



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

La cadena de valor como factor determinante en el incremento de la rentabilidad de la cooperativa agraria de pequeños productores de banano orgánico de Saman - Sullana y anexos 2020

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciado en Administración

AUTOR:

Palomino Zapata, Martin Adam (orcid.org/0000-0003-3154-9509)

ASESOR:

Dr. Castillo Palacios, Freddy William (orcid.org/0000-0001-5815-6559)

LINEA DE INVESTIGACIÓN

Gestión de Organizaciones

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

PIURA – PERÚ

2020

Dedicatoria

A mi Familia, que con su apoyo y fortaleza siempre me han impulsado a alcanzar todos los objetivos que me he trazado, En especial a mi madre mi motor, mi razón de ser y a mi hijo que, aunque este en el vientre de su madre es mi nueva inspiración a seguir día a día

Agradecimiento

Nuestros mayores agradecimientos a los productores y dirigentes de la Cooperativa Agraria APPBOSA, quienes no solo colaboraron en la recolección de información para la presente tesis, sino, también, compartieron sus experiencias y sus ganas de salir adelante y su amor por el agro. Muy agradecido a mi asesor Dr. Freddy Castillo Palacios, por sus indicaciones y aporte de su experiencia en el desarrollo de la investigación.

Índice de contenidos

Carátula	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos	iv
Índice de tablas	v
Resumen	vi
Abstract.....	vii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO	4
II. METODOLOGÍA.....	9
3.1. Diseño de la Investigación	9
3.2. Variables de operacionalización.....	9
3.3. Población y Muestra.....	9
3.4. Técnicas e Instrumentos de Recolección de datos, validez y confiabilidad	10
3.5. Método de Análisis de datos	11
3.6. Aspectos éticos:	11
IV. RESULTADOS	12
V. DISCUSIÓN	23
VI. CONCLUSIÓN.....	24
VII. RECOMENDACIONES.....	26
VIII. PROPUESTAS.....	27
Referencias.....	28
ANEXOS.....	28

Índice de tablas

Tabla 1 Características del descarte, antes y después de APPBOSA.....	12
Tabla 2 Agricultores que cuentan con el sistema de cable vía en su parcela y beneficios que obtienen por parte de la Cooperativa	13
Tabla 3 Características del riego de las parcelas	14
Tabla 4 Particularidades de la asistencia técnica	15
Tabla 5 Sector en donde se encuentran ubicadas las parcelas de los pequeños fabricantes de banano orgánico de Samán	16
Tabla 6 Características generales de los agricultores	17
Tabla 7 Hectáreaaje de las parcelas y cantidad de plantas de banano	18
Tabla 8 Características de la producción del banano	18
Tabla 9 Cantidad y costos del agua utilizada para regar las parcelas	19
Tabla 10 Cantidad y costos del abono utilizado en las parcelas.....	20
Tabla 11 Características de la mano de obra	20
Tabla 12 Rentabilidad de las parcelas después de APPBOSA	21

Resumen

La presente investigación titulada La cadena de valor como factor determinante en el incremento de la rentabilidad de la cooperativa agraria de pequeños productores de banano orgánico de Saman – Sullana y anexos 2020, tuvo como objetivo general Describir y explicar de qué manera la aplicación la cadena de valor generaría mayor rentabilidad en la Cooperativa APPBOSSA. Para su desarrollo, se realizó una investigación no experimental, transversal, descriptiva, en la cual se aplicó la técnica de recolección de datos: encuesta. Los resultados demostraron que la empresa en análisis tiene una clara orientación hacia la cadena de valor, tiene un enfoque al incremento de la rentabilidad bastante favorable, garantizando la calidad de los productos, lo cual es favorable para la reinversión en la cooperativa, la diferenciación de los productos y la atención de los detalles, para su crecimiento y sostenibilidad en el mercado.

Palabras clave: Cadena de valor, rentabilidad, producción, diferenciación.

Abstract

The present investigation entitled The value chain as a determining factor in the increase in the profitability of the agricultural cooperative of small organic banana producers of Saman - Sullana and annexes 2020, had as a general objective Describe and explain how the application of the chain of value would generate greater profitability in the APPBOSSA Cooperative. For its development, a non-experimental, cross-sectional, descriptive investigation was carried out, in which the data collection technique was applied: survey. The results show that the company under analysis has a clear orientation towards the value chain, has a quite favorable approach to increasing profitability, guaranteeing the quality of the products, which is favorable for reinvestment in the cooperative, the differentiation of products and attention to detail, for its growth and sustainability in the market.

Keywords: Value chain, profitability, production, differentiation.

I. INTRODUCCIÓN

Hoy en día, los escenarios dominantes en el ambiente corporativo, dentro y fuera del país, ha impuesto a la mayor parte de las compañías a indagar salidas que les admitan afrontar los desafíos que ello involucra. De esta forma el curso de mejoría institucional ha formado, un sitio de salida en la labor por la eficiencia y rentabilidad.

Procedente de las primordiales discrepancias de esta serie, surge inevitable que las compañías ejecuten su administración de manera tal que compensen las insuficiencias y perspectivas de los consumidores. Para esto es necesario que las empresas utilicen equipos más convenientes que se destinan en el contorno mundial, para lograr ventajas competitivas. La superioridad competitiva no logra ser alcanzada mirando a una estructura totalmente, más bien de la identidad de las diferentes acciones que desenvuelve la compañía en el bosquejo, fabricación, mercadeo, cesión y soporte de sus bienes.

La cadena de valor muestra una cadena de acciones valiosas de la compañía que designamos métodos de negocio y es donde logramos ser distintos de la competencia implantando una continuación de valores que nos hagan enfatizar. Se afirmen sobre unas técnicas de soporte y planos de acciones que serán sobre los que debemos proceder para distinguirnos y fundar valor.

Debido a la gran demanda de banano a nivel internacional y al incremento de la competencia es que surgen una infinidad de problemas que tienen que enfrentar las empresas exportadoras. La falta de capacidad administrativa, las fugas de dinero, las nuevas normas de exportación, la resistencia al cambio, los altos costos y los gastos innecesarios son algunos de los problemas que suponemos enfrenta la Cooperativa Agraria "APPBOSA", por lo tanto, es necesario plantear soluciones a dichos problemas para obtener un mejor desempeño en el mercado internacional y encumbrarla como una de las mejores empresas exportadoras de banano orgánico. La Cooperativa Agraria APPBOSA está situada en el centro poblado de Samán, provincia de Sullana, distrito de Marcavelica.

Gracias a su clima y suelo favorables, la mayor proporción de banano orgánico de Perú se ocasiona en Piura. Sin embargo, demanda un suministro conveniente

del recurso hídrico por su naturaleza fisiológica la planta de banano por ello en este instante este tema se ha transformado en su prioridad para los productores bananeros del Valle.

La Cooperativa Agraria APPBOSA, está consagrada a la producción y exportación de banano orgánico cuyos costos son mucho más elevados a los del banano convencional.

Ante el incremento de la demanda de dicho producto en el extranjero nace la idea de organizarse mediante APPBOSA con 108 socios. Con plantaciones propias y una logística de abastecimiento de banano que le permite estar vigente en todas las principales zonas de producción del valle del Chira (Salitral, Mallares) En el año 2004 llegada del comercio justo a Samán y todo cambio en esta asociación.

En este sentido se formuló como pregunta general: ¿De qué manera la aplicación de la cadena de valor genera mayor rentabilidad a la cooperativa agraria de pequeños productores de banano orgánico de Saman A y anexos?, con sus consiguientes específicas, (a) ¿Cómo era el mecanismo de la exportación de banano orgánico antes de la aplicación de la cadena de valor en APPBOSA?, (b) ¿Qué características tiene la cadena de valor que actualmente se aplica que permite reducir costos?, (c) ¿Qué nivel de capacitación especializada tienen el personal que aplica la cadena de valor en APPBOSA?, (c) ¿Qué dificultades tienen los trabajadores para aplicar la cadena de valor?, (d) ¿Cuál es el nivel de rentabilidad de la empresa según la cadena de valor que se aplica?, (e) ¿cuál es el beneficio de la cadena de valor para APPBOSSA?

