, Exportadora Frutícola del Sur tiene como gerente general a Robin Anaya López, hermano de Ilenia de Fátima Anaya López, quien se desempeñó como asesora en el Ministerio de Economía y Finanzas durante la gestión de Raúl Pérez Reyes. Este último fue ministro en el gobierno de Dina Boluarte y mantuvo una posición favorable a la denominada Ley Chlimper 2.0.

1.3 Actividad principal y objeto social

La actividad principal declarada por la empresa es el procesamiento y exportación de frutos frescos. A nivel corporativo, BID Invest resume su actividad como el empaque de productos agroindustriales y la exportación de dichos productos, mientras que Athos la describe como una operación integral que comprende el cultivo, cosecha, empaque, exportación, importación y distribución final. En términos generales, se trata de una empresa agroindustrial cuya actividad económica central consiste en producir, acondicionar y comercializar fruta fresca, principalmente con destino a los mercados internacionales.

Su actividad principal se centra en el empaque y exportación de productos agroindustriales. Sus principales patrocinadores, Jorge y Manuel Checa, han conformado un grupo de siete empresas dedicadas, desde 1986, al cultivo, producción y exportación de espárragos, y posteriormente, desde 2002, al desarrollo de granadas y otros productos agrícolas.

En la actualidad, Exportadora Frutícola del Sur es reconocida como una de las principales empresas agroexportadoras del Perú y destaca como el mayor exportador de granadas del país. Su actividad comprende el cultivo, procesamiento y comercialización de productos agrícolas de calidad, entre ellos espárragos frescos, higos, granadas, arándanos y dátiles, los cuales son destinados principalmente a mercados internacionales.

1.4 Modelo de negocio y operaciones

El modelo de negocio es claramente agroexportador e integrado. La empresa no se limita a la compra y reventa, sino que participa en varios eslabones de la cadena de valor: cultivo, cosecha, empaque, control de calidad, exportación y, en determinados mercados, articulación comercial hasta la distribución. El brochure corporativo de Athos destaca una oferta continua durante las 52 semanas del año y una gestión completa de la cadena desde el campo hasta la mesa del cliente. Este patrón sugiere



una estrategia de integración vertical, diversificación frutícola y abastecimiento sostenido para mercados exigentes.

1.5 Productos principales y composición de ventas 2025

La información más reciente que se ha conseguido sobre ventas es del año 2021, señala que la granada, el arándano y el higo como los principales productos elaborados por la empresa en 2021; sin embargo, no presenta una desagregación de las ventas netas por producto en soles ni en términos porcentuales. El documento sí consigna que las ventas netas totales ascendieron a S/ 202,058,662 en 2021.

Entonces para acercarnos a los principales productos vendidos, vamos a considerar información de exportaciones del 2025, teniendo en cuenta que mayoritariamente sus ventas van l exterior. En el plano comercial, la empresa promociona principalmente arándanos convencionales y orgánicos, granadas, higos frescos, paltas, dátiles Barhi y uchucas o goldenberries. No obstante, de acuerdo con la estructura exportadora registrada en 2025, el portafolio efectivamente colocado en el mercado externo estuvo marcadamente concentrado en los arándanos, que alcanzaron US\$53.98 millones, equivalentes a aproximadamente 64.3% del valor FOB anual. En segundo lugar se ubicó la categoría de demás frutas u otros frutos frescos, con US\$15.45 millones; seguida por los higos, con US\$6.86 millones; las paltas, con US\$3.48 millones; y los dátiles, con US\$3.15 millones.

En consecuencia, si bien la empresa presenta una oferta comercial diversificada, la composición de sus ventas externas muestra que el negocio exportador continuó dependiendo principalmente de los arándanos. Los demás productos, aunque relevantes, tuvieron un peso comparativamente menor y cumplieron sobre todo una función de diversificación del portafolio exportador.

Productos	Participación 2025
Arándanos	64.3%
Demás frutas u otros frutos frescos	18.4%
Higos	8.2%
Paltas	4.1%
Dátiles	3.8%
Otros productos	1.2%
Total	100.0%

1.6 Centros de Producción y operaciones

La empresa combina una sede administrativa en Lima con una red operativa descentralizada. El brochure comercial de Athos identifica operaciones en Caraz y Nepeña, en Áncash, además de Ica; por su parte, comunicaciones corporativas posteriores destacan la planta de Ica y su actividad exportadora. Los registros y programaciones públicas de SENASA muestran además a Exportadora Frutícola del Sur vinculada a inspecciones, certificaciones de lugar de producción y actividades de exportación en zonas como Caraz e Ica, lo que confirma una implantación territorial orientada a distintas campañas y productos. En conjunto, la evidencia disponible sugiere una red de fundos, lugares de producción y plantas de empaque articulada desde Lima y extendida sobre todo en la costa y zonas andinas vinculadas a la agroexportación.

Ancash:

- Fundo Caylan Alto, carretera panamericana norte km. 410 cas. Huacatambo. Santa – Nepeña- Ancash
- Km. 1 carretera asfaltada a Pueblo Libre (margen derecho de la pista). Pueblo libre - Huaylas - Ancash
- Predio Chingal Santa Dionisia S/n urb. Los olivos. Pueblo Libre - Huaylas – Ancash.
- Km. 20 carretera Caraz - Huaripampa Sector Alalanan (garita vigilancia Munic. Sta Cruz) - Santa Cruz - Huaylas – Ancash
- Fundo Caranca. Nuevo progreso S/n. Santa cruz- Huaylas - Ancash.

Ica:

- Fundo Santiago Apóstol. Carretera panamericana sur km. 317. Santiago – Ica - Ica
- Fundo Manuel Antonio. S/n Manuel Antonio. El Ingenio - Nasca - Ica
- Fundo Soysongo. Nro. S/n lote 1. Nasca - Nasca – Ica
- Fundo. Los pobres. Carretera panamericana sur km. 294. Salas – Ica – Ica.
- Carretera Panamericana Sur km. 317 Santiago - Ica – Ica.

1.7 Sellos y certificaciones

Las certificaciones y auditorías sociales pueden ser una herramienta útil para los sindicatos, porque muchas empresas agroexportadoras las usan para vender a supermercados, importadores y compradores internacionales. Sin embargo, es importante tener claro que una certificación no reemplaza la ley laboral, la negociación colectiva ni la fiscalización de SUNAFIL. Es una puerta de entrada para exigir coherencia: si la empresa se presenta como responsable ante el mercado internacional, también debe demostrarlo con sus trabajadores.



En el caso de Exportadora Frutícola del Sur, el documento señala antecedentes de certificaciones o estándares como BRC, SA8000, BASC, LEAF, GLOBALG.A.P., Tesco Natural Choice, SMETA y Fondo Verde de SENASA. Pero también, es importante tener en cuenta, que no existe una página oficial de la empresa donde se publique, de manera completa y actualizada, el listado vigente de certificaciones. Por eso, el sindicato debe pedir certificados, vigencia, alcance, fondo o planta auditada y planes de mejora.

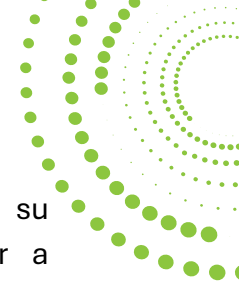
Las certificaciones más importantes para derechos laborales y condiciones de trabajo son SMETA, GRASP, SA8000, Fair Trade y Rainforest Alliance. Estas permiten observar temas como seguridad y salud en el trabajo, libertad sindical, negociación colectiva, jornada laboral, remuneraciones, trato digno, no discriminación, trabajo infantil, trabajo forzoso y mecanismos de queja.

SMETA es una de las herramientas más útiles para el sindicato, porque evalúa estándares laborales, seguridad y salud, medio ambiente y ética empresarial. Sedex señala que SMETA busca proteger a los trabajadores frente a condiciones inseguras, exceso de trabajo, discriminación, bajos salarios y trabajo forzoso. En una empresa con denuncias por intoxicaciones, accidentes y maltratos, esta auditoría debería revisar no solo documentos, sino también la realidad en campo y planta.

