

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN



TESIS:

**“ANÁLISIS DEL MODELO DE ASOCIATIVIDAD DE LOS
PRODUCTORES DE BANANO ORGÁNICO EN LA REGIÓN PIURA
PARA EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS QUE AUMENTEN SU
PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO INTERNACIONAL”**

PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

AUTOR:

• RUBIO LY, PABLO MARTÍN

ASESORES:

Dr. FREDDY WILLIAM CASTILLO PALACIOS

MBA. MARIO DIAZ LÓPEZ

PIURA - PERÙ

Dedicatoria

Dedico este trabajo a mi familia, por su constante apoyo y consejo.

Agradecimientos

En primer lugar agradezco a Dios, por darme la vida, a mis padres y hermanos por acompañarme, guiarme, enseñarme el valor y la importancia de la familia.

A cada uno de mis profesores a lo largo de mi carrera profesional, gracias por sus consejos, su paciencia, su exigencia y sus conocimientos.

A Mónica, por ser mi confidente, mi amiga, mi apoyo, mi complemento, gracias por cada experiencia y cada lección.

A las personas responsables de que este trabajo se culminara. Al Sr. Mauricio Zúñiga, por su orientación, su apoyo y enseñanzas, a mis asesores Freddy Castillo y Mario Díaz por sus valiosos aportes y conocimientos brindados en la culminación de este proyecto.

A las organizaciones y personas pertinentes en la presente investigación, gracias por darme la oportunidad de entrevistarlos y brindarme información valiosa para esta investigación.

A todos mis amigos de la UCV Trujillo y UCV Piura, por su amistad, sus palabras de aliento y su confianza.

Índice

CARATULA.....	1
Dedicatoria.....	2
Agradecimiento.....	3
Índice.....	4
Resumen.....	6
Abstract.....	7
I. PORBLEMA DE INVESTIGACIÓN	
1.1. Planteamiento del problema.....	8
1.2. Formulación del Problema.....	8
1.3. Justificación	9
1.4. Limitaciones.....	9
1.5. Antecedentes.....	10
1.6. Objetivos.....	11
1.6.1.General	
1.6.2.Específico	
II. MARCO TEÓRICO.....	11
III. MARCO METODOLÓGICO.....	26
3.1. Hipótesis	26
3.2. Variables	27
3.2.1.Definición conceptual	
3.2.2.Definición operacional	

3.3.	Metodología.....	28
3.3.1.	Tipo de estudio	
3.3.2.	Diseño	
3.4.	Población y muestra	29
3.5.	Método de investigación	29
3.6.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	29
3.7.	Métodos de análisis de datos.....	30
IV.	RESULTADOS.....	31
4.1.	Descripción	31
4.2.	Discusión	35
V.	CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS.....	45
VI.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	46
VII.	ANEXOS	47

RESUMEN

El banano orgánico se ha convertido en un producto representativo de nuestra región en el mercado global, y un producto de exportación cuyo modelo de asociatividad es un ejemplo a seguir por el éxito logrado en el poco tiempo que se viene desarrollando y por el esfuerzo conjunto de los agricultores para desarrollar sus comunidades.

En el presente estudio se analizará el modelo de asociatividad de los productores de banano orgánico del valle del Chira de la Región Piura, los factores críticos de éxito de las asociaciones, y cómo ha evolucionado la exportación de sus productos para proponer estrategias de corto y mediano plazo que les permita incrementar su participación en el mercado internacional mejorando sus márgenes y aprovechando los beneficios del Comercio Justo para tomar medidas que hagan frente a las posibles amenazas del sector.

Finalmente se plantearán estrategias de acuerdo al análisis de este sector, sus ventajas y desventajas, el entorno en el que se viene desarrollando y las oportunidades comerciales para este producto el cual se verá reflejado en una propuesta de plan de mejora para dichas asociaciones.

ABSTRACT

Organic banana has become a flagship product of our region, and an export product which it is a model for the short time that has been unfolding and the combined efforts of farmers to develop their communities.

In the present study we will analyze the pattern of association of producers of organic banana from the Chira Valley, Piura. its approach to the market and how is being developed as the export of their products. Also the success critic factors in order to increase its market share, improving its profits and taking advantage from the FLO's benefits to face the threads of the environment.

Finally, strategies will arise according to the strategic analysis of this sector, their advantages and disadvantages, the environment that it has been developing and marketing opportunities for this product, which will be shown in a Plan of improvement for these associations.