En la investigación presente se muestra justificación ya que el valor que una organización es capaz de instituir para sus interesados es la ventaja competitiva, que supera el precio de dicha agrupación por fundarlo. Concibiendo por valor, lo que los consumidores están dispuestos a gastar. El valor superior sale de proveer beneficios únicos que expliquen un precio mayor o por brindar precios más bajos que los competidores por bienes equivalentes.

Como hipótesis general, se plantea que, H0: La cadena de valor ha incrementado la rentabilidad de la exportación de la cooperativa de APPBOSSA; las específicas señalan: H1: el mecanismo de exportación antes de la cadena de valor era artesanal carente de tecnología; H2: El personal de APPBOSA esta

medianamente capacitado; H3: El sistema de gobernabilidad de la asociación que cambia cada 1 años genera un problema por el cambio de personal; H4: el nivel de rentabilidad se ha incrementado en la cooperativa agraria APPBOSA; H5: El beneficio de la cadena de valor evita pérdidas o rechazos del producto para el mercado externo.

Asimismo, se planteó el objetivo general: Describir y explicar de qué manera la aplicación la cadena de valor generaría mayor rentabilidad en la Cooperativa APPBOSSA. Con los objetivos específicos, (a) EXPLICAR Como era el mecanismo de la exportación de banano orgánico antes de la aplicación de la cadena de valor en la COOPERATIVA AGRARIA APPBOSA., (b) DETERMINAR Las características que tienen la cadena de valor actualmente aplicada y de qué manera permite reducir costos en la cooperativa, (c) ESTABLECER El nivel de capacitación especializada que tienen los que aplican la cadena de valor en la empresa, (d) DETERMINAR Las dificultades de los trabajadores para aplicar la cadena de valor, (e) DETERMINAR Cuál es el nivel de rentabilidad de la empresa según la cadena de valor que se aplica.

II. MARCO TEÓRICO

En cuanto al estudio realizado se consideran estudios previos, en el contorno internacional se toma en cuenta, a Mendoza y Toledo (2007), quien llegó a presentar el estudio *Propuesta para la aplicación de la cadena de valor en la facultad de administración de empresas de la Universidad de la Salle.*, tuvo como objetivo, proponer una mejora en la aplicación de la cadena de valor en la Facultad de Administración de Empresas de la Universidad de la Salle, ofreciendo propuestas donde los desarrollos de procesos propicien un mejoramiento continuo del servicio, logrando satisfacer y superar las necesidades y expectativas de la comunidad universitaria.

Dentro de las conclusiones, se determinó que es efectiva para las formaciones oriundas e universales como una dirección para la optimización y el progreso de la asistencia al consumidor, por medio del cual el comprador es asistente desde su entrada hasta su salida.

Blanco (2016) presento su estudio, *La cadena de valor como elemento de transformación de los sistemas de producción local en la Cuenca Guardana*, tuvo como objetivo, diseñar la cadena de valor y sus ventajas competitivas en el mundo empresarial para las empresas de servicios. (Caso empresa Multiservicios Sharat, C.A).

En las conclusiones, se determinó que, una cadena de valor se conforma por el acumulado de movimientos, todas ellas añadiendo valor al fruto final, que corren desde la mera noción del mismo, atravesando por su fabricación, distribución y comercialización hasta el propio reciclado después del uso. Es recomendable fomentar la capacitación y asistencia técnica en las distintas áreas de la producción.

Rotundo (2016), presento su estudio, *Cadenas de Valor en el sector agroindustrial argentino, específicamente la cadena de valor de la soja. Su desarrollo, influencia en la agroindustria argentina y las consecuencias de su implementación*, cuyo objetivo es, identificar las cadenas de valor de las que forma parte la soja y analizarlas.

Se pudo concluir que, para conseguir el impulso de expedir poroto de soja a mercancías con valor adicionado y de este modo que la cadena de valor de la soja

alcance mayor progreso y jerarquía en el país, sino también en el extranjero, en Argentina se requieren más y superiores estrategias estatales y privadas encaminadas a estimular la evolución de un producto básico en un producto con valor agregado.

En el ámbito nacional se toma en cuenta, a Quispe (2013), que presenta el proyecto, *Análisis de la cadena de valor de la Papa Nativa en los distritos de Huayana y Pomacocha – Provincia de Andahuaylas – Apurímac*, cuyo propósito fue, Examinar el progreso de las acciones de elaboración de la papa oriunda e identificar a sus primordiales actores que inventan competitividad a la cadena de valor de la papa nativa en los distritos de Huayana y Pomacocha

En sus conclusiones se determinó que, La cadena de valor de la papa oriunda en ambos distritos no es amplia, se halla formada por: 1. Eslabones primordiales que se afectan con el sector primario; 2. Trato para el consumo, supone diligencias de codificación, empaque, comercialización. Se cree que el grueso de las acciones se desenvuelve en el sector primario.

Mendoza y Espinoza (2017) presentaron el estudio denominado, *Desarrollo de cadena de valor de productores rurales: Caso Quinoa y Asociación APOQUA en la Provincia de Huamanga – Ayacucho*, presentado en la Pontificia Universidad Católica del Perú, Facultad de Gestión y Alta Dirección, cuyo objetivo fue, identificar y analizar como una organización de productores como la Asociación Apoqua participa en una cadena de valor escasamente desarrollada, visto desde las perspectivas económicas, sociales como de gestión.

La conclusión principal es que se halla en un periodo de progreso en la que aún no ha tocado bastante solidez. Esta cadena poseyó un estreno oportunista al valer la revolución forjada en torno a la quinua en la etapa 2012 -2013, lo que no ofreció el lapso para la edificación de un cimiento instituido de los actores primordiales. Tal como otras cadenas que vinculan a fabricantes del campo con los mercados externos, la de quinua está consentida por 6 eslabones: provisión de insumos, producción, acopio, transformación, comercio y consumo.

Junco (2017) realizó la investigación titulada, *Cadena de Valor y Ventaja Competitiva de la Quinoa Orgánica en la Cooperativa Agroindustrial Machupicchu Ltda. Andahuaylas, 2016*, cuyo objetivo principal fue, determinar la manera en que

la cadena de valor se relaciona con la ventaja competitiva de la quinua orgánica en la Cooperativa Agroindustrial Machupicchu Ltda. Andahuaylas, 2016.

Las conclusiones principales, de acuerdo al propósito general que es: Establecer la forma en que la sucesión de valor se incumbe con la ventaja competitiva de la quinua orgánica en la Cooperativa Agroindustrial Machupicchu Ltda. Andahuaylas, 2016; por lo tanto, se afirma que la cadena de valor se afecta efectivamente con la ventaja competitiva de la quinua orgánica en la Cooperativa Agroindustrial Machupicchu Ltda. Andahuaylas, 2016.

En el ámbito local, se consideran los estudios de López y Pérez (2015), quienes presentaron el estudio denominado, *Generación de valor compartido a través de la implementación de un modelo de negocio inclusivo: Caso Dole Bananos Orgánicos en Sullana – Piura en el periodo comprendido entre el 2007 y 2015*, cuyo objetivo fue analizar si a través de la implementación de un Negocio Inclusivo se puede generar valor compartido, tomando como caso de estudio a Dole Perú en el período comprendido entre 2007 al 2015.

Se logra finiquitar que, empezando de la teoría analizada sobre el conocimiento de Negocio Inclusivo, se consigue afirmar que la sociedad Dole Perú cambió su patrón de negocio tradicional al envolver a divisiones de bajos entradas en su cadena de valor y los cambió en sus socios estratégicos. Como resultado de esta correspondencia, se ve expresado un impacto social y financiero para ambas partes.

Peralta (2016), presentó la investigación Comportamiento de la Demanda del Mango en EEUU- Ventanas para la exportación, quien tuvo como objetivo general, saber las probables ventajas para el Perú en la expedición del mango a clientes norteamericanos, así como sus ventajas y limitaciones respecto a éste.

En sus conclusiones se determinó que es aconsejable trasladar la mayor suma de volumen de mango durante las iniciales tres semanas de marzo, vigilar de no superar el mínimo de oferta total por semana de 4360 TN durante los periodos de enero y febrero, y evadir ascendentes volúmenes de expedición durante el mes de diciembre y la primera semana de enero.