GRASP, que funciona como complemento de GLOBALG.A.P., tiene especial importancia en el sector agrícola porque se aplica a nivel de finca o campo. GLOBALG.A.P. indica que GRASP evalúa la salud, seguridad y bienestar de los trabajadores, además de la voz de los trabajadores, información sobre derechos humanos y laborales, indicadores laborales y protección de niños y jóvenes trabajadores. Para el sindicato, este estándar puede servir para exigir participación real de los trabajadores en las auditorías.

SA8000 es una certificación directamente relacionada con derechos laborales. Social Accountability International señala que SA8000 busca demostrar compromiso con el trato justo de los trabajadores; además, menciona beneficios como centros de trabajo seguros, condiciones saludables, mayor conocimiento de derechos, oportunidades de organización y mayor participación en decisiones laborales. Para una organización sindical, esta certificación es clave porque permite preguntar si la empresa respeta realmente la libertad sindical, la negociación colectiva, la seguridad y salud, la jornada y las remuneraciones.

Fair Trade también tiene valor laboral porque el estándar para trabajo contratado exige condiciones equitativas, salarios iguales o superiores al promedio regional o al salario mínimo aplicable, y medidas de salud y seguridad para evitar lesiones relacionadas con el trabajo. Además, en algunos casos incorpora una prima Fair Trade que debe beneficiar a trabajadores y comunidades. Para el sindicato, este sello puede abrir una discusión sobre participación de los trabajadores en el uso de beneficios, mejoras sociales y condiciones laborales.



Rainforest Alliance combina criterios ambientales y sociales. En agricultura, su enfoque busca mejorar la sostenibilidad, proteger ecosistemas y apoyar a comunidades y trabajadores. Para el sindicato, puede ser útil cuando la empresa usa argumentos de sostenibilidad ambiental, porque la sostenibilidad no debe limitarse al suelo, el agua o la biodiversidad: también debe incluir empleo digno, prevención de riesgos y respeto de derechos.

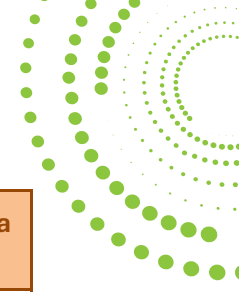
En cambio, certificaciones como **BRCGS, IFS y HACCP** están más centradas en inocuidad alimentaria, calidad del producto, trazabilidad y control de procesos. BRCGS, por ejemplo, se enfoca en seguridad, legalidad y calidad de alimentos en procesos de manufactura, procesamiento y empaque; IFS evalúa la capacidad de producir alimentos seguros, auténticos y de calidad según requisitos legales y del cliente. Estas normas no son principalmente laborales, pero pueden ser útiles para exigir mejores condiciones de trabajo en planta, capacitación, manejo seguro de químicos, orden, limpieza, control de riesgos y protocolos de emergencia.

El punto central es que las certificaciones deben convertirse en **instrumentos de exigibilidad** para el sindicato. Si la empresa exporta a mercados exigentes y trabaja con compradores internacionales, debe demostrar que cumple no solo con calidad del producto, sino también con seguridad y salud, derechos laborales y trato digno. Las denuncias —incluyendo intoxicaciones, accidentes y reclamos laborales— muestran que no basta con tener sellos en el papel: se necesita verificar qué ocurre realmente en los fundos, plantas, transporte, almacenes y áreas de empaque.

Las certificaciones y auditorías sociales vinculadas a condiciones de trabajo y derechos laborales constituyen una herramienta importante para la acción sindical. Estándares como SMETA, GRASP, SA8000, Fair Trade y Rainforest Alliance permiten exigir a la empresa coherencia entre su imagen internacional y la realidad laboral en sus fundos y plantas. Estas herramientas abordan temas como seguridad y salud en el trabajo, libertad sindical, negociación colectiva, trato digno, remuneraciones, jornada laboral, no discriminación, prevención del trabajo infantil y mecanismos de queja. Por ello, el sindicato debe solicitar a la empresa información verificable sobre la vigencia, alcance, resultados y planes de mejora derivados de dichas auditorías. En un contexto de denuncias por intoxicaciones, accidentes y maltratos laborales, las certificaciones no deben ser usadas solo como carta de presentación comercial, sino como compromisos concretos para garantizar condiciones de trabajo seguras, dignas y respetuosas de los derechos laborales.

A continuación se presenta una lista de certificaciones y sellos de Exportadora Frutícola del Sur que ha identificado a través de noticas y entrevistas en los últimos 5 años, pero que no podemos afirmar la vigencia exacta.

Certificación / sello	¿Qué garantiza?	¿Para qué mercado sirve?	¿Qué comprador la suele pedir?
SMETA	Evalúa prácticas laborales, seguridad y salud en el trabajo, medio ambiente y ética empresarial. No es propiamente una certificación, sino una auditoría social basada en estándares como el Código Base ETI, convenios OIT y legislación local.	Mercados internacionales que exigen compras responsables, especialmente Europa, Reino Unido y Estados Unidos.	Supermercados, importadores y marcas que trabajan con plataformas de auditoría social como Sedex.
GRASP	Evalúa prácticas sociales en campo: derechos laborales, representación de trabajadores, bienestar, salud y seguridad, y protección de niños y jóvenes trabajadores. Funciona como módulo adicional de GLOBALG.A.P.	Principalmente Europa y otros mercados que exigen buenas prácticas agrícolas con enfoque laboral.	Supermercados europeos, importadores de frutas frescas y compradores que ya exigen GLOBALG.A.P.
GLOBALG.A.P.	Certificación esencial de buenas prácticas agrícolas. Cubre inocuidad alimentaria, trazabilidad, ambiente, salud, seguridad y bienestar de trabajadores, y procesos productivos responsables.	Fundamental para exportar frutas frescas a Europa, Reino Unido, Estados Unidos, Canadá y otros mercados exigentes.	Supermercados, importadores y distribuidores internacionales de frutas frescas.
HACCP	Sistema preventivo que identifica y controla peligros biológicos, químicos y físicos en los alimentos. Asegura la inocuidad en procesos de empaque, postcosecha, almacenamiento y distribución.	Mercados que exigen control sanitario e inocuidad alimentaria, como Estados Unidos, Europa, Canadá y Asia.	Importadores, supermercados, procesadores de alimentos y autoridades sanitarias de países compradores.
BRC / BRCGS	Estándar global de seguridad alimentaria. Garantiza que los productos sean seguros, legales, de calidad y elaborados bajo controles rigurosos.	Muy valorado en Reino Unido, Europa y mercados internacionales de retail.	Supermercados del Reino Unido, cadenas europeas, grandes distribuidores y marcas privadas.
SA8000	Certificación de responsabilidad social laboral. Evalúa condiciones dignas de trabajo, no trabajo infantil, no trabajo forzoso, libertad sindical, salud y seguridad, jornada laboral y remuneración.	Mercados y compradores con exigencias fuertes en derechos laborales y debida diligencia social.	Marcas internacionales, supermercados, compradores éticos y empresas con políticas de responsabilidad social.



Certificación / sello	¿Qué garantiza?	¿Para qué mercado sirve?	¿Qué comprador la suele pedir?
BRCGS	Versión actual del estándar antes conocido como BRC. Refuerza seguridad alimentaria, legalidad, calidad, trazabilidad, cultura de inocuidad y control de riesgos.	Reino Unido, Unión Europea, Norteamérica y mercados donde se exige certificación reconocida por compradores globales.	Retailers, supermercados, importadores de alimentos frescos y empresas que abastecen marcas propias.
IFS	Evalúa la seguridad, autenticidad, legalidad y calidad de los productos alimentarios, así como el cumplimiento de requisitos del cliente.	Principalmente Europa continental, con fuerte uso en Alemania, Francia, Italia y otros países europeos.	Supermercados europeos, mayoristas, distribuidores e importadores de alimentos.
Fair Trade	Garantiza criterios de comercio justo, mejores condiciones para productores y trabajadores, estándares sociales, ambientales y económicos, además de prima Fair Trade cuando corresponde.	Mercados con consumidores sensibles a comercio justo: Europa, Reino Unido, Estados Unidos y Canadá.	Supermercados, tiendas especializadas, compradores éticos y marcas con líneas de comercio justo.
Rainforest Alliance	Promueve agricultura sostenible, protección ambiental, derechos humanos, mejores medios de vida para productores y trabajadores, trazabilidad y resiliencia climática.	Mercados internacionales que valoran sostenibilidad ambiental y social, especialmente Europa y Norteamérica.	Marcas internacionales, supermercados, compradores sostenibles e importadores que trabajan con productos certificados.



