



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

“Modelo Asociativo a productores de banano orgánico (musa paradisiaca) para su exportación en el distrito de Sullana – Valle del Chira. Departamento de Piura, 2019”

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciado en Negocios Internacionales

AUTOR:

Llegado Valle, Martin Mariano (ORCID: 0000-0001-6542-3838)

ASESORES:

Mgtr: Danna Jiménez Boggio. (ORCID: 0000-0002-8034-211X)

Dr: José Foción Echeverría Jara. (ORCID: 0000-0001-6750-0032)

Mgtr: Jean Michell Carrión Mezones. (ORCID: 0000-0003-3237-9468)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Comercio internacional

CHICLAYO– PERÚ

2019

Dedicatoria

Dedico este trabajo a dios y a mis padres por apoyarme todo el tiempo, y darme su comprensión, creer en mí y por prestarme los recursos necesarios para estudiar y seguir adelante.

A mis amigos que siempre han estado junto a mí brindándome su apoyo, muchas veces con los que siempre contare en los mejores y peores momentos.

A todos mis maestros, a ellos por guiarme y enseñarme son modelos a seguir es para ellos es esta dedicatoria de tesis, pues es gracias a ellos que eh seguido adelante en el camino del aprendizaje el cual nunca termina.

Agradecimiento

Agradezco a mi madre celestial que brilla como el sol, por protegerme y darme fuerzas para seguir a lo largo de toda mi vida y por permitirme llegar a este momento especial.

A mi madre quien con sus consejos ha sabido guiarme para culminar mi carrera profesional.

A Jazmín por ser muy especial que ha estado conmigo compartiendo buenos momentos de mi vida. Mi hermano y hermana por compartir conmigo los mejores momentos así como los más difíciles porque los quiero mucho aunque no se los diga.

A todos los maestros en especial a Danna Jiménez Boggio, José Echeverría Foción por guiarme en el desarrollo de la tesis y a todos aquellos que indirectamente me brindaron su ayuda, muchas gracias de verdad con el corazón.

Página del jurado

Declaratoria de autenticidad

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo, MARTIN MARIANO LLEGADO VALLE,
Bachiller de la Escuela Profesional de NEGOCIOS INTERNACIONALES de la
Universidad César Vallejo, identificado con DNI N° 47481069, con el trabajo
de investigación tesis titulada, MODELO ASOCIATIVO A PRODUCTORES DE
BANANO ORGANICO (MUSA PARADISIACA) PARA SU EXPORTACION EN EL
DISTRITO DE SULLANA - VALLE DEL CHIRA DEPARTAMENTO DE PIURA, 2019

Declaro bajo juramento que:

- 1) El trabajo de investigación es mi autoría propia.
- 2) Se ha respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes utilizadas. Por lo tanto, el trabajo de investigación no ha sido plagiado ni total ni parcialmente.
- 3) El trabajo de investigación no ha sido auto plagiado; es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
- 4) Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados y por lo tanto los resultados que se presentan en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

De identificarse la falta de fraude (datos falsos), plagio (información sin citar autores), auto plagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya ha sido publicado), piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente las ideas de oro), asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normalidad vigente de la Universidad César Vallejo.

Chiclayo 20 de Diciembre, 2019

Nombres y apellidos MARTIN MARIANO LLEGADO VALLE.

DNI 47481069

Firma



Índice

Dedicatoria	ii
Agradecimiento.....	iii
Página del jurado	iv
Declaratoria de autenticidad	v
Índice.....	vi
RESUMEN.....	vii
ABSTRACT	viii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MÉTODO	18
2.1. Tipo y diseño de investigación	18
2.2. Operacionalización de variables	19
2.3. Población, muestra y muestreo:	21
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos:.....	23
2.5. Métodos de análisis de datos	23
2.6. Aspectos éticos.....	23
III. RESULTADOS.....	25
IV. DISCUSIÓN.....	36
V. CONCLUSIONES:	37
VI. RECOMENDACIONES:.....	38
VII. REFERENCIAS	39
ANEXOS.....	44
ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS	68
AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL UCV	69
AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN..	70
REPORTE TURNITIN	71

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo por finalidad proponer un modelo asociativo a productores de banano orgánico (musa paradisiaca) para su exportación en el distrito de Sullana – valle del Chira. Departamento de Piura, 2016.

La agricultura es fundamental para el crecimiento económico del país y disminuir la pobreza rural, por lo que los agricultores de banano orgánico del departamento de Piura, distrito de Sullana, valle del Chira deben desenvolverse en un entorno cada vez más globalizado donde los modelos asociativos son un medio de desarrollo y progreso, creando nuevas oportunidades para que los agricultores salgan adelante. En el Perú es necesario promover la asociación ya que de manera conjunta se pueden enfrentar y resolver cualquier tipo de problemas que se presenten el transcurso del desarrollo asociativo.

Asimismo, para el recojo de información se utilizaron métodos como es observacional y análisis documental junto al instrumento empleado las cual son, las entrevista realizadas a los agricultores de banano orgánico, asociaciones exportadoras de banano orgánico y a los expertos en la materia, toda esta metodología le da a este informe de investigación el respaldo, sustento y seriedad respectiva.

Finalmente se obtuvieron los resultados de la investigación para el análisis de la discusión y posteriormente las conclusiones y recomendaciones las propuestas responden al problema de la investigación. Tanto las referencias bibliográficas y las fuentes de las figuras ayudan a encontrar los orígenes que validaran la información utilizada en este proyecto de tesis, el cual además cuenta con anexos.

Palabras claves: Asociación, Exportación, Frutos Orgánicos.

ABSTRACT

The objective of this research was to propose an associative model for producers of organic banana (*musa paradisiaca*) for export in the district of Sullana - Chira valley. Department of Piura, 2016.

Agriculture is fundamental for economic growth in the country and to reduce rural poverty, for employment in the sector of Piura, in the district of Sullana, in the valley of the Republic. A means of development and progress, creating new opportunities for farmers. In Peru it is necessary to promote the association and the way of being, in this way, you can find and solve any type of problems that arise during the course of associative development.

Likewise, for the collection of information, methods such as observational and documentary analysis were used together with the instrument used, which are the interviews conducted with organic banana farmers, organic banana exporting associations and experts in the field, all this methodology gives To this research report the support, sustenance and respective seriousness.

Finally the results of the research were obtained for the analysis of the discussion and later the conclusions and recommendations the proposals respond to the research problem. Both the bibliographical references and the sources of the figures help to find the origins that validate the information used in this thesis project, which also has annexes.

Keywords: Association, Export, Organic Fruits.

I. INTRODUCCIÓN

En los negocios internacionales es muy importante conocer cómo implementar y utilizar las estrategias comerciales las cuales buscan obtener grandes beneficios y así también una mayor facilidad para la comercialización del producto hacia el extranjero, por lo cual esto es de suma importancia para la asociación o empresa que recién empieza y quiere incursionar en la exportación. Una estrategia comercial sería buscar transportar los productos al mercado y sobrevivir en el tiempo. Si no existe un planeamiento estratégico eficiente el cual facilite administrar el negocio, fácilmente se puede perder el rumbo del mismo. La estrategia comercial, cuenta con una combinación de herramientas las cuales le permitirán llegar al mercado extranjero con seguridad y posicionarse en tiempo.

El Perú cuenta con un buen potencial agroexportador de diferentes productos, Reyes (2018) refiere que uno de esos productos es el banano orgánico que generó un aumento de su demanda tanto en el continente europeo como en el americano, debido a que en estos continentes existen países que ha generado una conciencia por el consumo de alimentos saludables los cuales poseen propiedades nutricionales.

Según la agencia EFE (2019) afirma que en Ecuador en el año 2019 llegaron a tener problemas con la plaga de Fusarium que afecto a las plantaciones de banano, esta plaga es muy dañina y perjudicial podría acabar por completo con todo el cultivo, no transcurre mucho tiempo para que en Colombia informen la presencia letal del hongo Fusarium en sus cultivos de banano orgánico.