Takayama y Lozada (2018), presentaron el estudio denominado *Propuesta de mejora de gestión logística para incrementar la rentabilidad de la Asociación de pequeños productores orgánicos de Querecotillo en el periodo 2018 2021, Piura*, cuyo objetivo principal fue determinar de qué manera la gestión logística incrementará la rentabilidad de la Asociación de Pequeños Productores Orgánicos de Querecotillo - Piura.

Las conclusiones principales determinan que, el análisis interno demostró que preexisten sustanciales faltas en la administración logística de APOQ; también, preexiste un exceso de inventario que se retorna en materias deteriorados afuera del depósito no se vigilan los sobrecostos, no tienen tecnologías para fidelizar a sus proveedores y no cuentan con proyecciones metódicas de demanda.

Michael Eugene Porter, mejor conocido como Michael Porter, economista, investigador y conferencista. Nació el 23 de mayo de 1947 en Ann Arbor, Michigan, Estados Unidos. Entró a la universidad de Princeton a estudiar Ingeniería Mecánica y Aeroespacial y en 1971 inicia un master en administración de empresas en la Universidad de Harvard y, luego, empezó un doctorado en economía empresarial en la misma universidad.

Apasionado por la escritura, posee más de 18 libros y alrededor de 125 artículos sobre estrategia corporativa y competitividad.

El concepto de cadena de valor trata, de una herramienta de análisis estratégico, cuya función es determinar cuáles son las ventajas competitivas de un determinado negocio o empresa frente a sus competidores. De esta manera, se analiza cada una de las funciones o departamentos de la empresa, en comparación con la que ofrecen sus competidores.

Otra definición de cadena de valor: “cadena de valor, es el conjunto de actividades creadoras de valor desde las materias primas básicas hasta la eliminación del producto terminado por los consumidores finales”¹

La cadena de valor, posee como propósito, identificar las diligencias que se efectúan en una estructura, las cuales se hallan sumergidas dentro de un sistema designado, sistema de valor, que está conformado por:

- Cadena de valor de los proveedores.
- Cadena de valor de otras unidades del negocio.
- Cadena de valor de los canales de distribución.
- Cadena de valor de los clientes.

Gráficamente el sistema de valor puede exponerse así:



Fuente: Gráfica del Sistema de Valor (http://www.deinsa.com/cmi/porter_c03.htm)

La cadena de valor disgrega a la empresa en sus actividades estratégicas relevantes para comprender el comportamiento de los costos y las fuentes de diferenciaciones existentes y potenciales. Una empresa obtiene la ventaja competitiva, desempeñando estas actividades estratégicamente importantes a menor costo, o mejor que sus competidores.

III. METODOLOGÍA

3.1. Diseño de la Investigación

La exploración es de delineación no empírica, transversal o transeccional, es decir que la información a recoger para medir las variables se tomara tal y como se presenta en la realidad en un determinado momento o tiempo.

3.1.1 Tipo de investigación

El tipo de investigación es descriptiva porque se centran en medir con precisión las variables individuales, que se pueden medir con independencia en una sola investigación

3.2. Variables de operacionalización

Variable 1: Cadena de Valor.

Se conoce como cadena de valor a un concepto teórico que describe el modo en que se desarrollan las acciones y actividades de una empresa.

Variable 2: Rentabilidad.

La rentabilidad se refiere a los beneficios conseguidos o que pueden obtenerse procedentes de una inversión realizada con anterioridad.

3.3. Población y Muestra

La población la conforma la Asociación APPBOSA que consta de 108 asociados.

Muestra: Pese a que la población es reducida (546 socios), se tiene que aplicar una fórmula de muestreo probabilístico en razón a la dificultad de encontrar a los socios en sus parcelas por la distancia que existe en cada una de ellas y además

muchas veces no es posible encontrarlos en el día y hora que se aplica el instrumento de investigación ($n = \frac{Z^2 \times N(P \times Q)}{e^2(N-1) + Z^2(P \times Q)}$)

n = Muestra

Z^2 = Nivel de Confiabilidad considerado es de 95%, siendo igual a 1.96 en la tabla

N = Población de Estudio

P = Proporción de elementos que presentan la característica que se va a investigar

Q = Proporción de elementos que no presenta la característica que se va a investigar, sabiendo que P+Q es igual a 1

e^2 = Margen de Error

3.4. Técnicas e Instrumentos de Recolección de datos, validez y confiabilidad

La información requerida para el presente estudio fue recopilada de fuente primaria mediante las siguientes técnicas:

- **Entrevista:** Técnica que obtiene información a través de preguntas en forma personal, directa y verbal. Las preguntas pueden ser: abiertas – subjetivas / cerradas – concretas.
- **Encuesta:** Es una técnica para obtener información tomando una muestra de la población objetivo. Suelen usarse preguntas cerradas, es decir concretas.
- **Observación:** Es una técnica que se usa para estudiar la muestra en sus propias actividades de grupo. Permite conocer: que, quien, como, cuando, cuanto, donde, porque, etc.

3.5. Método de Análisis de datos

MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN	TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	INSTRUMENTO
Método experimental	<ul style="list-style-type: none">• Entrevista• Observación• Cuestionario	<ul style="list-style-type: none">• Esquema de entrevista• Rejilla de observación• Cuestionario
Método de encuesta	<ul style="list-style-type: none">• Entrevista• Observación• Sondeo o censo• Observación	<ul style="list-style-type: none">• Esquema de entrevista• Rejilla de observación• Cuestionario• Registro de observación

3.6. Aspectos éticos:

De conformidad de las normas APA asociación de Psicólogos Americanos se debe respetar el derecho de autoría, para lo cual, si se toma de algún texto, tesis, libro de investigación u otros. Si la ficha es textual y tiene 40 palabras como mínimo va entre comillas.

Si la ficha textual, pasa de 40 palabras no va entre comillas, sino se le da 5 espacios de sangría de izquierda a derecha y se escribe con letra de menor tamaño. Además, solo se coloca el apellido paterno del autor, página y año de publicación

IV. RESULTADOS

4.1. Mecanismo de la expedición de banano orgánico antes de la aplicación de la cadena de valor en la Cooperativa Agraria APPBOSA.

Tabla 01: Características del descarte, ante y después de APPBOSA

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Porcentaje de descarte, antes de APPBOSA	41	4,0	80,0	34,0	39,33
Monto que representa dicho descarte (S/.)	41	7,8	3120,0	731,6	1286,26
Porcentaje de descarte con asistencia técnica	41	2,6	52,0	22,1	25,23
Monto que representa dicha cifra (S/.)	41	5,1	2028,0	475,6	1254,35
Costo que representa abonar la parcela	41	333,0	6660,	2830,5	3274,33

Las derivaciones prueban que la proporción mínimo de desdén, antes de la asistencia técnica era de 4% y el máximo de 80%, con un promedio de descarte del 34%; esta cifra en términos monetarios implica un mínimo de 7.8 dólares hasta un máximo de 3,120 dólares, siendo el promedio por parcela de 732 dólares. Luego de la intervención del APPBOSA, el porcentaje de descarte se reduce significativamente, con un mínimo de 2.6% y un superior de 52%; el cociente de descarte en este caso fue de 22.1%, lo que evidencia la mejora sustancial que se produjo como consecuencia de la asistencia técnica. El monto que representa el nuevo porcentaje de descarte se redujo a un mínimo de 5.1 dólares y un máximo de 2,028 dólares, siendo el promedio de 475.6 dólares.

Lo que claramente esta tabla nos refleja es que antes de la atención de la cadena de valor el sucesión de manejo de sus campos era muy rudimentario y afectaba sustancialmente a la producción de racimas en los campos, ahora con los mecanismos de control en los campos, las inversiones en cables vías, pozos de

agua, mejora de canales de riego y de transporte de la fruta han hecho que los porcentajes de descarte disminuyan dramáticamente, mejorando la rentabilidad en función a la disminución de fruta descartada incrementado el nivel de cajas empacadas y exportadas por la cooperativa.