2. DESEMPEÑO DE EXPORTACIONES 2021-2025

Exportadora Frutícola del Sur es una empresa agroexportadora con una presencia internacional consolidada, una fuerte especialización en arándanos, una inserción significativa en mercados exigentes y una cartera relativamente diversificada de compradores. No obstante, detrás de ese desempeño exportador existe un componente que no debe quedar invisibilizado: el trabajo de las y los trabajadores. Son ellos quienes sostienen materialmente la producción y exportación de fruta fresca, y quienes hacen posible que la empresa mantenga sus volúmenes, valores de venta y acceso a mercados de alto estándar. Por ello, este mapeo resulta útil para que los trabajadores y sus organizaciones cuenten con mayores elementos al momento de sustentar demandas vinculadas a mejores condiciones laborales, reconocimiento de su aporte al negocio exportador y una participación más justa en los beneficios que genera la actividad.

2.1 Participación relativa de los principales productos 2021-2025)

Exportadora Frutícola del Sur ha mantenido, entre 2021 y 2025, una trayectoria exportadora de magnitud relevante, con una base productiva claramente orientada al mercado internacional y con una fuerte especialización en determinados productos y destinos. En este desempeño, el aporte de las y los trabajadores resulta central, pues son quienes sostienen las labores de campo, cosecha, selección, empaque, control de calidad y despacho que permiten que la empresa cumpla con las exigencias de los compradores internacionales.

En primer lugar, el cuadro sobre participación relativa de los principales productos evidencia una alta concentración en los arándanos, que representaron US\$ 286.74 millones en el período 2021-2025, equivalentes al 71.5% del valor FOB total exportado. Muy por detrás se ubicaron la categoría de demás frutas u otros frutos frescos, con US\$ 64.31 millones y 16.0% del total, seguida por los higos, con US\$ 29.48 millones y 7.4%. Los dátiles aportaron 3.1%, las paltas 1.6% y las uchuyas y otras partidas apenas 0.4%. Este cuadro permite concluir que la empresa presenta una cartera exportadora diversificada, pero con un claro producto líder. En términos laborales, ello significa que una parte importante de la organización del trabajo, de los ritmos de campaña y de la demanda de mano de obra está estrechamente vinculada al desempeño del negocio del arándano.



Fuente: Veritrade. Elaboración propia.

2.2 Volúmenes exportaciones 2021-2025

El cuadro de volúmenes de exportación muestra un comportamiento ascendente con fluctuaciones. La empresa pasó de 12,850 toneladas métricas en 2021 a 18,571 TM en 2022, luego descendió a 17,741 TM en 2023 y a 15,825 TM en 2024, para recuperarse hasta 17,188 TM en 2025. En el acumulado del período se alcanzaron 82,176 TM. Esta evolución revela que la empresa ha mantenido una importante capacidad exportadora, aunque con oscilaciones propias del mercado, de la oferta agrícola y de las condiciones comerciales internacionales. Para las y los trabajadores, esta información es relevante porque detrás de cada tonelada exportada existe trabajo humano intensivo: preparación de campos, manejo agronómico, cosecha, clasificación, empaque y logística. El crecimiento del volumen exportado no puede entenderse únicamente como un resultado empresarial; debe reconocerse también como expresión del esfuerzo productivo de miles de trabajadores y trabajadoras.



Fuente: Veritrade. Elaboración propia.

2.3 Valor exportaciones: 2021 -2025

El cuadro de valor FOB de las exportaciones muestra una evolución favorable en el mediano plazo. Las exportaciones pasaron de US\$ 69.10 millones en 2021 a US\$ 73.21 millones en 2022, luego crecieron a US\$ 85.70 millones en 2023 y alcanzaron US\$88.86 millones en 2024, antes de registrar una ligera reducción a US\$ 83.92 millones en 2025.

En el acumulado del quinquenio, la empresa exportó US\$ 400.80 millones. Este resultado confirma que la empresa ha sostenido un nivel alto de inserción internacional y que, aun con variaciones anuales, opera en un segmento de exportación de gran escala. Desde una perspectiva orientada a los trabajadores, estos montos son importantes porque muestran que la empresa genera un flujo considerable de ingresos por ventas externas, lo cual refuerza la necesidad de discutir cómo esa riqueza se traduce en mejores remuneraciones, estabilidad laboral, seguridad y salud en el trabajo y condiciones dignas de empleo.



Fuente: Veritrade. Elaboración propia.

2.4 Importancia relativa de mercado internacionales

El cuadro sobre importancia relativa de los mercados internacionales pone en evidencia una estructura comercial concentrada en pocos destinos. Estados Unidos representa el principal mercado, con US\$ 149.25 millones y 37% del total exportado en 2021-2025. Le siguen Países Bajos, con US\$ 104.64 millones y 26%, y el Reino Unido, con US\$ 38.74 millones y 10%. Canadá y Tailandia participan con 4% cada uno, mientras que los otros 44 países agrupan el 20% restante. Esta distribución muestra que la empresa depende en buena medida de mercados exigentes y de alto valor, donde la calidad, la trazabilidad y el cumplimiento de estándares son determinantes. Ello vuelve aún más visible el papel de las y los trabajadores, porque son ellos quienes,

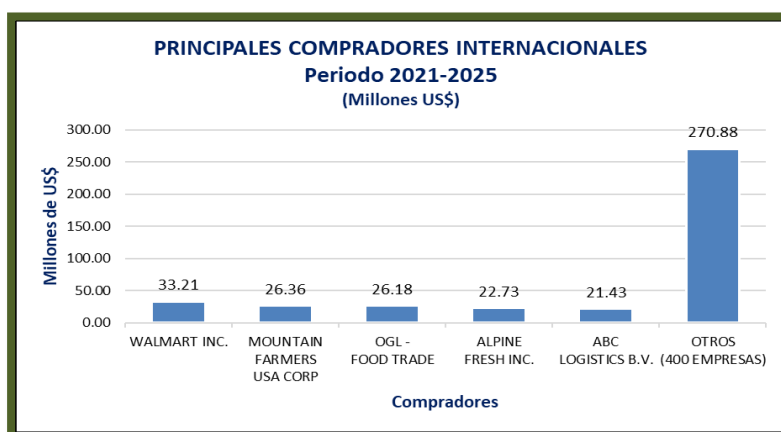
en la práctica, hacen posible que la fruta llegue en condiciones adecuadas a estos destinos. Sin su experiencia y esfuerzo cotidiano, la empresa no podría sostener relaciones comerciales estables con mercados tan competitivos.



Fuente: Veritrade. Elaboración propia.

2.5 Principales compradores internacionales.

El cuadro de principales compradores internacionales revela que, aunque existen compradores de gran importancia, la cartera comercial también presenta cierta diversificación. Walmart Inc. concentró US\$ 33.21 millones en el quinquenio; Mountain Farmers USA Corp US\$ 26.36 millones; OGL - Food Trade Lebensmittelvertrieb GmbH US\$ 26.18 millones; Alpine Fresh Inc. US\$ 22.73 millones; y ABC Logistics B.V. US\$ 21.43 millones. Sin embargo, el grupo de otros 400 compradores acumuló US\$ 270.88 millones, es decir, la mayor parte del valor exportado. Esto indica que la empresa no depende exclusivamente de uno o dos clientes, sino que cuenta con una base amplia de compradores. Para los trabajadores, este dato tiene una lectura importante: la empresa no solo vende mucho, sino que además tiene capacidad de diversificar su riesgo comercial. Esa fortaleza debería traducirse en una política laboral más responsable y menos precaria, dado que el negocio no descansa en un único cliente ni en una sola plaza de mercado.



Fuente: Veritrade. Elaboración propia.

WALMART INC.

Razón social : Walmart Inc.
País : Estados Unidos
Casa matriz : Bentonville, Arkansas, Estados Unidos
Dirección corporativa: 811 Excellence Dr., Bentonville, AR 72716-0160, EE. UU.
Página web oficial : <https://www.walmart.com>

Principales productos:

- Arándanos o murtones y demás frutos del genero vaccinium frescos.

MOUNTAIN FARMERS USA CORP.