En palabras del diario Gestión (2019) El Perú y otros países se congregaron para pactar las acciones para contrarrestar la plaga que afecto al banano orgánico, son 170 000 mil hectáreas en riesgo. Por otro lado, Minagri, FAO, CAN, se reunieron para proponer soluciones y así contrarrestar esta plaga que afecta a toda la región.

Reyes (2018) afirma mediante un informe elaborado por Macroconsult en el año 2018, pruebo que hay cinco productos o frutos con gran aptitud de progresión: banano orgánico, cacao, mandarinas, mango y jengibre. Estas plantaciones poseen una gran productividad por hectárea por lo que son el auge del porvenir para los agricultores peruanos.

En otras palabras, el banano orgánico como producto final exportado ha demostrado tener una gran influencia pues su desarrollo ha sido continuo, así como se puede observar por los artículos, revistas de agroexportación.

Desde el año 2000 el Perú comenzó a exportar frutos orgánicos y al transcurrir los años ya se encuentra posicionado entre los 3 grandes países a nivel mundial en exportación de frutos orgánicos con alto valor nutritivo los cuales son demandados por consumidores extranjeros ya que son beneficiosos para la salud y son consumidos diariamente. Las exportaciones del banano orgánico en el Perú llegaron a aumentar en un 94% en los últimos 5 años, según el ministerio de agricultura y riego del Perú.

En el Perú no existen muchos productores de banano orgánico, debido a que la mayoría de ellos produce banano convencional el cual es cultivado con agroquímicos es por esto que hay pocos productores de banano orgánico que exportan su propia cosecha a través de una asociación, porque desconocen los beneficios que se otorgan cuando forman parte de una asociación, como capacitación y asistencia técnica, administrativa, estandarización y normas de los modelos de producción de recursos económicos, acceso de tecnología para mejorar la calidad y homogenizar sus productos, todo este desconocimiento hace que los agricultores vendan su producción a terceros a un precio bajo esto es lo que ocurre con la mayoría de los pequeños productores agricultores ubicados en los diferentes departamentos del Perú.

Hoy en día el mundo se encuentra muy saturado de productos procesados lo cual hace que las personas busquen alternativas más saludables generando una necesidad por obtener y consumir productos naturales, es decir, que si son orgánicos es mucho mejor, ya que en su producción de estos productos no se utilizan ningún tipo de agroquímicos dotando a los bananos de un alto valor nutricional brindándoles a los consumidores un mejor cuidado para la salud, obteniendo así las energías necesarias para seguir el día a día.

Es así que desde hace años en el Perú se ha tratado de aumentar la producción de banano orgánico, pues según el ministerio de agricultura (2015) la exportación de banano orgánico aumentado “pasando de 140 000 hectáreas en el año 2004 a 162 000 en el años 2014 (...)”.

Considerando que existe algunos problemas por enfrentar, debido a que en el Perú muchos de los sembríos son de banano convencional en los cuales no existe un control de la contaminación del suelo ni del medio ambiente utilizando los agroquímicos para generar su producción.

Todo lo expresado anteriormente se debe principalmente a que no se ha prestado importancia necesaria del caso para poder realizar los estudios necesarios para poner en marcha este tipo de producción orgánica, al mismo tiempo se ha dado porque no hay apoyo por el estado y sus diferentes instituciones como servicio nacional de sanidad agraria SENASA y la autoridad nacional del agua ANA que muchas veces ponen trabas a los agricultores que hoy en día desconocen cómo es desenvolverse en un mundo globalizado.

Después de haberse planteado estas interrogantes y esperando que el proyecto de tesis logre minimizar el desconocimiento y obtengamos así resultados favorables, para poder contribuir al desarrollo productivo y económico del banano orgánico en el Perú, ya que es un producto representativo del Perú, como lo ha sido por muchos años el banano convencional y así impulsar a que la producción y exportación no solo sea de banano orgánico, sino también de otros frutos orgánicos que ayuden a mejorar los sistemas de producción y contribuir de la misma manera a la preservación del medio ambiente y a la salud de los consumidores.

En el departamento de Piura en la región de Sullana, valle del Chira el producto más resaltante entre los orgánicos es el banano. Su ubicación en el norte del Perú le da unos de los climas más cálidos y adecuados para la siembra de este tipo de fruto, el cual tiene una muy buena aceptación en el mercado europeo siendo ellos los principales importadores de banano orgánico. España, Alemania y Holanda nos muestran que existe un gran potencial para la exportación del banano orgánico, el cual es un producto reconocido mundialmente. De esta manera el ministerio de agricultura y riego (2015) afirma: “Banano orgánico local ya llega a 15 destinos, siendo Holanda, Estados Unidos y Alemania, los que concentran el 85% de las ventas”.

En los ricos valles de Sullana deben de dar a conocer los beneficios de formar parte de una asociación e implementar nuevos métodos que les permitan crecer como parte de una asociación, desde hace años los agricultores de banano orgánico venden su producción al exportador perdiendo una gran oportunidad de poder exportar ellos mismos su producto y obtener mayores beneficios.

En Sullana en el valle de chira se encuentran agricultores dedicados a la producción de banano y banano orgánico, muchos de ellos no pertenecen a ninguna organización lo cual hace que vendan su producción a un exportador, dejando de lado un gran porcentaje de

ganancia por lo cual deberían organizarse y asociarse, conocer e implementar estrategias comerciales que les permitan obtener mayores beneficios.

Por otra parte, para el desarrollo de la presente investigación se consideró necesario dar a conocer diferentes investigaciones que enmarcan la producción e importación a la que se avisto sometido a lo largo del tiempo el producto del banano orgánico.

La investigación realizada en el valle de Chira por parte del mencionado autor, nos remonta al siglo XX; es así que, según Vargas (2011):

La siembra para la exportación del banano orgánico del Perú tuvo sus inicios en el siglo XX. Pero esta exportación de banano orgánico solo fue significativa al final de ese siglo. En el año 2000 solo se exportó mil toneladas, esta cifra fue aumentando en los años siguientes, en el 2001 se exportó ocho mil toneladas, luego para el 2002 se exportó diecinueve mil toneladas para alcanzar un promedio de ochenta mil toneladas en los últimos años. El crecimiento fue exponencial, ya que superó el nueve mil por ciento en la primera década de este siglo. (p.8).

Por otro lado, el diario de la economía y negocios del Perú, más conocido como Gestión (s.f) afirma:

Según Promperú, en el año 2007 se obtendrían ventas que bordean los 225 millones de dólares. Las exportaciones del Perú en productos netamente orgánicos cerraron ese año en 225 millones de dólares, el 13% más del año pasado, lo dijo el director de inteligencia y prospectiva comercial de Promperú, Bernardo Muñoz Recordó que en el año 2000 comenzó el crecimiento del sector obteniendo un crecimiento año a año en las exportaciones de banano orgánico peruano.

Esto nos muestra que, las exportaciones de estos productos orgánicos generan un gran valor en el mercado internacional, aumentando su porcentaje anual exportado, generando así una prospectiva favorable para la exportación no solo de frutas orgánicas si no diversificar y mandar cebollas, ajíes, menestras orgánicas cultivadas en el Perú ganando cada vez más un buen reconocimiento en el mercado extranjero de frutos orgánicos.

Así también, la Agencia peruana de noticias (2014) concluye que :

La exportación de productos netamente orgánicos cerraron en el año 2013 en 263.5 millones de dólares, lo cual se tradujo en un aumento del 5% a comparación del años anterior; para el

año 2014 fue aumentando llegando a los 300 millones de dólares, según la Comisión Promoción del Perú para la Exportación Y el Turismo (Promperú). Si se llegara a exportar unos 300 millones de productos orgánicos, generaría un aumento del 13% en los últimos años. Los principales productos orgánicos que se exportan son el banano, café, cacao, quinua, y maca, los cuales representan el 83.9% de las exportaciones peruanas.