4.2. Características de la cadena de valor que actualmente aplica la Cooperativa Agraria APPBOSA

Tabla 02: Agricultores que cuentan con sistema de Cable Vía en su parcela y beneficios que obtienen por parte de la Cooperativa

		Nº	%
Cuentan con sistema de Cable Vía	Si	41	100.0%
Beneficios que reciben por parte de la Cooperativa APPBOSA	Beneficios económicos y asistencia técnica	41	100.0%

También se encontró que todos los agricultores de los distintos sectores de la cooperativa cuentan con un sistema de Cable Vía.

Con respecto a los beneficios que reciben de la Cooperativa, el estudio revela que todos reciben beneficios económicos y asistencia técnica. Económico puesto que al ser una cooperativa pueden repartir las utilidades generadas por las ventas del año entre todos los socios de la cooperativa, así como también de los beneficios tributarios con los que ahora cuenta la cooperativa, por el lado de la apoyo práctico con la creación de SIC sistema integral de control los agricultores reciben asistencia técnica semanal en cada uno de los sectores donde tiene presencia a cooperativa y no solo en el manejo de los campos sino en el control de plagas, así también hay una mejor fiscalización de los agricultores evitando que aplique alguna sustancia o insumo que pueda poner en riesgo las certificaciones orgánicas de los campos, APPBOSA también posee una revisión escrupulosa sobre la calidad de los fertilizantes orgánicos que son colocado en sus campos analizándolos y

garantizando que ninguna sustancia química pueda ir en ellos. La cooperativa también posee un mejor manejo a la hora de negociar los precios con sus proveedores.

Tabla 03: Características del riego de las parcelas

		Nº	%
Técnica que utilizan en el riego de las parcelas	Por gravedad	41	100,0%
Frecuencia con la que abona la parcela	Mensual	41	100,0%
Frecuencia del riego de la parcela	Mensual	41	100,0%
Tiempo que toma regar la parcela	De 1 a 3 horas	18	43,9%
	De 3 a 6 horas	16	39,0%
	De 6 a 9 horas	7	17,1%
	Total	41	100,0%

La investigación enseña que todos los pequeños productores utilizan el riego por gravedad, el cual lo realizan en forma mensual a sus parcelas; El tiempo que les toma regar la parcela es de 1 a 3 horas, en el 43.9% de productores y de 3 a 6 horas en el 39%; al resto, 17.1%, le toma de 6 a 9 horas el riego de su parcela.

El sistema de riego también es fundamental para lograr un nivel óptimo de producción; debido a que el banano es un cultivo que requiere de abundante agua, para ello la cooperativa ha invertido en pozos de agua y mejoramiento de los canales de riego en todos los sectores en el cual tiene presencia la cooperativa.

4.3. Nivel de capacitación especializada que tienen los que aplican la cadena de valor.

Tabla 04: Particularidades de la asistencia técnica

		Nº	%
Asistencia técnica	Si	41	100,0%
Frecuencia de la asistencia técnica	Semanal	41	100,0%
Plaga que se presenta con mayor frecuencia	Salpullido o Erupción del fruto	41	100,0%

El estudio revela asimismo que todos los pequeños productores de banano reciben asistencia técnica en forma semanal. Por otro lado, el estudio indica que el salpullido o erupción del fruto es la plaga que más ataca el cultivo de banano.

La asistencia técnica es fundamental para fortalecer la productividad y los procesos de revisión de calidad de toda la cadena de valor; también permite minimizar el descarte de fruta. Hay que resaltar que la cooperativa en su asistencia técnica es diversificada, puesto que ellos capacitan no solo en el manejo de campos y de plagas, también están capacitando constantemente en las normas fitosanitarias que demanda las certificaciones orgánicas con las que ellos cuentan, los socios de la cooperativa también reciben charlas constantes acerca de educación financiera y orientación vacacional para los hijos de los productores, garantizando de esta manera que no exista una fuga de talentos de las comunidades y que los jóvenes orienten su educación a carreras que son requeridas en la asociación y así de esta manera emplear más mano de obra local. El área de proceso industrial también recibe capacitaciones constantes volviendo más eficientes en sus tiempos de empaque de la fruta y mejorar la trazabilidad de la misma, garantizando la excelencia en todo su proceso productivo.

4.4. Dificultades que tienen los agricultores para aplicar la cadena de valor

Tabla 05: Sector en donde se encuentran ubicadas las parcelas de los pequeños fabricantes de banano orgánico de Samán.

Sector	Nº	%
Monterón	9	22,0%
La Tercera	8	19,5%
Samán	8	19,5%
La Noria	6	14,6%
Inverna Zeta	6	14,6%
Golondrina	4	9,8%
Total	41	100,0%

El estudio incluyó a 41 agricultores de banano orgánico de Samán, los cuáles están divididos en diferentes sectores, aunque con un poco más de presencia de agricultores de Monterón, a donde pertenecen el 22% de los investigados; luego hay un 19.5% que proviene de los sectores La Tercera y de Samán mismo; una cifra ligeramente menor, 14.6%, proviene de La Noria o de Inverna Zeta; el resto de productores, 9.8%, son del sector la Golondrina.

Uno de los aspectos más importantes para la producción del banano es el terreno, el cuál debe contar con vías de acceso y disponibilidad de agua; además debe contar con un perfil del suelo que consienta lograr los más altos niveles de producción. Samán es una zona de Sullana, que tiene un clima y suelo que favorecen la fisiología de la planta, lo que ha permitido la producción de banano desde el año 1998.

Tabla 06: Características generales de los agricultores

Características		Nº	%
Sex	Masculino	35	85,4%
	Femenino	6	14,6%
	Total	41	100,0%
Edad	Menos de 50 años	4	9,8%
	de 50 a 59 años	16	34,1%
	de 60 a 69 años	17	41,5%
	de 70 años a más	8	14,6%
	Total	41	100,0%

Las derivaciones del estudio dicen que la mayor parte de industriales de banano orgánico de Samán, son de sexo masculino, según se evidencia en el 85.4%; solo el 14.6% son de sexo femenino. En cuanto a la edad, predominan los agricultores de 50 a 59 años y de 60 a 69 años, según se observa en el 34.1% y 41.5%; el resto, 9.8%, tienen menos de 50 años y el 14.65 tienen de 70 años a más.

En estas dos tablas describimos la realidad del agricultor de APPBOSA, al contar con campos en distintas zonas se dificulta la realización de un proyecto de riego tecnificado puesto que las cotas (caídas) de relieve de los campos y la distancia de los mismos no permite ser más eficiente en el riego. El promedio de edad de los socios y dueños de la parcela es alto y existe una resistencia al cambio en cuanto a la forma de llevar los campos, no logrando una homogenización de las parcelas para que las producciones de racimas sean más parejas entre cada sector. Si bien, es cierto, los suelos son buenos, pero hay suelos que son mucho más eficientes que otros, generando que ciertos agricultores aplican insumos no permitidos con la finalidad de mejorar sus campos, siendo un riesgo para la certificación de los campos y el producto que ofrece la cooperativa.

4.5. El nivel de rentabilidad de la compañía según la cadena de valor que se aplica

Tabla 07: Hectareaje de las parcelas y cantidad de plantas de banano

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Hectareaje	41	0,2	4,0	1,7	1,966
Cantidad de plantas	41	288	6400	2688,1	3125,366

El estudio revela que los pequeños productores de banano orgánico tienen parcelas con un pequeño de 0.2 Ha y un superior de 4 Ha, siendo la media de 1.7 Ha. La cantidad de plantas que poseen también es bastante variable; se encontró una parcela con un mínimo de 288 plantas y otra con un máximo de 6400 plantas, siendo el promedio de 2688 plantas por Ha.

Tabla 08: Características de la producción del banano

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Cantidad de cajas de banano al mes que venden los agricultores	41	38	600	252,9 0	296,966
Monto que les paga la cooperativa por cada caja	41	6,5	6,5	6,5	

Con proporción a la producción, los productores de banano venden un mínimo de 38 cajas y un máximo de 600 cajas, con un promedio de 253 cajas. El monto que paga la cooperativa a los agricultores es de 6.50 dólares.

El promedio que se paga por día a los trabajadores es de 35 soles. Con relación a la cosecha, el estudio indica que todos los productores cosechan el banano cada 15 días.