Razón social : Mountain Farmers USA Corp
País : Estados Unidos
Casa matriz : 429 Spring Road, Hammonton, New Jersey 08037

Principal producto:

- Arándanos o murtones y demás frutos del genero vaccinium frescos.
- Granadas frescas en caja
- Higos, frescos o secos
- Aguacates (paltas), frescas o secas
- Mandarinas (incluidas las tangerinas y satsumas) frescos o secos

OGL - FOOD TRADE LEBENSMITTELVERTRIEB GMBH

Razón social : OGL - Food Trade Lebensmittelvertrieb GmbH
País : Alemania
Casa matriz : Eichenstraße 11 a–d, 85445 Oberding, Baviera, Alemania
Central telefónica : +49 8122 892040
Página web oficial : www.ogl-foodtrade.com

Principales productos:

- Arándanos o murtones y demás frutos del genero vaccinium frescos.
- Granadas frescas en caja
- Higos, frescos o secos
- Dátiles, frescos o secos
- Arvejas (guisantes, chicharos)

ALPINE FRESH INC.

Razón social : Alpine Fresh Inc.
País : Estados Unidos
Casa matriz : 9300 NW 58th Street, Doral, Florida 33178, Estados Unidos
Central telefónica : +1 (305) 594-9117 // +1 (800) 292-8777
Página web oficial : www.alpinefresh.com
Principales productos:

- Arándanos o murtones y demás frutos del genero vaccinium frescos.

ABC LOGISTICS B.V.

Razón social : ABC Logistics B.V.
País : Países Bajos (Holanda)
Casa matriz : ABC Westland 230, 2685 DC Poeldijk, Países Bajos
Central telefónica : +31 174 478 900 // +31 174 478 100
Página web oficial : www.abclogistics.nl

Principales productos:

- Arándanos o murtones y demás frutos del genero vaccinium frescos.
- Granadas frescas en caja
- Aguacates (paltas), frescas o secas
- Higos, frescos o secos
- Uchuvas (uvillas) (physalis peruviana) frescas
- Dátiles, frescos o secos

3. SITUACIÓN FINANCIERA 2024

3.1 Estado de situación financiera

El cuadro muestra que Exportadora Frutícola del Sur S.A. mejoró su situación financiera entre 2023 y 2024. En términos simples, la empresa terminó el año 2024 con más activos, menos deudas y mayor patrimonio.

En primer lugar, los activos totales aumentaron de S/ 686.97 millones a S/ 708.58 millones, es decir, crecieron +3.1%. Esto quiere decir que la empresa mantiene una base económica grande y que sus recursos no han disminuido.

También aumentó el activo corriente, que son los recursos de corto plazo de la empresa. Pasó de S/ 265.40 millones a S/ 292.90 millones, con un crecimiento de +10.4%. Este dato es importante porque muestra que la empresa cuenta con más recursos para operar en el corto plazo. Sin embargo, el cuadro no informa cuánto corresponde a dinero en efectivo, cuentas por cobrar o inventarios, lo cual limita una lectura más precisa.

Por otro lado, el activo no corriente bajó ligeramente de S/ 421.57 millones a S/ 415.68 millones, una reducción de -1.4%. Esta disminución es pequeña y no cambia el hecho de que la empresa conserva una fuerte base productiva, como tierras, instalaciones, maquinaria, cultivos u otros activos de largo plazo.

El dato más importante para los trabajadores es que la empresa redujo sus deudas. El pasivo total bajó de S/ 496.68 millones a S/ 436.66 millones, lo que significa una reducción de -12.1%. En otras palabras, la empresa cerró el 2024 debiendo menos que en 2023.



Además, el patrimonio neto aumentó fuertemente, pasando de S/ 155.13 millones a S/ 214.48 millones, con un crecimiento de +38.3%. Esto quiere decir que la empresa tiene una posición propia más sólida. Dicho más sencillo: la empresa está más fuerte patrimonialmente.

Este cuadro es útil porque muestra que la empresa no está en una situación de crisis. Al contrario, en 2024 tiene más recursos, menos deudas y mayor patrimonio. Por eso, si la empresa sostiene que no tiene condiciones para atender mejoras laborales, salariales o de seguridad y salud en el trabajo, el sindicato puede pedir que esa afirmación sea demostrada con información clara y completa.

La situación financiera de la empresa muestra señales positivas en el 2024.

Concepto	2023 (miles de S/)	2024 (miles de S/)	Variación
Activo corriente	265,399	292,897	10.4%
Activo no corriente	421,567	415,679	-1.4%
TOTAL ACTIVO	686,965	708,576	3.1%
Pasivo corriente	360,936	328,915	- 8.9%
Pasivo no corriente	135,748	107,745	-20.6%
TOTAL PASIVO	496,684	436,660	-12.1%
Patrimonio neto	155,126	214,475	38.3%

3.2 Estado de resultados

El cuadro muestra que Exportadora Frutícola del Sur S.A. tuvo resultados económicos positivos en 2024. La empresa vendió más, obtuvo más ganancias en su actividad principal y terminó el año con utilidad neta. Las ventas netas aumentaron de S/ 332.32 millones en 2023 a S/ 341.23 millones en 2024, es decir, crecieron +2.7%. Esto significa que la empresa mantuvo un buen nivel de ventas y que su actividad comercial siguió funcionando.

La utilidad bruta también subió, pasando de S/ 116.12 millones a S/ 121.10 millones, con un crecimiento de +4.3%. En términos simples, después de cubrir sus costos directos de producción y venta, la empresa ganó más que el año anterior.

La utilidad operativa pasó de S/ 92.03 millones a S/ 97.46 millones, con un aumento de +5.9%. Este es un dato importante, porque muestra que el negocio principal de la empresa —producir, empacar y exportar fruta— fue rentable y generó mayores ganancias.

La utilidad neta, en cambio, bajó de S/ 64.91 millones a S/ 53.98 millones, lo que representa una reducción de -16.9%. Sin embargo, esto no significa que la empresa haya perdido dinero. Significa que ganó menos que en 2023, pero aun así cerró el año 2024 con una ganancia importante de casi S/ 54 millones.

La empresa no está en crisis, al contrario, sus ventas crecieron y su negocio principal generó más ganancias. Por eso, si la empresa sostiene que no puede atender mejoras laborales, salariales o de seguridad y salud en el trabajo, el sindicato puede pedir que lo demuestre con información clara.

En conclusión, la empresa tuvo capacidad económica en 2024. Aunque su utilidad neta bajó, siguió ganando una cantidad importante de dinero. Esto permite sustentar propuestas sindicales para mejorar remuneraciones, condiciones de trabajo, estabilidad laboral y medidas de seguridad y salud en el trabajo. La producción y las exportaciones no se sostienen solas: detrás de esos resultados está el esfuerzo diario de las y los trabajadores.

Concepto	2023 (miles de S/)	2024 (miles de S/)	Variación
Ventas	332,319	341,231	+2.7%
Utilidad bruta	116,117	121,096	+4.3%
Utilidad operativa	92,030	97,461	+5.9%
Utilidad neta	64,914	53,975	-16.9%

3.3 Liquidez, caja y endeudamiento

El cuadro muestra que Exportadora Frutícola del Sur S.A. mejoró algunos indicadores financieros entre 2023 y 2024, especialmente en liquidez y endeudamiento. Sin embargo, también se observa que su ganancia final bajó en relación con sus ventas.

La liquidez corriente pasó de 0.74 a 0.89 veces. Esto significa que la empresa mejoró su capacidad para cubrir sus deudas de corto plazo con sus activos de corto plazo. Aun así, el indicador sigue por debajo de 1. En términos sencillos: por cada sol que debía pagar en el corto plazo, en 2024 tenía aproximadamente S/ 0.89 en activos corrientes. Todavía no llega al nivel ideal, pero está mejor que en 2023.

El ratio de apalancamiento bajó de 3.20 a 2.04. Este es un dato importante porque muestra que la empresa redujo su nivel de endeudamiento frente a su patrimonio. Dicho de forma simple: en 2023 la empresa debía más de tres veces su patrimonio; en 2024 esa relación bajó a cerca de dos veces. Esto muestra una empresa menos presionada por deudas y con una posición financiera más ordenada.

El margen operativo subió de 27.7% a 28.6%. Esto significa que el negocio principal de la empresa —producir, empacar y exportar fruta— fue rentable y mejoró ligeramente.