Es muy importante saber que el Perú ya es reconocido a nivel mundial con productos estrellas entre los cuales se destaca el banano orgánico producido en el departamento de Piura y así se le suman otros productos que hace aún más representativo al Perú, siendo un país confiable a quien comprarle productos de buena calidad y de certificación internacional, la exportación de frutos orgánicos del Perú siempre se ha mantenido y seguirá en aumento.

El Comercio (2013) nos dice:

Los productos orgánicos con mayor rotación en la exportación son el banano, el café, la maca, el cacao, el mango y la quinua. La Unión Europea representa el 61% de las exportaciones. En los meses de enero y agosto del 2013 se generó un crecimiento del 7% lo cual se traduce en 110 millones de dólares lo señaló Carlos Lozada, segundo vicepresidente de la Asociación de Exportadores (ADEX) y presidente de la Comisión de Agro del gremio exportador.

El banano orgánico se encuentra entre uno de los productos con mayor demanda en el mercado internacional de frutas así mismo existe un crecimiento de la demanda por banano, café, maca, cacao, mango y quinua que son esenciales en la nutrición de familias en el continente Europeo el cual se convierte en millones de Euros los cuales hacen que se genere un mayor desarrollo del país y brinda mayor trabajo y mejor calidad de vida para sus agricultores.

En este orden de ideas según, Info región agencia de Prensa Ambiental (2012) :

El Ministerio de Agricultura (MINAG) informó que las exportaciones de los productos orgánicos peruanos, como el cacao, café y banano alcanzarían el medio millón de dólares en año y medio. Jose Muro, titular de la Dirección General de Competitividad Agraria del Minag afirmó que el país “se ha convertido en uno de los principales países productores de frutos orgánicos y se superaron los 300 millones de dólares en exportaciones.

Por ello, el Perú se encuentra en un creciendo constante con las exportaciones de productos orgánicos, generando una motivación para los agricultores por alcanzar el primer lugar y

posicionarnos como el mejor país exportador de productos orgánicos de alta calidad para el mundo, ya que se afirma que la masificación de las buenas prácticas agrícolas y empresariales ha sido esencial para el desarrollo y aumento de las exportaciones peruanas.

En palabras de Andina- Agencia Peruana de Noticias (2015) afirma que:

La holandesa Sophie Van den Berg, de la consultora Waster, señaló que en diferentes partes del mundo hacen falta productores agrícolas y el Perú es un proveedor clave. Sophie Van den Berg también indicó que en estos tiempo el Perú se encuentra en un punto estratégico donde las frutas y verduras tienen un buen mercado en Europa.

El continente europeo se siente satisfecho por la calidad de la producción de banano orgánico que el Perú tiene por lo cual se debe aprovechar esta oportunidad y explotar al máximo el potencial de nuestros productores de banano orgánico, generando así más trabajo y mayores beneficios para los agricultores.

El diario de la economía y negocios del Perú, más conocido como Gestión (2016):

Estados Unidos se convirtió en el principal destino de envío para el banano orgánico peruano y si se mantiene la tendencia en los siguientes años el Perú podría reemplazar a República Dominicana como el principal proveedor, informó la Ocx el Perú en Los Ángeles. La Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos (USITC), afirmó que las exportaciones peruanas a Estados Unidos ascendieron a 53 millones de dólares en el año 2015. Por otra parte la industria del banano orgánico busca seguir creciendo y posicionándose a nivel mundial, mejorando su cadena productiva para obtener una mejor oferta exportable generando mayor competitividad.

Este es un Proyecto de inversión para el desarrollo de la producción de banano orgánico ecuatoriano y su exportación a Hamburgo- Alemania que nace ah raíz que identifican una necesidad en el mercado europeo en donde la gente suele preocuparse por lo que consume en el día, lo hace es muy importante, en Ecuador no hay muchos agricultores del banano orgánico por lo que se busca promover la producción de este fruto ya que existen muchos productores de banano convencional el cual no es tan demandado en el mercado europeo como lo es el banano orgánico. El objetivo de este proyecto es crear una empresa exportadora de banano orgánico la cual buscaría exportar el banano orgánico a Hamburgo - Alemania aprovechando la demanda que existe en Europa y que no es abastecida por completo por los

productores de este fruto. Finalmente buscan el financiamiento para realizar el proyecto planteado. (Aguilar, 2012).

En el proyecto se identifica una necesidad la cual luego necesita ser cubierta con el envío de productos orgánicos los cuales son muy cotizados en el mercado internacional siendo así ya una necesidad primordial del día a día consumir este tipo de productos, ya que están llenos de vitaminas y son beneficiosos para la salud de las personas que los consumen generando una alta demanda en el mercado internacional por este tipo de productos netamente orgánicos.

La tesis titulada como “Estructura de un sistema de comercialización de productos orgánicos en el Ecuador”, busca analizar las diferentes variables que afecta la comercialización y así implementar las correctas estrategias que se utilizan para mitigar las amenazas y obtener un mayor desempeño en la comercialización de productos orgánicos netamente del Ecuador. La agricultura orgánica ha generado en los últimos diez años una verdadera “revolución productiva”, desde la creación de leyes en muchos países, hasta el desarrollo de empresas productoras comercializadoras y de servicios. El consumo de productos orgánicos en el país de Ecuador se encuentra focalizado en consumidores que tienen un alto poder adquisitivo como quedó demostrado en la investigación de mercado (Chiliquinga, 2007).

La tesis mostró la necesidad que existe de analizar las diferentes variables que afectan a la comercialización de productos orgánicos y de la misma manera buscas implementar las correctas estrategias comerciales para la exportación de productos orgánicos a su vez estos productos están enfocados a consumidores con un alto poder adquisitivo, los cuales se preocupan mucho por su salud y lo por lo que consumen.

(Osmar, 2014) El proyecto de tesis titulado “Propuesta de un modelo asociativo a productores de palta en el distrito de Motupe - departamento de Lambayeque. Esta tesis da a conocer un contexto total agrícola priorizando en los últimos años la agro exportación, respondiendo a la pregunta ¿si, es esta la actividad que garantiza el desarrollo de la agricultura?

Lo cual pretende presentar como se encuentra la situación actual y los actores que lo conforman. Con la finalidad de conocer cómo se encuentra la situación actual de la actividad agrícola de los productores de palta en el distrito de Motupe y para ello se realizó una investigación la cual nos da a conocer que existen deficiencias y restricciones del propio

sector que no son superadas sin embargo se plantea que con el ayuda de instituciones se puede generar capacidades en los productores agrícolas generando mejores resultados a fin de brindar una solución a sus problemas.

En esta tesis se muestra un estudio de cómo se encuentra su situación de la actividad agrícola que realizan los productores de palta busca conocer cómo se encuentran y como pueden mejorar su situación, señalan que existen deficiencias y restricciones por parte del sector agrícola nacional las cuales no son superadas por lo cual ellos mismos plantean sobresalir con los recursos suficientes y si existe un mayor apoyo por parte del estado podrían obtener mejores resultados en la producción agrícola de la palta.

Además existe varias teorías relacionadas al tema la cuales fueron seleccionadas para ser presentadas y utilizadas en la presente investigación.

Asociatividad Empresarial:

La asociatividad empresarial es la unión de las organizaciones por voluntad propia compartiendo sus iniciativas y recursos para alcanzar objetivos en común, con la finalidad de ser más competitiva y tener más dominio en un mercado a nivel mundial.