La producción de banano en la zona ha favorecido a optimizar las circunstancias de vida de la población, brindándoles una fuente de ingresos importantes, no solo a los pequeños agricultores, sino también a las personas que son ocupadas en el proceso productivo.

Tabla 09: Cantidad y costos del agua utilizada para regar las parcelas

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Cantidad de agua que compra para regar la parcela (m ³)	41	8,0	120,0	50,5	59,5
Costo mensual del agua	41	10,0	135,0	57,4	67,466

El estudio revela que la cantidad mínima de agua que compran los productores para regar su parcela es de 8,0 m³, la máxima de 120 m³ y el promedio de 50.5 m³; el costo del agua también es bastante variable, siendo el mínimo de 10 soles y el máximo de 135 soles; el costo promedio por parcela es de 57.4 soles.

Tabla 10: Cantidad y Costos del Abono utilizado en las parcelas

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Cantidad de sacos de abono (sacos de 30 kg)	41	28	555,0	278,5	287.166
Costo bimensual del abono	41	832,50	16650,0	8325,0	8602,5

Tabla 11: Características de la mano de obra

Características	N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. Desviación
Personas que trabajan en las parcelas en tiempo de cosecha	41	1	12	5	6
Personas que trabajan en las parcelas en tiempo de riego	41	1	8	3	4
Personas que trabajan en tiempo de siembra	41	2	15	8	8,33
Monto que se le paga por día a los trabajadores	41	35	35	35	0
Frecuencia con la que cosechan el banano	15	15	15	15	0

En cuanto a las peculiaridades de la mano de obra para el trabajo de las parcelas, el estudio indica que hay parcelas en las que trabaja 01 trabajador y otras con un máximo de 12 trabajadores; en este caso, las parcelas utilizan un promedio de 05 trabajadores. La cantidad de trabajadores que laboran en tiempo de riego siembra es el mismo; trabaja un mínimo de 01 trabajador y un máximo de 08

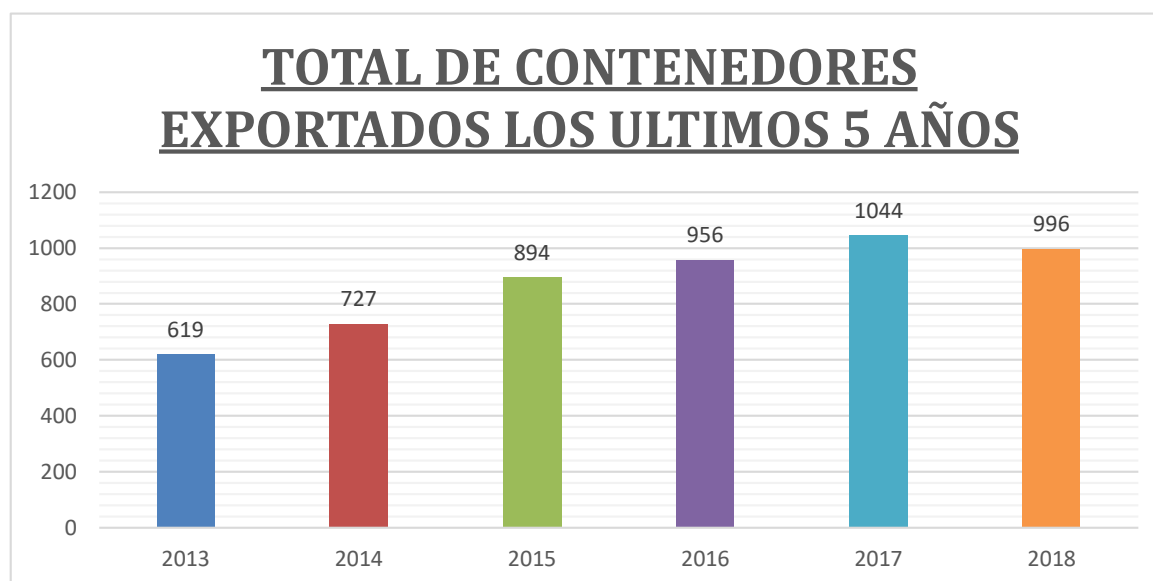
trabajadores, con un promedio de 03 trabajadores por parcela. El monto que les pagan al día a los trabajadores, es de 35 soles.

La descripción de todos estos cuadros permite visualizar como es el costo de producción de los agricultores y cuantas cajas producen en sus parcelas y los ingresos que representa para ellos, analizando que estar dentro de la cooperativa sus campos le retorna un 35% a 40% de utilidad. En términos de asociación tiene un 87% de su producción es lo que refleja en venta de contenedores al exterior y un 13% a mercados locales.

Tabla 12: Rentabilidad de las parcelas después de APPBOSA

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Utilidades	41	327,2	6544,8	2781,5	1537,9

Uno de los aspectos más significativos de la asistencia técnica es la mayor rentabilidad alcanzada; la utilidad mínima fue de 327.2 dólares y la máxima de 6544.8 dólares por parcela, siendo la utilidad media de 2781.5 dólares



Grafica entregada por el gerente de la Cooperativa CPC Ronald Garrido

Analizando las derivaciones de las encuestas e información obtenida de la entrevista al gerente de la cooperativa podemos visualizar que APPBOSA ha tenido un crecimiento exponencial en sus negocios de contenedores al exterior en los últimos 05 años y esto a su vez ha generado aumento constante de la rentabilidad de la empresa, volviéndola un referente para otras empresas productoras de la región y de su comunidad de banano orgánico.

V. DISCUSIÓN

Como se puede observar en la descripción y explicación de las tablas y gráficos que se presentan en el trabajo el uso de la cadena de valor a mejorado no solo el volumen de exportación pues al disminuir la merma, cada socio ha podido incrementar su volumen de venta de cajas de banano a la asociación lo que representa para él un mayor ingreso o rentabilidad.

Este fenómeno tiene implicancias de tipo económico y social, en razón a que el agricultor socio de APPBOSA al mejorar sus ingresos repercute en el bienestar de sus familias, es decir le permite al agricultor tener el ingreso suficiente no solo para una mejorar su calidad de vida sino para optimizar la educación de sus hijos, lo que se resume diciendo que mejora el bienestar familiar.

Pese a que el agricultor socio de APPBOSA en su mayoría conoce las ventajas de la cadena de valor se presentan aspectos de renuencia dados por la edad de los que pasan los 50 años que se resisten al cambio tecnológico.

Además, la ubicación geográfica de las tierras de los asociados presenta otro inconveniente: a) las cotas o caídas de sus parcelas no son las adecuadas para elaborar un proyecto de riego tecnificado dado lo irregular de la superficie de los suelos b) la falta de espacio en los sectores impide las construcciones de un reservorio de agua adecuado para que alimente de agua a todas las parcelas de todos los sectores donde la asociación tiene presencia. Otra de las implicancias que se presentan en APPBOSA es que de acuerdo a las características de la fruta las plantaciones necesitan una temperatura adecuada (25° grados promedio) y abundante agua y esto se da en los meses de verano lo que implica que hay mayor producción de banano en estos meses que la fruta abunda la exportación aumenta sustancialmente beneficiando a los asociados.

Otro aspecto que debemos de mencionar es el grado de cultura que tiene el agricultor que pese a las indicaciones técnicas utilizan sustancias prohibida para cultivos orgánicos situación difícil de cambiar en razón a que el agricultor con muchos años en esta actividad no acepta las sugerencias del equipo técnico y de manera inconsulta utilizan estas sustancias que ponen en riesgo sus certificaciones, teniendo en cuenta que los países de Europa, Asia y Estados Unidos son países muy rigurosos en la no utilización de estas sustancias.

VI. CONCLUSIÓN

- Los Agricultores de APPBOSA iniciaron pasando de la siembra de banano convencional a banano orgánico. En sus inicios APPBOSA exportaba su fruta a través de cajas empacadas que eran vendidas a la empresa DOLE la cual fue quien brindo la primera certificación y asistencia técnica a sus campos. Al obtener APPBOSA su propia certificación de sus campos comenzaron a exportar bajo la marca BIOSAMAN es allí donde centran su atención a mejorar sus procesos tanto en el campo como en las líneas de empaque. Entendiendo que la reinversión en la cooperativa, la diferenciación de sus productos y la atención a los detalles serian la clave del éxito para su crecimiento y sostenibilidad en el mercado.