Para los dirigentes sindicales, este dato es clave: la actividad central de la empresa sí generó buenos resultados.

El margen neto bajó de 19.5% a 15.8%. Esto quiere decir que, después de descontar todos los costos, gastos, impuestos y otros pagos, la empresa ganó menos por cada sol vendido que en 2023. Sin embargo, el margen sigue siendo positivo. Es decir, la empresa no perdió dinero; simplemente obtuvo una ganancia final menor en comparación con el año anterior.

Sobre las obligaciones financieras y la deuda neta, el archivo no presenta información detallada suficiente para calcularlas con precisión. Esta falta de información es importante porque limita la transparencia del análisis financiero. Para conocer realmente cuánto debe la empresa a bancos u otras entidades, y cuánto queda de deuda después de descontar el efectivo disponible, se necesita información más completa.

Estos indicadores muestran que la empresa no está en crisis financiera. En 2024 mejoró su liquidez, redujo su nivel de endeudamiento y mantuvo un margen operativo alto. Aunque su margen neto bajó, siguió obteniendo ganancias.

El sindicato debería exigir mayor transparencia financiera, porque no se cuenta con datos suficientes sobre obligaciones financieras y deuda neta.

En resumen: la empresa tiene menos presión de deuda, mejor capacidad financiera y un negocio principal rentable.

Indicador	2023	2024
Liquidez corriente (veces)	0.74	0.89
Obligaciones financieras (miles de S/)	No consignado	No consignado
Deuda neta (miles de S/)	No consignado	No consignado
Ratio de apalancamiento	3.20	2.04
Margen operativo	27.7%	28.6%
Margen neto	19.5%	15.8%

3.4 Capital social, accionariado y dividendos 2021

No se cuenta con información pública, completa y actualizada sobre el capital social, accionariado y distribución de dividendos de Exportadora Frutícola del Sur S.A. al año 2024. Por esta razón, este apartado utiliza como referencia la información disponible del año 2021, la cual permite aproximarse a la estructura patrimonial de la empresa en ese período. Sin embargo, estos datos deben ser interpretados con cautela, ya que no necesariamente reflejan la situación actual de la empresa ni posibles cambios posteriores en su capital, accionariado o política de distribución de dividendos



El cuadro muestra que, entre 2020 y 2021, Exportadora Frutícola del Sur S.A. aumentó su capital social, pero al mismo tiempo registró un deterioro importante en sus resultados acumulados y en su patrimonio total.

En primer lugar, el capital social o capital suscrito pasó de S/ 61.76 millones en 2020 a S/ 66.73 millones en 2021, lo que representa un incremento de 8.0%. Esto indica que la empresa amplió su capital registrado. Sin embargo, el capital pagado se mantuvo igual en ambos años, en S/ 61.76 millones, lo que significa que no hubo un aumento efectivo del capital pagado durante el período analizado.

Las reservas también se mantuvieron sin cambios, en S/ 5.45 millones, mientras que el capital adicional fue cero en ambos años. Esto muestra que no hubo variaciones relevantes en esos componentes del patrimonio.

El punto más importante del cuadro está en los resultados acumulados, que pasaron de -S/ 1.83 millones en 2020 a -S/ 20.2 millones en 2021. Esta caída refleja el impacto de pérdidas acumuladas, especialmente por el resultado negativo del ejercicio 2021. En términos sencillos, la empresa arrastró mayores pérdidas contables, lo que debilitó su patrimonio.

Como consecuencia, el patrimonio total disminuyó de S/ 83.94 millones en 2020 a S/ 70.52 millones en 2021, una reducción de 16.0%. Esto significa que, aunque la empresa mantenía una base patrimonial positiva, esta se redujo por el deterioro de sus resultados.

Respecto a los dividendos, el cuadro muestra que la empresa no registró dividendos pagados ni distribuidos en 2020 ni en 2021. Esto puede explicarse por los resultados negativos y por la decisión de los accionistas de no distribuir utilidades en esos ejercicios.

Este cuadro permite señalar que en 2021 la empresa tuvo una situación patrimonial más débil que en 2020. Sin embargo, este análisis debe leerse junto con la información posterior, porque en 2023 y 2024 la empresa muestra una recuperación importante, con utilidades positivas y un patrimonio más fortalecido.

En 2021 la empresa no distribuyó dividendos y redujo su patrimonio por pérdidas acumuladas; sin embargo, esta situación corresponde a un período específico y no debe ser usada automáticamente para justificar la negativa a mejoras laborales en años posteriores, especialmente si los estados financieros recientes muestran recuperación económica.



Indicador	2020	2021	Variación 2021/2020
Capital social / capital suscrito (en miles de S/)	61,761	66,727	8.00%
Capital pagado (en miles de S/)	61,761	61,761	0.00%
Capital adicional	0	0	—
Reservas (en miles de S/)	5,455	5,455	0.00%
Resultados acumulados (en miles de S/)	-1,831	-20,221	-1004.50%
Patrimonio total (en miles de S/)	83,943	70,520	-16.00%
Dividendos pagados en el año	0	0	
Dividendos distribuidos en el período	0	0	

4. DIMENSIÓN LABORAL

Exportadora Frutícola del Sur S.A. es una empresa agroexportadora que participa en distintos eslabones de la cadena productiva que depende directamente del trabajo humano. Por ello, el desempeño exportador de la empresa no puede analizarse únicamente desde las ventas, los mercados o los compradores internacionales; también debe evaluarse desde las condiciones en las que trabajan las personas que hacen posible esa producción.

En el caso de Exportadora Frutícola del Sur, la información revisada muestra una empresa con presencia relevante en el mercado agroexportador, con ventas importantes, compradores internacionales y acceso a mercados exigentes. Sin embargo, también se identifican cuestionamientos vinculados a transparencia empresarial, condiciones laborales, seguridad y salud en el trabajo, atención de reclamos y relaciones laborales. Esta situación hace necesario que el análisis laboral tenga un lugar propio dentro del perfil.

El gráfico siguiente sobre la cantidad mensual de trabajadores de Exportadora Frutícola del Sur S.A. evidencia una marcada variación en la demanda de mano de obra entre marzo de 2025 y febrero de 2026. Esta dinámica confirma que la empresa opera bajo una lógica de campañas agrícolas, en la cual la contratación de personal aumenta o disminuye según los ciclos de producción, cosecha, selección, empaque y exportación de frutas frescas.

Durante el período analizado, el promedio mensual fue de 7,198 trabajadores. Sin embargo, se observan diferencias significativas entre los meses de mayor y menor contratación. El punto más alto se registró en marzo de 2025, con 16,255



trabajadores, mientras que el nivel más bajo se presentó en julio de 2025, con 4,774 trabajadores. Esta diferencia de 11,481 trabajadores muestra una alta estacionalidad laboral y una fuerte dependencia de empleo temporal.

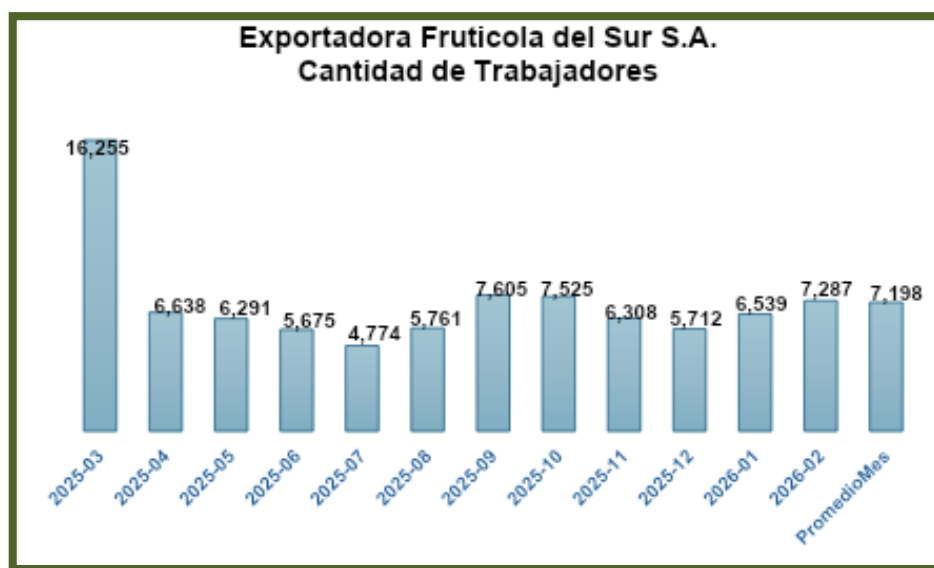
Se puede identificar una etapa de alta demanda laboral en los meses de marzo, septiembre, octubre de 2025 y febrero de 2026. En estos meses, la empresa requirió una mayor cantidad de trabajadores, probablemente asociada a períodos intensivos de cosecha, procesamiento, empaque y despacho para exportación. El caso de marzo resulta especialmente relevante, pues la contratación superó ampliamente el promedio mensual, lo que evidencia un pico extraordinario de actividad productiva.