Desde hace mucho que se trabaja la alternativa de asociatividad, que no es más que poner en marcha los proyectos en común, promoviendo las posibilidades que el mercado brinda y la necesidad de obtener por diferentes medios resultados financieros que en algunos casos son erróneos. (Barrera, 2004)

Según, Liendo y Martínez (2001)

El modelo asociativo se genera como una herramienta para la cooperación en conjunto que busca crear valor a través de la solución de problemas comunes que se originan eventualmente, por la falta de escala. Esto quiere decir que la falta de tamaño de las empresas genera que se complique el uso de nuevas tecnologías, penetrar a diferentes mercados y al acceso de información útil, entre otros. (p.312)

Es así que:

A través del ejercicio profesional en ciudades de la provincia de Entre Ríos, se han observado diversos comportamientos, progresos, retrocesos, prosperidades y pobrezas. Entendiendo que nada ocurre por casualidad, y se decidió buscar la causalidad de estos acontecimientos y situaciones. Se llegó al convencimiento de que la idea de clusters o

distritos industriales propondría elementos tan importantes para lograr el desarrollo local, convirtiendo a la Asociatividad como la herramienta de gestión y de planificación óptima para enfrentar los desafíos del crecimiento, y los peligros/ oportunidades de la globalización (Busson., 2012, pág. 11)

Además:

La asociatividad es un tema muy importante para cualquier empresa que desee lograr una mejora en su estructura. Las diferentes empresas grandes y pequeñas enfrentan amenazas por apertura de nuevos mercados, la competencia nacional e internacional hace difícil mantenerse en el tiempo y posicionarse en el mercado, lo que genera la creación de empresas más organizadas y altamente competitivas. (Alarcón, 2015, pág. 14)

Por ello, las empresas que quieren unirse dedicándose a la exportación tienen que entender que deben adaptar su estructura y modelos de gestión, llamándose también red de cooperación empresarial, consorcio o clúster. Las empresas deben contar con una buena actitud y disposición, pues el éxito de la cadena productiva dependerá del entendimiento acertado con todos los miembros que participen de ella. (Lozano, 2010, pág. 170)

Asociatividad Agraria:

Es importante mencionar que la asociatividad agraria:

En la década de los 90' en la sierra de Piura se inició una experiencia de asociatividad de los pequeños productores cafetaleros, principalmente en las franjas cafetaleras de las provincias de Ayabaca y Huancabamba. Este es el caso de la CEPICAFE que en 1995 se inscribe como una Central Piurana de Productores de Café, focalizando su trabajo en la mejora de la calidad del café, la búsqueda de mercados y la comercialización ventajosa del café de la variedad típica. No trabajaron educación cooperativa. El tema organizacional aún mantiene cierta debilidad en todas las asociaciones, no hay liderazgo que asuma la continuidad de los procesos en marcha. (Cabrejos , 2014, p. 16)

Según Romero (2009):

El asociativismo agrario se define como una forma de organizar y articular los pequeños productos. Para ello se basan en prácticas históricas o en las que son promovidas a través de instrumentos de programas específicos para cada sector. (p.37)

(Barrera, 2004) Afirma, acerca de los modelos asociativos:

- Redes de Cooperación; Grupo de empresas que intercambian información, para los diferentes procesos, sin dejar de funcionar independientemente. Cada empresa se rige por sus propias reglas, las cuales pueden ser diferentes una de la otra.
- Articulación Comercial; Es la conexión que se mantienen entre empresas ofertantes y demandantes la cual puede ser asesorada por un bróker o gestor de negocios.
- Alianza en Cadenas Productivas; Se basan en acuerdos entre los diferentes intermediarios que se encuentran en la cadena logística de la empresa siendo una de ellas las etapas de operaciones de producción, ventas, distribución de una línea de productos. Implica compartir el trabajo en el cual cada agente en conjunto lleva a cabo su trabajo en el proceso productivo.
- Alianza en Clúster; Busca generar una cadena de valor, estos actores se encuentran concentrados geográficamente e interconectados realizando una actividad productiva en común. No solo comprenden empresas si no también instituciones que brindan servicios de soporte empresarial.
- Joint Venture; Es una sociedad que puede ser creada por dos empresas diferentes las cuales son jurídicamente independientes, pero realizan una actividad empresarial en común. Estas nuevas formas de unión necesitan el aporte de dinero, tecnología, personal, bienes industriales, capacidades productivas o de servicios.
- Consorcios; El Art. 445 de la Ley General de Sociedades dice que se necesitan dos o más personas se unan para trabajar y conformar una empresa la cual les generará un beneficio económico. El consorcio se puede legalizar sin que las empresas dejen su personería jurídica, pero con una gerencia en común.

Es más, para Mamani (2017) existen dos tipos de modelos asociativos:

Las asociaciones de productores que aprendieron a trabajar en equipo y las asociaciones que solo se conforman para generar un beneficio. En el primer modelo se encuentran las organizaciones que ofrecen diferentes servicios a los miembros, acceso a insumos, mercados, información así como la potestad de votación.

En países que se encuentran en vías de desarrollo, la tendencia a conformar asociaciones ha pasado a segundo plano, especialmente en los pequeños productos. En el segundo modelo

esto se ha transformado en obtener productos de baja rentabilidad, productores sin acceso a crédito, viéndose así afectado el sector productivo rural volviéndose más vulnerable. (p.1)

Existen claros ejemplos de modelos asociativos ya implementados, según Ghezzi (2018):

Existen múltiples experiencias alrededor del mundo que muestran a la asociatividad exitosamente. Las cooperativas globalmente tienen mil millones de socios. En Canadá 4 de cada 10 personas conforman parte de una cooperativa. En EEUU, las cooperativas cuentan con el 28% de participación en el proceso de comercialización de sus productos. En España, las cooperativas agroalimentarias facturan el 65% de toda la producción agraria y un 30% de ventas en la industria de alimentos.

Esto quiere decir que, para generar y mejorar la competitividad en los pequeños productores agrícolas rurales se debe mejorar en temas de asesoría para mejorar el proceso de internacionalización, estableciendo su oferta exportable para entrar en mercados internacionales. (Ampelio, 2015, p. 178)

Del mismo modo contamos con la descripción de las fases del modelo asociativo por etapas:

Fase 1 Selección: En esta fase seleccionaremos a los socios los cuales son los agricultores de banano orgánico que cuenten con más de tres hectáreas y no estén asociados, además de estar interesados en trabajar en grupo, para lograr un beneficio de manera conjunta.

Los asociados deben contar y compartir criterios a cumplir tales como disponibilidad e interés para lograr los objetivos así también contar con tiempo y dinero para invertir en los diferentes procesos legales. A partir de esta etapa se seleccionan a aquellos agricultores que cumplen con los requisitos y están dispuestos a lograr el objetivo en común.

Fase 2 Consolidación institucional: Con los agricultores interesados en participar se da paso a la conformación legal. En esta fase se define la junta directiva que será la encargada de dirigir las actividades para alcanzar el objetivo ya planteado. Esta fase es muy importante pues marcará el inicio de la asociación y su inscripción en SUNARP como persona jurídica.

Fase 3 Construcción de lazos de confianza: En esta fase encontraremos la tarea de construir una base de confianza la cual se formará a través de asesorías y capacitación de los agricultores con el propósito de que conozcan sobre las diferentes etapas que se realizarán a lo largo de la asociatividad. En esta fase se actuará siguiendo el objetivo en común, por lo cual se debe diseñar un plan de mejoras, documento que detalla las actividades en concreto

a realizar para alcanzar el fin, especificando plazos, recursos, fuentes de financiamientos, así como indicadores de logros.

Fase 4 Desarrollo de acciones piloto: En esta fase se realizarán acciones previas a la formalización de la asociación, busca estar preparados antes de realizar alguna acción real, conociendo los riesgos y beneficios de las acciones a tomar.