- En la actualidad los controles de la producción de los campos y la inversión en sus líneas de empaque de fruta y la instalación de cable vía, han ayudado que sus cultivos sean más eficientes produciendo más racimas de banano por campos y reduciendo el estropeo de la fruta en el camino a la línea de empaque.

- En este 2019 la implementación del SIC (Sistema Interno de Control de Cultivo) ha ayudado a tener un mejor control de los campos y brindar un asesoramiento y monitoreo semanal de todos los campos de los socios de APPBOSA mejorando sustancial mente sus niveles de producción en campo. Así como la designación de un encargado en cada una de las 06 líneas de empaque y ha reducido sustancial mente el tiempo en el empaque de la fruta, mejorando la trazabilidad y pudiendo empacar en una sola línea a dos clientes con distintas especificaciones sin ninguna dificultad, volviendo mucho más eficiente este proceso.

- Una de las mayores dificultades que está combatiendo APPBOSA es la homogenización de los campos, esto se debe a la renuencia de algunos socios que hacen caso omiso a las indicaciones del equipo técnico de producción. Con esta finalidad la cooperativa ha implementado el área del SIC (Sistema Interno de Control de Cultivo) la cual busca que el rendimiento de los campos de los socios

sea el más óptimo y que la producción de racimas de banano se empareje a la de los campos de mayor rendimiento de producción, indistintamente de ené que sector se encuentre ubicada la parcela o el tipo de suelo que esta tenga, con el SIC también se busca tener un mejor manejo del control de plagas que puedan afectar los cultivos de bananos de los socios. La finalidad de esta área es evitar que algún socio agricultor con el propósito de optimizar la elaboración de su campo, aplique algún producto no permitido, que pueda comprometer la certificación orgánica de la cooperativa y también tener un control preventivo de plagas que puedan atacar los cultivos de los socios.

- Tras la aplicación del SIC (Sistema Interno de Control de Cultivo) los campos han aumentado su producción de racimas de banano, lo que genera que el agricultor venda más cajas empacadas a la asociación, así también, ha reducido los defectos de forma del plátano y un mejor control de las plagas que afectaban a los campos de los socios de APPBOSA. Reduciendo el riesgo de pérdida de cultivos por plagas y aumentando los ingresos no solo del agricultor sino también de la asociación. Logrando que el 87% de su producción total sea destinada al mercado internacional y solo el 13% de su producción sea destinada a mercados de fruta de la capital

VII. RECOMENDACIONES

- Si bien es cierto que en el año 2018 la cooperativa agraria APPBOSA implementado el SIC (Sistema Interno de Control de Cultivo), deben de volverlo el pilar de su asociación, puesto que la calidad inicia en el campo, y un buen manejo de estos aumenta la producción de racimas y por ende el número de cajas y contenedores exportados. Evitando que algún agricultor aplique algún insumo prohibido y que afecte sus certificaciones.

- Como cooperativa APPBOSA ha mejorado sus costos de producción, aumentado el volumen de fruta exportada, sumada a los beneficios de crédito fiscal por ser una cooperativa y un mejor manejo de negociación ante los proveedores por los volúmenes que ahora maneja, no deja de tener deficiencias que debe de corregir en corto plazo como sus tinajas de lavado de fruta en los centros de empaque que son de concreto enchapado con cerámicas pudiendo cambiarlas a acero inoxidable, se nota que no hay un buen manejo de seguridad industrial referente a la indumentaria de sus trabajadores los cuales levantan cargas, se exponen a lugares húmedos y están en contacto de maquinaria pesada como patos para levantar las palets. Resulta un tanto irónico ver como se preocupan por los procesos de sanitización, pero no de la seguridad de sus colaboradores

VIII. PROPUESTAS

- Implementar un plan de seguridad en el trabajo, estableciendo un supervisor de seguridad industrial, que se encargue de verificar que todos y cada uno de los trabajadores en cada una de las áreas en las que se desenvuelven tengan la indumentaria adecuada para realizar sus actividades.
- Crear un área de mejora de abonos y fertilizantes naturales, la mejora de estos ayudaría sustancialmente a los campos puesto que el abonamiento de los mismos es el gasto más alto que presentan los agricultores y el insumo que más demandan los campos de cultivo de APPBOSA
- Hacer un estudio de factibilidad para cambiar el riego de sus campos que es a gravedad a riego tecnificado, optimizando sustancialmente este recurso hídrico.
- Crear un centro de estudio del banano orgánico, donde la cooperativa invierta en la investigación en todo lo referente al manejo del banano orgánico, mejoramiento de sus campos, productos derivados que se pueden obtener del banano, aprovechamiento máximo de este cultivo.
- Implementar programas vocacionales dirigidos a los hijos e hijas de los agricultores socios, orientándolos a estudiar profesiones que sean de la necesidad de la cooperativa, así de esta manera evitan la fuga de talento e incentivan las fuentes de empleo para los hijos de los socios de APPBOSA

Referencias

Hansen y Mowen, Administración de costos, contabilidad y control, edición 05, Bogotá, 2007, pág. 121.

Porter; Michael, Ventaja Competitiva, creación y sostenimiento de un desempeño superior, México, 2002, Pág. 54.

Porter; Michael, Ventaja Competitiva, creación y sostenimiento de un desempeño superior, México, 2002, pág. 55.

Porter; Michael, Ventaja Competitiva, creación y sostenimiento de un desempeño superior, México, 2002, pág. 58.

Porter; Michael, Ventaja Competitiva, creación y sostenimiento de un desempeño superior, México, 2002, pág. 65.

Lozano, González Oscar, Estrategias de la Cadena de Valor, Sistemas Interactivos de Consultoría S.A. de C.V., 2002, pág. 6.

Lozano, González Oscar, Estrategias de la Cadena de Valor, Sistemas Interactivos de Consultoría S.A. de C.V., 2002, pág. 1.

ANEXOS



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Freddy William Castillo Palacios con DNI N° 02842237, Doctor en Ciencias Administrativas con mención en Dirección en Empresas, N° ANR A 202528, de profesión Licenciado en Administración / Abogado, desempeñándome actualmente como Docente a Tiempo Completo en UCV campus Piura.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Cuestionario	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					X
2. Objetividad					X
3. Actualidad					X
4. Organización					X
5. Suficiencia					X
6. Intencionalidad					X
7. Consistencia					X
8. Coherencia					X
9. Metodología					X

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 18 días del mes de setiembre del dos mil veinte.

Dr. : Freddy William Castillo Palacios
DNI : 02842237
Especialidad : Administración
E-mail : fwcastillop@ucvirtual.edu.pe

“La cadena de valor como factor determinante en el incremento de la rentabilidad de la cooperativa agraria de pequeños productores de banano orgánico de Saman - Sullana y anexos 2020

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20				Regular 21 - 40				Buena 41 - 60				Muy Buena 61 - 80				Excelente 81 - 100				OBSERVACIONES
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	
ASPECTOS DE VALIDACIÓN		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																	84				
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																	84				
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																	84				
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																	84				
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																	84				



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Nelida Rodríguez de Peña con DNI N° 02872139, Doctora Administración, de profesión Licenciada en Ciencias Administrativas, desempeñándome actualmente como Docente a Tiempo Completo en UCV campus Piura.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Cuestionario	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				X	
2. Objetividad				X	
3. Actualidad				X	
4. Organización				X	
5. Suficiencia				X	
6. Intencionalidad				X	
7. Consistencia				X	
8. Coherencia				X	
9. Metodología				X	

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 18 días del mes de setiembre del dos mil veinte.