La etapa de demanda media se ubica en los meses de abril, mayo, noviembre de 2025 y enero de 2026, cuando la empresa mantuvo una cantidad importante de trabajadores, aunque por debajo del promedio general. Estos meses reflejan una operación estable, con continuidad en las labores productivas, pero sin alcanzar los niveles más altos de contratación.

Por su parte, la etapa de baja demanda laboral se presenta principalmente en junio, julio, agosto y diciembre de 2025. En este grupo destaca julio, con el menor número de trabajadores del período. Esta etapa puede estar vinculada a una reducción temporal de determinadas campañas productivas. No obstante, incluso en los meses de menor demanda, la empresa mantiene una base laboral considerable, superior a los 4,700 trabajadores.

Esta información es relevante porque permite identificar los momentos más adecuados para organizar acciones de afiliación, comunicación y defensa de derechos. En los meses de alta demanda, el sindicato debería reforzar su presencia en fundos y plantas, debido a la mayor concentración de trabajadores. En los meses de demanda media, puede priorizar el recojo de demandas y la preparación de propuestas. En los meses de baja demanda, resulta fundamental realizar seguimiento a la no renovación de contratos, posibles ceses, rotación laboral y continuidad de trabajadores con experiencia.

Exportadora Frutícola del Sur S.A. depende de manera significativa del trabajo de miles de personas para sostener su actividad agroexportadora. La variación mensual del empleo muestra una estructura laboral marcada por la estacionalidad, lo que debe ser considerado por el sindicato para fortalecer su estrategia de crecimiento organizativo, negociación colectiva y defensa de mejores condiciones de trabajo.



El gráfico distribución de trabajadores de **Exportadora Frutícola del Sur S.A.** según sexo y tipo de contrato durante el año 2021, permite observar dos aspectos centrales: la fuerte presencia de trabajadores eventuales y la importante participación de mujeres en la fuerza laboral.

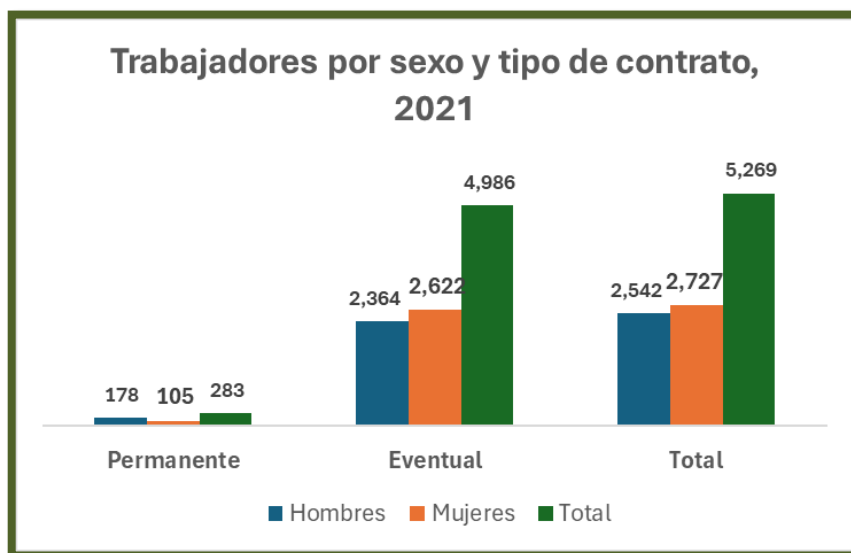
En primer lugar, la empresa registró en el 2021 un total de 5,269 trabajadores, de los cuales 2,542 fueron hombres y 2,727 mujeres. Esto significa que las mujeres representaron ligeramente más de la mitad del total de trabajadores. Este dato es relevante porque confirma que la empresa depende de manera importante del trabajo femenino, especialmente en actividades agrícolas, selección, empaque y otras labores vinculadas a la agroexportación.

Respecto al tipo de contrato, se observa una diferencia muy marcada entre trabajadores permanentes y eventuales. Los trabajadores permanentes fueron solo 283 personas, mientras que los trabajadores eventuales llegaron a 4,986 personas. Es decir, la gran mayoría del personal estuvo bajo modalidad eventual, en el 2021. Consideramos que esta tendencia se mantiene en la actualidad.

Esta diferencia muestra que la empresa funciona con una estructura laboral altamente temporal. En términos sencillos, por cada trabajador permanente, existen aproximadamente 18 trabajadores eventuales. Esto evidencia una fuerte dependencia de contratos de campaña o de corta duración.

En el grupo de trabajadores permanentes, hubo 178 hombres y 105 mujeres, sumando 283 personas. Aquí los hombres tienen mayor presencia. En cambio, entre los trabajadores eventuales, la situación se invierte: hubo 2,364 hombres y 2,622 mujeres, lo que muestra una mayor participación femenina en el empleo temporal.

La alta presencia de trabajadores eventuales generar mayor vulnerabilidad laboral, porque estos trabajadores enfrentan más riesgo de no renovación de contrato, menor estabilidad, menor capacidad para reclamar derechos y mayores dificultades para afiliarse al sindicato. Además, al haber una alta participación de mujeres en el empleo eventual, las demandas sindicales deben incorporar con fuerza un enfoque de género.



Por ello, el sindicato debería prestar especial atención a los siguientes temas: estabilidad laboral para trabajadores recurrentes de campaña, igualdad de trato entre hombres y mujeres, protección frente al hostigamiento, condiciones adecuadas en campo y planta, servicios higiénicos suficientes, transporte seguro, acceso a salud ocupacional y respeto a la libertad sindical de los trabajadores eventuales.



Exportadora Frutícola del Sur S.A. sostiene su operación sobre trabajadores eventuales, con una participación muy importante de mujeres. Esta estructura laboral confirma la necesidad de que el sindicato priorice la organización de trabajadores temporales y trabajadoras mujeres, porque son quienes representan la mayor parte de la fuerza laboral de la empresa.

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

Exportadora Frutícola del Sur S.A. es una empresa agroexportadora con trayectoria importante en el sector, vinculada principalmente a la producción, procesamiento, empaque y exportación de frutas frescas. Su modelo de negocio está orientado al mercado internacional y se sostiene en una cadena productiva que articula fundos, plantas, procesos de calidad, logística y compradores externos.

En primer lugar, la empresa presenta una canasta exportadora diversificada, aunque con una fuerte concentración en arándanos. Durante el período 2021-2025, este producto representó el principal componente de sus exportaciones, seguido por otras frutas frescas, higos, dátiles y paltas. Esta concentración muestra que una parte importante de la organización del trabajo, los ritmos de campaña y la demanda de mano de obra dependen del comportamiento comercial de este producto.

En segundo lugar, el desempeño exportador de la empresa confirma una presencia relevante en mercados internacionales exigentes. Entre 2021 y 2025, Exportadora Frutícola del Sur acumuló exportaciones por aproximadamente US\$ 400.8 millones FOB, con destinos como Estados Unidos, Países Bajos, Reino Unido, Canadá y otros mercados. Esta inserción comercial demuestra que la empresa participa en cadenas globales donde la calidad, la trazabilidad, la inocuidad y el cumplimiento de estándares son condiciones centrales.

En tercer lugar, la empresa mantiene una cartera amplia de compradores internacionales. Si bien existen clientes importantes como Walmart Inc., Mountain Farmers USA Corp., OGL Food Trade, Alpine Fresh Inc. y ABC Logistics B.V., también se observa una base amplia de compradores adicionales. Esto reduce la dependencia de un solo cliente y evidencia una capacidad comercial significativa, lo que debería reflejarse en políticas laborales más responsables.