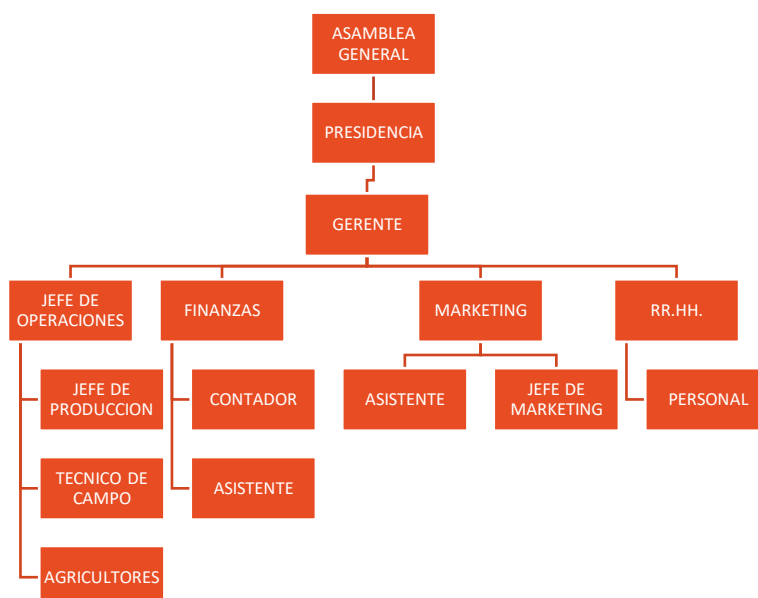
La idea es que lo miembros de la nueva asociación tengan la confianza de poner asumir y manejar un proyecto pequeño que les sirva de experiencia y los mantenga motivados.

Fase 5 Diseño del proyecto: En esta fase se realiza un planeamiento estratégico el cual tendrá como función principal la promoción y comercialización del banano orgánico. El compromiso en esta fase es mayor por lo que es necesario analizar la problemática de la organización conocer sus fortalezas y debilidades tanto internas como externas para lograr alcanzar el objetivo a largo plazo el cual permitirá mejorar la competitividad.

Fase 6 Gestión y Ejecución: Se realizan los procedimientos legalmente conforme a ley, dando el inicio formal de la asociación. En este tiempo es necesario que la directiva este integrada con personas altamente capacitadas y que cumplan con perfil de gestión de negocios, para que la nueva asociación funcione independiente y sosteniblemente.

Conceptualización de la estructura jerárquica.

Esquema 1: Organigrama



Elaborado por el autor.

Fase 7 Agricultura por Contrato: Es la habilidad de comprar y vender productos agrícolas basándose en una unión comercial entre productores y clientes. Estos convenios son comerciales, legalmente formalizados de acuerdo como establece el contrato de compra y venta.

Esquema 2: Propuesta de un Modelo Asociativo por Etapas.



Elaborado por el autor.

Esquema 3: Procedimiento Legal para la Constitución de un Modelo Asociativo.



Elaborado por el autor.

Una cooperativa de trabajo asociado tiene la misión de proveer y mantener a sus socios en sus puestos de trabajo a tiempo parcial o completo, a través de la organización en común de

la producción de bienes o servicios para vender u ofrecer a terceros, en este caso los socios serían los agricultores.

A continuación, presentare unos cuadros comparativos bajo el enfoque legal de los modelos asociativos más importantes y adecuados para los agricultores de banano orgánico del departamento de Piura.

Cuadro 1: Descripción

Cooperativas	Asociaciones
<p>Sociedad de carácter Comercial y productivo en el ámbito agropecuario, que promueve el desarrollo social, económico y cultural de los socios. Administrado por Consejo de Administración nombrado por Junta General de Socios; existe Gerente y Junta de vigilancia.</p> <p>Responsabilidad de los socios limitada al monto de sus cuotas de participación.</p>	<p>Organización de Representación. Constituida por personas naturales, jurídicas o ambas, con el objeto de promover y cautelar el desarrollo de las actividades comunes a sus miembros en razón a su profesión, oficio o rama de la producción o servicios</p> <p>No tiene fines de lucro ni reparten utilidades</p> <p>Existe Asamblea General y Directorio Los socios no responden de las deudas de la asociación.</p>

Cuadro 3: En lo patrimonial y financiero

Cooperativas	Asociaciones
<p>Cuota de participación (estatutos), Reservas legales o voluntarias, excedentes o pérdidas de excedentes</p>	<p>Cuotas sociales, producto de los bienes y otros aportes.</p>

Cuadro 4: Control externo e interno

Cooperativas	Asociaciones
<p>Directorio y Junta de Vigilancia</p>	<p>Asamblea General y Directorio</p>
<p>Departamento de Cooperativas del Ministerio de Economía</p>	<p>Ministerio de Economía</p>

Cuadro 5: Participación en la toma de decisiones

Cooperativas	Asociaciones
Un socio, un voto	Un socio, un voto

Cuadro 6: Transferencia de acciones o cuotas

Cooperativas	Asociaciones
Aprobadas por el consejo de administración.	No, corresponde.

Cuadro 7: Participación en la propiedad

Cooperativas	Asociaciones
Proporcional al aporte. Un socio no puede ser dueño de más del 20 % de la propiedad de la Cooperativa.	Bines comunitarios con igualdad de derechos.

Cuadro 8: Repartición de remanentes o utilidades

Cooperativas	Asociaciones
<p>No existen utilidades</p> <p>Remanentes:</p> <p>Absorber pérdida acumulada.</p> <p>Constitución o Incremento de fondos de reservas (de ser obligatorios).</p> <p>Constitución o incremento de reservas voluntarias.</p> <p>Pago intereses al capital (conforme a estatutos).</p> <p>Excedentes:</p> <p>Se reparte entre socios ya sea como beneficios o prorrata en proporción de sus cuotas.</p>	No hay.

En operación con terceros, repartición a prorrata de las cuotas. Incremento cuotas a socios por emisión.	
---	--

Cuadro 9: Lo tributario

Cooperativas	Asociaciones
Privilegios tributarios, 50% de actos jurídicos relacionados a constitución y funcionamiento, tributos municipales. Aumento en el valor de la cuota no son tributables por parte de los socios Aquella parte del remanente que pertenezca a operaciones realizadas con socios, no está afecta a impuestos en primera categoría. No están obligadas a pagos provisionales mensuales a cuenta de impuestos a la renta	Sin fines de lucro.

Elaborado por el autor.

Dentro de este orden de ideas tenemos que realizar la formulación del problema para lo cual la pregunta: ¿Qué modelo asociativo es el más adecuado para la exportación del banano orgánico de Sullana? ; responde a ello.

Para la justificación del mismo este trabajo busca orientar a los agricultores mostrándoles los beneficios de formar parte de una buena asociación, ayudándolos a que se mantengan unidos en la asociación con lo cual puedan crecer y les permita conocer el mundo de las exportaciones así obtener mayores beneficios de su producción implementando las adecuadas estrategias comerciales para que vaya mejorando su calidad de vida y se genere más trabajo en la región Piura, distrito de Sullana, valle del Chira.

En el caso de los agricultores de banano orgánico del departamento de Piura se propone formar parte de una asociación de agricultores que les permita exportar el banano orgánico al extranjero generando un mayor reconocimiento por su labor y esfuerzo al cultivar este producto que es libre de químicos y al mismo tiempo es altamente cotizado en el mercado extranjero.

El proyecto de tesis busca, mediante la aplicación de la teoría de la asociatividad y del concepto de exportación, proponer una solución a situaciones que realizan los agricultores de banano orgánico los cuales se encuentran situados al norte de Perú en el departamento de Piura – Sullana – Valle de Chira.

De acuerdo con los objetivos de estudio se busca analizar la importancia de implementar un modelo asociativo de exportación para los agricultores de banano orgánico en el distrito de Sullana – Valle del Chira, este resultado permitirá proponer un proyecto de asociatividad para aprovechar el 100% de la producción de banano orgánico buscando así obtener mayores beneficios.

Para alcanzar los objetivos planteados se acude al empleo de técnicas de investigación y análisis de resultados, tales como cuestionarios, entrevistas, y su procesamiento en software para su final presentación. Con ello se pretende conocer cómo se encuentran los agricultores, su producción, si cuentan con certificaciones, si les gusta la propuesta de una asociación, así obtenemos los resultados del proyecto de investigación los cuales se apoyan en técnicas de investigación validadas por expertos en la materia.