Lic. Adm. Nelida L. Rodríguez de Peña
REG. UNIC. DE CONT. N° 5460

Dr. : Nelida Rodríguez de Peña
DNI : 02872139
Especialidad : Administración
E-mail : nelly-rodri@hotmail.com

“La cadena de valor como factor determinante en el incremento de la rentabilidad de la cooperativa agraria de pequeños productores de banano orgánico de Saman - Sullana y anexos 2020”

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20				Regular 21 - 40				Buena 41 - 60				Muy Buena 61 - 80				Excelente 81 - 100				OBSERVACIONES
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	
ASPECTOS DE VALIDACIÓN		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																		87			
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																		84			
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																		88			
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																		84			
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																		86			



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, José Martín Lazo Sánchez con DNI N° 02778943, Magister en Administración, de profesión Administrador, desempeñándome actualmente como Docente a Tiempo Completo en UCV campus Piura.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Cuestionario	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					X
2. Objetividad				X	
3. Actualidad					X
4. Organización				X	
5. Suficiencia					X
6. Intencionalidad				X	
7. Consistencia					X
8. Coherencia				X	
9. Metodología					X

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 18 días del mes de setiembre del dos mil veinte.



Lic. Adm. José Martín Lazo Sánchez
REG. UNIC. DE COLEG. N° 23792

Mgtr. : José Martín Lazo Sánchez
DNI : 02778943
Especialidad : Administración
E-mail : milazo@hotmail.com

“La cadena de valor como factor determinante en el incremento de la rentabilidad de la cooperativa agraria de pequeños productores de banano orgánico de Saman - Sullana y anexos 2020”


FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20				Regular 21 - 40				Buena 41 - 60				Muy Buena 61 - 80				Excelente 81 - 100				OBSERVACIONES
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	
ASPECTOS DE VALIDACIÓN		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																	84				
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																	84				
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																	84				
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																	84				
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																	84				

6.Intencionalidad	Adecuado para valorar las dimensiones del tema de la investigación																	84				
7.Consistencia	Basado en aspectos teóricos - científicos de la investigación																		84			
8.Coherencia	Tiene relación entre las variables e indicadores																		84			
9.Metodología	La estrategia responde a la elaboración de la investigación																		84			

INSTRUCCIONES: Este instrumento, sirve para que el **EXPERTO EVALUADOR** evalúe la pertinencia, eficacia del Instrumento que se está validando. Deberá colocar la puntuación que considere.

Piura, 18 de setiembre de 2020.



Mgtr. : José Martín Lazo Sánchez

DNI : 02778943

Especialidad : Administración

E-mail : milazo@hotmail.com



Lic. Adm. José Martín Lazo Sánchez
 REG. UNIC. DE COLEG. N° 22792



FOTO 01: JUNTA DIRECTIVA DE APPBOSA 2019 – 2020

Reymundo Villarreal Purizaca	Presidente
Elizandre Valladares Agurto	Vice - Presidente
Elmer Farias Rosales	Tesorero
Juan Estrada Farias	Vocal
Armida Agurto Giron	Secretaria



FOTO 02: COMITÉ DE FISCALIZACION DE APPBOSA 2019 – 2020

Alejandro Atoche Escobar	Presidente
Teodomiro Madrid Gonzales	Vocal
Luz Maria Mena Calderón	Secretario
Francisco Correa Herrera	Suplente



FOTO 03: EL GERENTE DE APPBOSA CPC RONALD GARRIDO CUMPLIENDO CON EL PROCESO DE SANITIZACION ANTES DE ENTRAR AL ÁREA DE EMPAQUE



FOTO 04: ENTRANDO A LA ZONA DE EMPAQUE



FOTO 05: RACIMO DE BANANO TRANSPORTADO DESDE EL CAMPO POR CABLE VIA AL CENTRO DE EMPAQUE



FOTO 06: PROCESO DE LIMPIEZA DE LA RACIMA DE BANANO CON AGUA A PRESION



FOTO 07: DESMANE Y LAVADO DE LAS MANOS CORTADAS DE LA RACIMA DE BANANO



FOTOS 08: FORMACION DE LOS CLUSTER Y LIMPIEZA DE LOS MISMOS EN AGUA CON JUGO DE LIMON



FOTO 09: ETIQUETADO DE LA FRUTA



FOTO 10: ETIQUETADO Y EMPAQUE DE LOS CLUSTERS



FOTO 11: EMPAQUE DE LOS CLUSTER DE BANANO PARA EL MERCADO EUROPERO



FOTO 12: ARMADO DE LA CAJA DE BANANO



FOTO 13: LLENADO DEL CAMION QUE TRANSPORTA LA FRUTA DEL CENTRO DE EMPAQUE AL CENTRO DE PALETIZADO



FOTO 12: DESCARGA DEL CAMION DEL CENTRO DE EMPAQUE AL CENTRO DE PALETIZADO



FOTO 14: PALETIZADO Y ENSUNCHADO DE LAS CAJAS DE BANANO



FOTO 15: PALET CASI ARMADO Y LISTO PARA SER COLOCADO EN EL CONTEMEDOR



FOTO 16: FRONTIS DE LAS OFICINAS ADMINISTRATIVAS DE APPBOSA





FOTO 17: CHARLA DE MANEJO DE CONTROL DE PLAGAS A LOS AGRICULTORES DE APPBOSA



FOTO 18: CHARLA DE MANEJO DE CONTROL DE PLAGAS A LOS AGRICULTORES DE APPBOSA



FOTO 18: CHARLA DE MANEJO DE CONTROL DE PLAGAS A LOS AGRICULTORES DE APPBOSA



FOTO 19: DESHIJE DE PLANTA DE BANANO EN UN CAMPO DE APPBOSA



FOTO 20: CONSTRUCCION DE CANALES DE AGUA PARA RIEGO DE LOS CAMPOS DE APPBOSA



FOTO 21: CONSTRUCCION DE CANALES DE AGUA PARA RIEGO DE LOS CAMPOS DE APPBOSA



FOTO 22: CONSTRUCCION DE CANALES DE AGUA PARA RIEGO DE LOS CAMPOS DE APPBOSA



FOTO 23: CONSTRUCCION DE CANALES DE AGUA PARA RIEGO DE LOS CAMPOS DE APPBOSA

VOCABLOS

1. **CADENA DE VALOR:** Relación existente entre los beneficios que proporciona una determinada operación o cosa y la inversión o el esfuerzo que se ha hecho; cuando se trata del rendimiento financiero; se suele expresar en porcentajes.
2. **VENTAJA COMPETITIVA:** Una ventaja competitiva es cualquier característica de una empresa, país o persona que la diferencia de otras colocándole en una posición relativa superior para competir. Es decir, cualquier atributo que la haga más competitiva que las demás.
3. **VENTAJA COMPARATIVA:** La ventaja comparativa es la capacidad de una persona, empresa o país para producir un bien utilizando relativamente menos recursos que otro. La ventaja comparativa establece que, si cada país se especializa en la producción de aquellos bienes y servicios en los cuales tiene una ventaja comparativa (es decir, que puede producir con un menor coste de oportunidad que otros países) e importa aquellos otros bienes en los que tiene una desventaja comparativa (es decir, que existe otro país que puede producir con un menor coste de oportunidad) se producirá una mejora en el bienestar económico de los distintos países.
4. **RENTABILIDAD:** Relación existente entre los beneficios que proporciona una determinada operación o cosa y la inversión o el esfuerzo que se ha hecho; cuando se trata del rendimiento financiero; se suele expresar en porcentajes.
5. **INCOTERMS:** Incoterm, International Commercial Terms o 'términos de comercio internacional' es una clasificación internacional del funcionamiento de los gastos, seguros, riesgos y responsabilidades del vendedor y del comprador con respecto al transporte y la logística de cualquier transacción comercial contractual.