En cuarto lugar, En cuarto lugar, desde el punto de vista financiero, la empresa muestra señales positivas en 2024. Los activos totales aumentaron, los pasivos disminuyeron y el patrimonio neto creció de manera importante. Además, registró ventas superiores a las de 2023, utilidad operativa positiva y una utilidad neta cercana a S/ 54 millones. Si bien esta utilidad neta fue menor que la del año anterior, la empresa mantuvo resultados favorables y siguió generando ganancias relevantes. Por tanto, no se observa una empresa en crisis, sino una empresa con capacidad económica para discutir mejoras laborales, salariales y de seguridad y salud en el trabajo. En ese sentido, cualquier argumento empresarial orientado a negar mejoras por falta de recursos debe ser sustentado con información clara, completa y verificable.



En quinto lugar, la información financiera y corporativa disponible presenta limitaciones importantes. No se cuenta con datos completos y actualizados sobre obligaciones financieras, deuda neta, distribución de dividendos, detalle de accionariado, composición del empleo actual, distribución por sexo, modalidades contractuales recientes, resultados de auditorías sociales ni vigencia exacta de certificaciones. Esta falta de transparencia limita el análisis y debe convertirse en una demanda sindical específica.

En sexto lugar, la dimensión laboral evidencia una alta estacionalidad en la contratación y una fuerte dependencia del trabajo temporal y femenino. Entre marzo de 2025 y febrero de 2026, la empresa registró un promedio mensual de 7,198 trabajadores, con un pico de 16,255 trabajadores en marzo de 2025 y un nivel mínimo de 4,774 trabajadores en julio de 2025, lo que muestra que la demanda de mano de obra varía según las campañas agrícolas. Asimismo, en 2021 la empresa registró 5,269 trabajadores, de los cuales 4,986 eran eventuales y solo 283 permanentes, con una participación mayoritaria de mujeres, especialmente en el empleo eventual. Esta estructura laboral genera mayores niveles de vulnerabilidad, debido al riesgo de no renovación de contratos, menor estabilidad, dificultades para reclamar derechos y obstáculos para la afiliación sindical; por ello, debe ser una prioridad sindical fortalecer la organización de trabajadores temporales y trabajadoras mujeres.

En séptimo lugar, la empresa tiene antecedentes y cuestionamientos en materia de relaciones laborales y seguridad y salud en el trabajo. El documento recoge denuncias sobre maltratos, falta de atención al pliego de reclamos, accidentes graves e intoxicaciones por exposición a sustancias químicas. Estos hechos muestran la necesidad de reforzar la prevención de riesgos, la fiscalización laboral y la participación sindical en la vigilancia de la seguridad y salud.

En octavo lugar, las certificaciones y auditorías sociales pueden ser una herramienta útil para la acción sindical, pero no deben ser vistas como garantía automática de cumplimiento laboral. Estándares como SMETA, GRASP, SA8000, Fair Trade y Rainforest Alliance pueden servir para exigir condiciones de trabajo dignas, respeto a la libertad sindical, seguridad y salud, trato adecuado, mecanismos de queja y participación de trabajadores. Sin embargo, el sindicato debe exigir información verificable sobre su vigencia, alcance y resultados.

5.2 Recomendaciones

- a. El sindicato debe solicitar formalmente a la empresa información completa y actualizada sobre su situación laboral, financiera y de certificaciones. En particular, debería pedir datos sobre número mensual de trabajadores, modalidades de contratación, distribución por sexo, remuneraciones promedio, jornadas, horas extras, accidentes de trabajo, enfermedades ocupacionales, sanciones, inspecciones, certificaciones vigentes y planes de mejora derivados de



auditorías. Esta información es fundamental para una negociación colectiva seria. Sin datos claros, la empresa tiene ventaja en la discusión. Con información ordenada, el sindicato puede sustentar mejor sus propuestas.

- b. Los resultados financieros muestran que la empresa tuvo en 2024 una situación económica favorable: más activos, menos pasivos, mayor patrimonio, ventas superiores y utilidad neta positiva. Estos datos deben ser utilizados para sustentar propuestas de mejora salarial, beneficios económicos, bonos, condiciones de transporte, alimentación, uniformes, herramientas y medidas de seguridad y salud en el trabajo. El sindicato debe plantear que la mejora de las condiciones laborales no es un pedido aislado, sino una demanda razonable frente al desempeño económico y exportador de la empresa.
- c. Debido a los antecedentes de accidentes e intoxicaciones, la seguridad y salud en el trabajo debe ser una prioridad central. El sindicato debería proponer medidas concretas como: Investigación completa de accidentes e intoxicaciones; entrega oportuna y adecuada de equipos de protección personal; capacitación efectiva sobre manejo de sustancias químicas; información sobre productos utilizados, hojas de seguridad y riesgos; vigilancia médica ocupacional; protocolos de emergencia y evacuación; cumplimiento de tiempos de reingreso a campo después de aplicaciones químicas; participación real del Comité de SST; registro y comunicación transparente de incidentes y accidentes.
- d. El sindicato debe diseñar una estrategia de acción diferenciada de acuerdo con las etapas de demanda laboral de la empresa. La información mensual sobre trabajadores permite identificar momentos de alta, media y baja contratación, lo que resulta útil para planificar mejor las acciones de afiliación, organización, comunicación y defensa de derechos. Durante los meses de alta demanda laboral —marzo, septiembre, octubre y febrero—, el sindicato debería fortalecer su presencia en fondos y plantas, debido a la mayor concentración de trabajadores. En esta etapa se recomienda intensificar campañas de afiliación, recoger demandas laborales, identificar delegados por área y vigilar el cumplimiento de condiciones básicas de trabajo. En los meses de demanda media —abril, mayo, noviembre y enero—, corresponde consolidar la organización sindical, desarrollar reuniones informativas, ordenar las demandas recogidas y preparar propuestas para la negociación colectiva. Finalmente, durante los meses de baja demanda laboral —junio, julio, agosto y diciembre—, el sindicato debe priorizar el seguimiento a la no renovación de contratos, posibles ceses, rotación laboral, continuidad de trabajadores recurrentes y eventuales actos antisindicales. Esta etapa es especialmente importante para proteger a los trabajadores temporales frente a situaciones de mayor vulnerabilidad laboral. Una estrategia sindical organizada según el ciclo de contratación permitirá actuar con mayor oportunidad,



fortalecer la afiliación, mejorar la capacidad de respuesta del sindicato y defender de manera más efectiva los derechos de las y los trabajadores.

- e. La empresa depende mayoritariamente de trabajadores eventuales. Por ello, el sindicato debe diseñar una estrategia específica para este grupo. Es necesario explicar que los trabajadores temporales también tienen derechos, pueden organizarse, pueden reclamar condiciones dignas y deben ser protegidos frente a abusos o represalias. La afiliación sindical no debe concentrarse únicamente en trabajadores permanentes. Si la mayoría de la fuerza laboral es eventual, la estrategia sindical debe ir hacia donde está la mayoría.
- f. La información de 2021 muestra una participación importante de mujeres, especialmente en el empleo eventual. Por tanto, el sindicato debe incorporar demandas específicas vinculadas a igualdad de trato, prevención del hostigamiento sexual laboral, servicios higiénicos adecuados, transporte seguro, protección de trabajadoras gestantes, lactancia, salud ocupacional, respeto a licencias y participación de mujeres en la organización sindical. La agenda laboral debe reconocer que las mujeres no son un grupo secundario en la empresa, sino parte central de la fuerza de trabajo.
- g. El sindicato debe solicitar formalmente a la empresa la relación actualizada de certificaciones, auditorías sociales y sellos vigentes, precisando su fecha de emisión, fecha de vencimiento, alcance, fundo o planta comprendida, producto certificado, entidad certificadora o auditora, principales hallazgos, no conformidades identificadas y planes de mejora comprometidos. Esta información resulta relevante porque la empresa participa en mercados internacionales exigentes y mantiene relaciones comerciales con compradores que suelen requerir estándares de calidad, inocuidad, trazabilidad, sostenibilidad y responsabilidad social. En ese sentido, las certificaciones no deben ser utilizadas únicamente como instrumentos comerciales, sino también como compromisos verificables frente a las condiciones laborales de las y los trabajadores. El sindicato debe prestar especial atención a certificaciones y auditorías vinculadas a derechos laborales y condiciones de trabajo, como SMETA, GRASP, SA8000, Fair Trade y Rainforest Alliance, debido a que estas pueden incluir criterios sobre seguridad y salud en el trabajo, libertad sindical, trato digno, jornada laboral, remuneraciones, no discriminación, mecanismos de queja y participación de trabajadores.
- h. Asimismo, se recomienda exigir que toda auditoría social incorpore entrevistas confidenciales con trabajadores, participación de representantes sindicales y verificación directa de las condiciones reales en fundos, plantas, almacenes y áreas de empaque. No basta con revisar documentos preparados por la empresa;



es necesario contrastar la información con la experiencia concreta de quienes laboran diariamente. Las certificaciones deben convertirse en una herramienta de acción sindical para exigir coherencia entre la imagen internacional de la empresa y la realidad laboral interna. Si la empresa usa estos sellos para acceder a mercados y compradores internacionales, también debe demostrar que cumple efectivamente con estándares laborales, de seguridad y salud, y de respeto a los derechos fundamentales en el trabajo.