Es por ello que la hipótesis planteada es “El modelo asociativo por etapas permitirá a los productores la exportación de banano orgánico del distrito de Sullana – Valle del Chira. Departamento de Piura - 2019.”

Siendo así el objetivo general “Proponer un modelo asociativo de exportación para los agricultores de banano orgánico en el distrito de Sullana – Valle del Chira.”

Y los objetivos específicos:

- Describir los problemas más frecuentes de los agricultores de banano orgánico.
- Seleccionar los mercados para la exportación del banano orgánico del Perú.
- Identificar el modelo asociativo más adecuado para los agricultores de banano orgánico del valle del Chira.
- Mencionar las fases del modelo asociativo para exportar banano orgánico.

II. MÉTODO

2.1. Tipo y diseño de investigación

La investigación se ha realizado siguiendo un estricto sistema de diseño Hernández , Fernández, y Baptista (2010) Afirman: El diseño “es la estrategia que se desarrolla para obtener la información que se requiere para la investigación.”.

Por ello es necesario dar los conceptos acerca de una investigación descriptiva y aplicada, en palabras de Danhke (citado en Hernández et al., 1998) “Una investigación es descriptiva porque especifica las cualidades, atributos y los perfiles más importantes de las personas que se encuentre agrupadas en una zona geográfica en específico para un análisis conveniente.”.

Según, (Bernal, 2006) “Una investigación es aplicada, porque tienen vínculo con la básica, ya que es necesario tener descubrimientos y avances en la investigación, pero más de identifica por el interés en la aplicación de la recolección de los datos. La investigación aplicada quiere primero conocer y luego hacer, después quiere actuar para construir y al final modificar”.

Es más, Vargas (2009) afirmó que: Lo que se entiende como investigación aplicada para el año 2010 se transfiera a dos palabras que en sus bases históricas son epistemológico y de orden histórico, conociendo que se encuentra en un constante cambio la realidad social. El fundamento epistemológico de esta expresión está en la base de distinciones tales como “saber y hacer”, “conocimiento y práctica”, “explicación y aplicación”, “verdad y acción”. (p.160)

Diseño correlacional: Es aquel tipo de estudio que persigue medir el grado de relación existente entre dos o más conceptos o variables.

2.2. Operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIÓN	INDICADOR
Independiente: Propuesta de un Modelo Asociativo.	Es un mecanismo que sirve de cooperación entre las empresas que la conforman, manteniendo su independencia jurídica en busca de obtener un bien lucrativo en común. Ramón Rosales (Citado en Araya , 2006).	Diagnóstico de la situación actual del Agricultor.	Perfil del Agricultor
			Gestión del Negocio.
			Capacidad de financiamiento.
			Participación de Capacitación.
		Modelo Asociativo.	Participación de los Productores.
			Obstáculos para la conformación del Modelo Asociativo.
			Actividades a realizar en el Modelo Asociativo.
			Servicios que brindan los Modelos Asociativos.
			Motivos de Constitución.

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIÓN	INDICADOR
Dependiente: LA EXPORTACIÓN DE BANANO ORGÁNICO	Define la exportación como el intercambio de bienes y servicios entre usuarios de diferentes países. (Conejo Ramírez, 1996)	Exportación Temporal	Relación costo / beneficio que tan costoso va ser la exportación y si es factible realizarla
			Eficiencia al momento de la exportación, determinación del mercado
			Tiempo de la exportación
			Modalidad de la exportación vía marítima
		Exportación Definitiva	Relación costo / beneficio que tan costoso va ser la exportación y si es factible realizarla
			Tiempo de la exportación permanente vía marítima permanente
Principales mercados para la exportación.			

2.3. Población, muestra y muestreo:

La población para estudio es el grupo completo de personas, objetos o medidas las cuales poseen características en común que pueden ser observadas en el lugar y momento adecuado. Cuando se llegó a realizar la investigación se tomaron en cuenta las características esenciales que definen el perfil adecuada para la población bajo estudio.

En este proyecto la población se dividió en dos población1 son todos los agricultores de banano orgánico que se encuentran ubicados en la región Piura – Sullana – Perú, y la población 2 son los especialistas en asociatividad o comercio exterior.

Nº1 Grafico de productores.

	Superficie (has)	Part. %	Producción Estimada (TM)	Productores (Nº)
Provincia Sullana - Valle del Chira	1110,0	79,3	33000	1086
Margen Izquierda	660,0	59,5	19500	696
Margen Derecha	450,0	40,5	13500	390
Provincia Tumbes	290,0	20,7	8700	299
Total	1400,0	100,0	41700	1385

Fuente: www.mincetur.gob.pe

El grafico numero 1 nos da a conocer la cantidad de productores que existe en el departamento de Piura distrito Sullana en el Valle del Chira el cual es un margen amplio por la izquierda tenemos 696 agricultores por la derecha 390 en total son 1086 agricultores de los cuales analizaremos los de margen de la derecha.

Población 1: Agricultores de banano orgánico en el departamento de Piura.

Criterio de inclusión:

Que se encuentren ubicados en el Valle del Chira – Sullana

Que cuenten por lo menos con 1 hectárea de producción.

Que no se encuentren asociados.

Con los que se tengan facilidad de contacto.

- Anselmo Carrasco Soto.
- José Miguel Ateche Sandoval.
- Raúl Zamora Tuñoque.

- Alberto Salazar Liza.
- Josefino Alache Panta.

Población 2: Especialistas en la materia.

Criterio de inclusión:

Especialistas en la materia de asociatividad.

Especialistas en la materia de comercio exterior.

Especialistas en la materia con residencia en la región Lambayeque.

Con los que se tengan facilidad de contacto.

- Katrusha Kateryna.
- Salazar Carbonel Oscar Enrique.
- Obiol Anaya Erick Francesc.
- Carlos Alberto Ypanaque Estrada.
- Fernando Antonio Vigil Rojas.

Población 3: Asociaciones bananeras que exporten.

Criterio de inclusión:

Que se encuentren en el departamento de Piura.

Que tengan más de dos años de experiencia en exportaciones.

Con los que se tengan facilidad de contacto.

- Raúl Tineo Torres
- Yuliana Esther Fiestas Cruz
- Verónica Vilela Juárez
- José Faustino Sarillas
- Jorge Socola la Cruz

La muestra es esta investigación es no probabilística ya que uno escoge a quien aplicar la encuesta y es estratificada porque a través de la fórmula aplicada obtendremos el número adecuado para aplicar el cuestionario.

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos:

En la recolección de la información que se realizó en la tesis se utilizó lo siguiente:

TÉCNICA DE GABINETE:

Se utilizó la técnica del fichaje, la cual permitió recolectar ordenadamente la información requerida, las fichas que se emplearon en esta investigación fueron: fichas bibliográficas, textuales, las cuales enriquecieron el marco teórico en la investigación.

Las fuentes utilizadas son de tipo bibliográficas, donde se incluyeron libros digitales, artículos de diarios los cuales son accesibles por medio de internet.

Técnica de campo: se utilizará la técnica de la entrevista apoyado por el instrumentó como la guía de entrevista.

2.5. Métodos de análisis de datos

El análisis de datos es la fase donde se inspecciona, limpia y transforma los datos con el único fin de conseguir separar la información útil para ser utilizada en la investigación esto facilita la toma de decisiones. Al analizar los datos se encontraron varias fases y diferentes enfoques, que comprenden varias técnicas y una variedad de nombres, tanto en los negocios como en las ciencias sociales.

El método empleado fue el ductivo porque busca dar una respuesta válida a diferentes interrogantes que se plantearon mientras se desarrolló el trabajo de la tesis.

En la investigación, se realizó entrevistas recolectando las explicaciones de diferentes especialistas que facilitan comprender el porqué de los hechos y de sus relaciones.