6. **PRECIO FOB:** FOB es una abreviatura que corresponde a las iniciales de la frase en inglés '*Free on board*' que en español significa '**Libre a bordo**', y pertenece a la lista de Incoterms (términos internaciones de comercio). Como tal, FOB es un acuerdo de compraventa utilizado en el comercio internacional para referirse a las condiciones, derechos y obligaciones que existen tanto para el comprador como para el vendedor. En particular, la expresión 'libre a bordo', quiere decir que es obligación del vendedor correr con los gastos y costos de movilización de la mercancía hasta el puerto de origen o puerto más cercano al vendedor o productor, excepto los gastos por concepto de seguro y flete, lo que significa que **una vez llegada la mercancía al buque la responsabilidad de esta es trasladada al comprador**. Es importante resaltar que el término FOB debe ser utilizado única y exclusivamente para aquellas transacciones en el cual el medio de transporte sea un buque, es decir, que el **traslado de la mercancía puede ser realizado por mar o fluvial**, ya que en algunas ocasiones es utilizado erróneamente para expresarse sobre traslados realizados por vía aérea o ferrocarril.
7. **PRECIO CIF:** CIF es un término del comercio internacional (conocido como *Incoterm*) **para referirse al costo, seguro y flete de la logística marítima o fluvial** que tanto el vendedor como el comprador de una transacción comercial deben respetar y negociar. El *Incoterm* CIF generalmente es usado para productos industriales de más valor y para evitar los gastos y documentos de los procesos aduaneros al comprador. CIF es el *Incoterm* con mayor cobertura en términos de costo, seguro y flete. Los derechos y obligaciones de estos tres aspectos cubren diferentes etapas de la logística y del transporte. Con el CIF, **el vendedor** se compromete a cubrir los gastos de envío, seguros y documentación de la logística y del transporte **desde las bodegas del vendedor hasta el embarque de la mercancía al barco en el puerto de origen**. La responsabilidad de los gastos y la documentación del vendedor con el *Incoterm* CIF cubre hasta el término de los procesos aduaneros en el puerto de destino

8. **EFICIENCIA:** Capacidad para realizar o cumplir adecuadamente una función.

9. **CULTIVO ORGÁNICO:** Los cultivos orgánicos son aquellos sistemas de producción de alimentos libres de fertilizantes y pesticidas químicos que, en un principio, nutren al suelo y combaten las plagas, respectivamente. En los cultivos orgánicos se incorpora el conocimiento tradicional y científico en la práctica agrícola para satisfacer las necesidades alimenticias y de salud de los consumidores.

10. **EXPORTAR:** Enviar o vender un producto de la tierra o de la industria a un país extranjero.

11. **RATIO:** Un ratio, en definitiva, es la razón o cociente de dos magnitudes relacionadas entre sí. Los ratios financieros o contables son los coeficientes que aportan unidades financieras de medida y comparación. A través de ellos, se establece la relación que presentan dos datos financieros y es posible analizar el estado de una organización en base de sus niveles óptimos.

12. **PALLETS:** Un palet o palé, pallet, o paleta es un armazón de madera, plástico u otros materiales empleado en el movimiento de carga ya que facilita el levantamiento y manejo con pequeñas grúas hidráulicas, llamadas carretillas elevadoras.

13. **FUNGICIDA:** Es un tipo particular de plaguicida que destruye los hongos parásitos de un fruto.

14. **FITOSANITARIA:** Adjetivo que alude a lo que se vincula a prevenir y tratar las diversas enfermedades que pueden padecer las plantas. Los controles fitosanitarios, por lo tanto, son muy importantes en la agricultura.

15. **SENASA:** El Servicio Nacional de Sanidad Agraria – SENASA, es un Organismo Público Técnico Especializado Adscrito al Ministerio de Agricultura con Autoridad Oficial en materia de Sanidad Agraria, Calidad de Insumos, Producción Orgánica e Inocuidad agroalimentaria. El SENASA, mantiene un sistema de Vigilancia Fitosanitaria y Zoonosanitaria, que protegen al país del ingreso de plagas y enfermedades que no se encuentran en el Perú. Además de un sistema de cuarentena de plagas de vegetales y animales, en lugares donde existe operaciones de importación

16. **ADUANAS:** Oficina pública del Estado, situada en las fronteras, puertos o aeropuertos, donde se registran los géneros y mercancías que se importan o exportan y se cobran los derechos que adeudan según el arancel correspondiente

17. **TRAZABILIDAD:** La trazabilidad es una herramienta de gestión implícita en el sistema de Análisis de Peligros y Puntos de Control Crítico (APPCC, en inglés HACCP). La gestión del sistema APPCC, cuya finalidad es la reducción de los peligros asociados a la producción y comercialización de alimentos, requiere la identificación de los productos bajo la responsabilidad del operador económico.

Guía de entrevista a APPBOSA

1. ¿Cómo Inicia sus Actividades APPBOSA?
2. ¿Con que número de socios inicia La Asociación Bananera APPBOSA?
3. ¿En aquella época este número de socios cuantas hectáreas de cultivo representaban?
4. ¿En la Actualidad cuantos socios conforman la Cooperativa Agraria APPBOSA y cuantas hectáreas de cultivo representan?
5. ¿Cuál es el requisito para que un agricultor forme parte de la Cooperativa Agraria APPBOSA?
6. ¿Cuál es la variedad de Banano que tiene sembrado en sus campos la Cooperativa Agraria APPBOSA?
7. ¿Cómo fue la transición de pasar de producir Banano Convencional a producir Banano Orgánico?
8. ¿En la Actualidad como son llevados los campos de la Cooperativa Agraria APPBOSA?
9. ¿Qué certificaciones son las que en la actualidad cuenta La Cooperativa Agraria APPBOSA?
10. ¿Cómo está conformada la Junta Directiva de la Cooperativa Agraria APPBOSA y cada cuanto se renueva esta?
11. ¿Y cómo es la estructura Organizacional de APPBOSA?
12. ¿Cuántas personas se ven beneficiadas directamente con empleos por parte de la Cooperativa Agraria APPBOSA?
13. ¿En los primeros 05 años de creación de APPBOSA cuantos contenedores se exportaban?
14. ¿En estos ultimo 05 años como ha crecido en volumen de contenedores exportados por APPBOSA?
15. ¿Cuál es el precio y cuánta pesa, una caja de banano?
16. ¿Entre los 05 primeros años de creación de APPBOSA la actualidad cuanto a variado el precio del Banano por caja en el extranjero?
17. ¿Con cuantas cajas ya procesadas se llena un contenedor y cuál es su peso total?
18. ¿Cuál es el precio FOD de un contenedor?

19. ¿Cuál es el costo que un socio agricultor debe de invertir al año para llevar sus plantaciones de banano de acuerdo a los estándares de calidad que demanda la Cooperativa Agraria APPBOSA?
20. ¿De acuerdo a la calidad de Banano que categorías existen?
21. ¿Qué defectos puede presentar el banano al momento de su cosecha?
22. ¿Qué pasos se siguen en el proceso de cosecha y pos cosecha del banano orgánico de APPBOSA?
23. ¿Cómo es la etapa agroindustrial o de procesamiento del banano cosechado de los campos de APPBOSA?
24. ¿Cómo es la operación logística antes, durante y después de la etapa agro industrial del banano que produce APPBOSA?
25. ¿Quiénes son los principales clientes de APPBOSA en el exterior?
26. ¿Cómo es la cadena de proveedores tanto de materia prima como insumos y fertilizantes en sus procesos productivos y agro industrial?
27. ¿De qué manera su proceso agro industrial genera una mayor rentabilidad en la Cooperativa APPBOSA?
28. ¿Cómo era en sus primeros 05 años su proceso agro industrial y de exportaciones?
29. ¿Si hacemos un cuadro comparativo entre sus inicios y la actualidad en que ha mejorado sus procesos agro industrial y de exportaciones?
30. ¿Qué nivel de capacitación tienen las personas que realizan el proceso productivo y agro industrial?
31. ¿Cuáles fueron los retos que su personal tuvo que superar para mejorar su proceso productivo y agro industrial?
32. ¿Cuál es el nivel de rentabilidad que se obtiene en el proceso productivo y agro industrial?




Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, Freddy William Castillo Palacios, docente de la Facultad de Ciencias Empresariales y Escuela Profesional de Administración de la Universidad César Vallejo (Sede Piura), asesor del Trabajo de Investigación titulado: “La cadena de valor como factor determinante en el incremento de la rentabilidad de la cooperativa agraria de pequeños productores de banano orgánico de Saman - Sullana y anexos 2020”, del autor Palomino Zapata Martin Adam, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 22% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

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

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

Piura, 14 de febrero del 2023.

Freddy William Castillo Palacios	
DNI: 02842237	 Dr. Freddy W. Castillo Palacios REG. UNIC DE COLEG. IP 843
ORCID: 0000-0001-5815-6559	