- i. Cuando existan denuncias graves y documentadas sobre accidentes, intoxicaciones, incumplimientos laborales o vulneración de derechos, el sindicato puede evaluar acciones de incidencia ante compradores internacionales, certificadoras o plataformas de auditoría social. Esta acción debe realizarse con información verificada, documentación clara y estrategia responsable. El objetivo no es afectar el empleo, sino exigir que la cadena agroexportadora cumpla con estándares laborales, de seguridad y de derechos humanos.
- j. El sindicato debe promover que el Comité de SST funcione de manera real, con participación activa de representantes de los trabajadores. Este espacio debe revisar accidentes, intoxicaciones, medidas preventivas, uso de químicos, entrega de EPP, capacitaciones, vigilancia médica y planes de emergencia. El Comité no debe ser solo un requisito formal. Debe convertirse en una herramienta efectiva de prevención y defensa de la vida.
- k. Se recomienda que el sindicato implemente un sistema sencillo de registro de casos laborales y de seguridad y salud. Este sistema puede incluir fichas sobre accidentes, intoxicaciones, falta de EPP, jornadas excesivas, problemas de transporte, maltratos, hostigamiento, despidos, no renovaciones y actos antisindicales. Con información ordenada, el sindicato puede negociar mejor, denunciar mejor y comunicar mejor. La memoria sindical también se construye con datos.
- l. El sindicato debería ordenar sus principales demandas en una agenda clara y fácil de comunicar a los trabajadores. Esta agenda puede incluir cinco puntos centrales: Seguridad y salud en el trabajo; mejora salarial y beneficios; Estabilidad laboral para trabajadores recurrentes de campaña: respeto a la libertad sindical y negociación colectiva; y transparencia laboral, financiera y de certificaciones. Una agenda breve, clara y sostenida puede ayudar a fortalecer la unidad sindical y la participación de los trabajadores.

La empresa no puede presentarse como moderna, sostenible y exportadora si mantiene prácticas laborales cuestionadas. El sindicato debe posicionar una idea central: no hay verdadera sostenibilidad sin trabajo digno. La calidad del producto

debe ir acompañada de calidad del empleo, prevención de riesgos y respeto a los derechos laborales.

Exportadora Frutícola del Sur S.A. es una empresa con capacidad económica, presencia exportadora, compradores internacionales y una fuerza laboral numerosa que sostiene su operación. Sin embargo, también presenta desafíos importantes en materia de transparencia, estabilidad laboral, seguridad y salud en el trabajo, relaciones laborales y respeto a los derechos colectivos. Para el sindicato, el reto principal es transformar la información económica, comercial y laboral en una herramienta de organización, negociación e incidencia. Si la empresa exporta fruta fresca a mercados exigentes, también debe garantizar condiciones de trabajo dignas, seguras y respetuosas para quienes hacen posible esa producción.

6. ANEXOS

Anexo A. Principales productos de exportaciones 2021-2025

Anexo B. Volumen de Exportaciones por principales países 2021-2025

Anexo C. Principales países de destino de exportación 2021-2025

Anexo D. Principales empresas compradoras 2021-2025

ANEXO A: PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN

Periodo 2021 - 2025

(En millones de US\$ FOB)

Partida	Descripción	2021	2022	2023	2024	2025	Total US\$	%
0810.40.00.00	ARÁNDANOS O MURTONES Y DEMÁS FRUTOS DEL GENERO VACCINIUM FRESCOS.	52.36	49.16	67.30	63.94	53.98	286.74	71.5%
0810.90.90.00	LOS DÉMAS FRUTAS U OTROS FRUTOS FRESCOS	9.32	15.49	12.19	11.86	15.45	64.31	16.0%
0804.20.00.00	HIGOS, FRESCOS O SECOS	5.63	5.85	3.81	7.33	6.86	29.48	7.4%
0804.10.00.00	DÁTILES, FRESCOS O SECOS	1.76	2.70	2.20	2.59	3.15	12.40	3.1%
0804.40.00.00	AGUACATES (PALTAS) , FRESCAS O SECAS	0.00	0.00	0.11	2.77	3.48	6.37	1.6%
OTRAS PARTIDAS	UCHUVAS (UVILLAS) y OTRAS 8 PARTIDAS	0.03	0.00	0.10	0.37	1.01	1.50	0.4%
TOTAL US\$ FOB		69.10	73.21	85.70	88.86	83.92	400.80	100%

ANEXO B: VOLUMEN DE EXPORTACIONES POR PRINCIPALES PAÍSES**Periodo 2021 - 2025**

(En TM)

	PAÍS	2021	2022	2023	2024	2025	TOTAL TM	%
1	PAÍSES BAJOS	4,562	5,669	5,112	4,798	5,195	25,335	31%
2	ESTADOS UNIDOS	3,440	6,007	5,472	4,829	4,313	24,063	29%
3	REINO UNIDO	1,360	1,733	1,594	2,442	1,824	8,952	11%
4	CANADÁ	698	767	644	499	885	3,493	4%
5	EMIRATOS ÁRABES UNIDOS	358	1,128	760	67	694	3,007	4%
6	OTROS (44 PAÍSES)	2,431	3,268	4,159	3,189	4,278	17,325	21%
TOTAL (TM)		12,850	18,571	17,741	15,825	17,188	82,176	100%

ANEXO C: PRINCIPALES PAÍSES DESTINO DE EXPORTACIONES**Periodo 2021 - 2025**

(En millones de US\$ FOB)

	PAÍS	2021	2022	2023	2024	2025	TOTAL US\$	%
1	ESTADOS UNIDOS	23.55	31.26	36.88	34.44	23.13	149.25	37%
2	PAÍSES BAJOS	25.17	18.02	22.61	18.09	20.73	104.64	26%
3	REINO UNIDO	6.42	6.14	5.55	10.92	9.70	38.74	10%
4	CANADÁ	2.99	2.54	3.24	2.32	4.17	15.27	4%
5	TAILANDIA	0.83	2.05	2.78	3.52	5.01	14.18	4%
6	OTROS (44 PAÍSES)	10.14	13.18	14.65	19.57	21.18	78.72	20%
TOTAL (Millones US\$)		69.10	73.21	85.70	88.86	83.92	400.80	100%

ANEXO D: PRINCIPALES EMPRESAS COMPRADORA**Periodo 2021 - 2025**

(En millones de US\$ FOB)

	Empresa	2021	2022	2023	2024	2025	TOTAL
1	WALMART INC.	4.78	7.57	7.54	8.78	4.55	33.21
2	MOUNTAIN FARMERS USA CORP	-	-	4.69	10.02	11.66	26.36
3	OGL - FOOD TRADE LEBENSMITTELVERTRIEB GMBH	6.68	5.18	6.16	4.65	3.51	26.18
4	ALPINE FRESH INC.	-	-	8.84	10.12	3.77	22.73
5	ABC LOGISTICS B.V.	-	-	10.96	3.75	6.72	21.43
6	OTROS (400 EMPRESAS)	57.64	60.46	47.52	51.54	53.72	270.88
TOTAL (Millones US\$ FOB)		69.10	73.21	85.70	88.86	83.92	400.80