2.6. Aspectos éticos.

Siguiendo con las normas establecidas por la universidad y a la esencia de la investigación los aspectos éticos que se consideraron en el presente trabajo de tesis son los siguientes: Un adecuado manejo de las fuentes de consulta, Tener claros los objetivos de la tesis, Los datos obtenidos deben ser legítimos, Confidencialidad y Profundizar en el desarrollo de la tesis.

- Un adecuado manejo de las fuentes de consulta: Uso de fichas bibliográficas que contengan los datos completos. Un archivo con todas las fuentes que fueron

consultadas. Referir las citas textuales y las no textuales. Diferenciar las aportaciones de otros, de las propias. Interpretar los textos y no modificarlos.

- Tener claro los objetivos de la tesis: Redactar los objetivos desde el inicio. Dar a conocer los objetivos que se persiguen antes de la entrada en el campo de investigación. No modificar los objetivos para la conveniencia personal.
- Los datos obtenidos deben ser legítimos: Redactar en la tesis tal como sucedieron las cosas. Cuidar que los aportes personales no se confundan con los hechos. Determinar los límites de la investigación. No modificar los alcances de la misma.
- Confidencialidad: Respeto del anonimato si así es requerido por los interesados. Cuidar que la información de los datos obtenidos tenga un carácter eminentemente científico. No realizar comentarios de los datos obtenidos en la tesis a personas desconocidas que se encuentran fuera de la investigación.
- Profundizar en el desarrollo de la tesis: Informarse de las distintas posturas alrededor del tema de tesis que se investigó. Tener un conocimiento de la temática que aborda la tesis. Siempre tener una continua búsqueda de fuentes de consulta actualizada.

III. RESULTADOS

Esta página contiene los resultados obtenidos de las encuestas realizadas a las tres poblaciones las cuales guardan relación con los objetivos planteados.

1.- Problemas más frecuentes de los agricultores de banano orgánico.

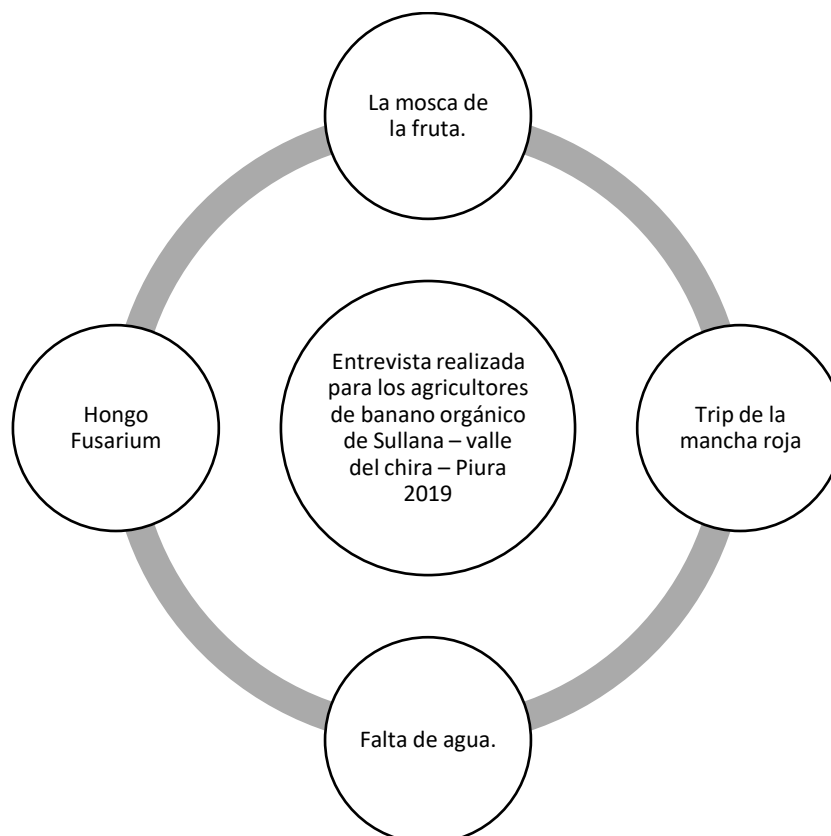


Figura 1. Problemas más frecuentes de los agricultores de banano orgánico.

Fuente: Entrevista realizada para los agricultores de banano orgánico de Sullana – valle del chira – Piura 2016.

Elaboración: Propia.

La Figura 1. Muestra los resultados de las entrevistas realizadas a los agricultores de banano orgánico de Sullana – valle del chira – Piura 2016, donde se notó que unos de los problemas más frecuentes entre los agricultores es la falta de agua para regar y nutrir sus cosechas porque en la zona donde se encuentran el clima es intenso con un fuerte sol. Por otro lado la plaga de la mancha roja así como también el hongo fusarium han sido un problema constante con el cual tienen que lidiar los agricultores de la zona norte del Perú. Los propios agricultores de la zona han desarrollado trampas artesanales para combatir y proteger sus cultivos de plagas evitando el uso de pesticidas. El fusarium es un hongo que afecta el

desarrollo del fruto de la mata y la calidad del banano de exportación en fincas de producción orgánica, estos daños generan pérdidas entre el 30% al 50% disminuyendo la rentabilidad de pequeños productores de esta fruta, por ello siempre realizan una inspección semanal a su cultivo de banano orgánico para mantener la calidad que se requiere para su posterior venta.

2.- Mercados para la exportación del banano orgánico del Perú.

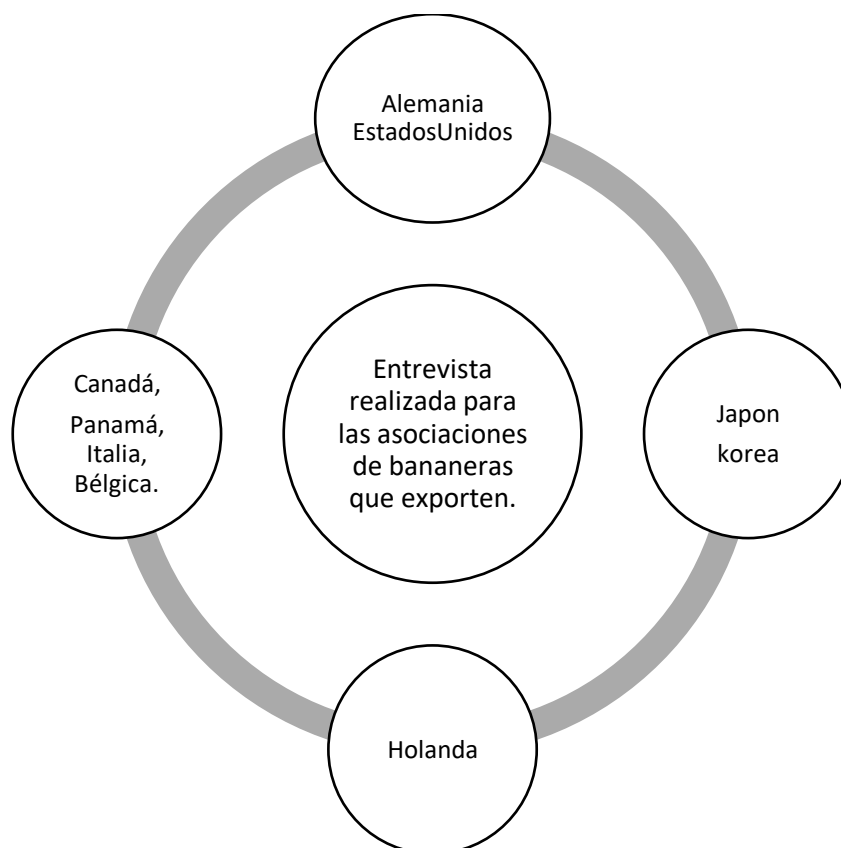


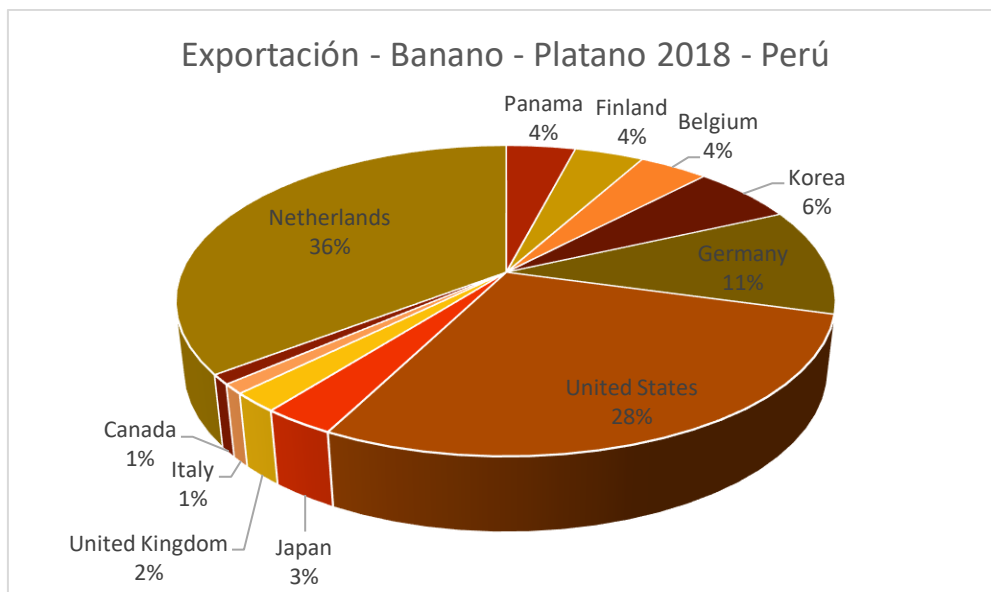
Figura 2. Mercados para la exportación del banano orgánico del departamento de Piura.

Fuente: Entrevista realizada para las asociaciones bananeras que exporten.

Elaboración: Propia.

La Figura 2. Muestra los resultados de las entrevistas realizadas a las asociaciones bananeras que exporten, como Cepibo, Appbosa, donde nos afirman que su banano orgánico es exportado a Alemania en un 25%, Holanda en un 65%, Japón un 10%. Resaltando así que sus principales compradores se encuentran en el continente Europeo en el caso de esta asociación. Estados Unidos no se queda atrás, ya que también representa un potencial consumidor y comprador del banano orgánico peruano. Esto venido dando los últimos años

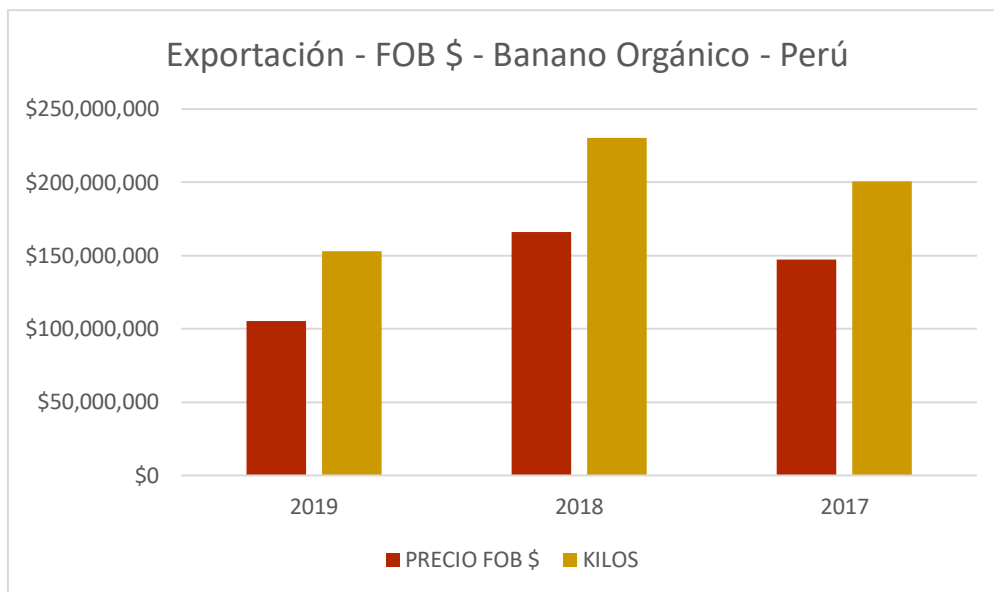
ya que las importaciones de este fruto es muy cotizado y valorado en el mercado extranjero ya que cuenta con nutrientes necesarios para una adecuada alimentación.



Fuente: SUNAT

Elaboración: Propia.

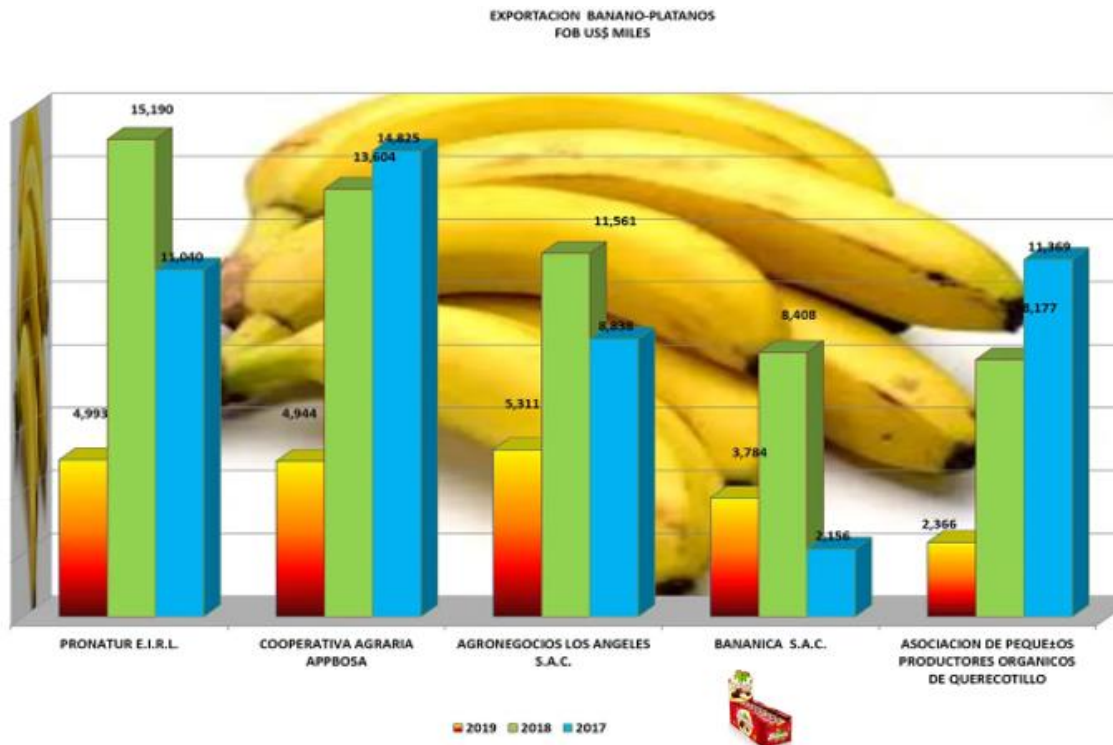
Cuadro 10: En este gráfico se muestran los principales países a donde se exporta el banano orgánico en el año 2018 así también se aprecian las cantidades exportadas en porcentaje. En primer lugar se encuentra Holanda con el 36% teniendo altas cifras de exportaciones hacia este mercado que siguen en aumento, en segundo lugar tenemos a Estados Unidos con el 28% de la exportaciones totales de banano orgánico este país posee un gran potencial podría considerarse un nicho de mercado a donde enviar el banano orgánico, en tercer lugar Alemania con 11%. Entre los nuevos y pequeños mercados potenciales donde se envía banano orgánico son Corea con 6%, Bélgica 4%, Finlandia 4%, Panamá 4%, Japón 3%, Reino Unido 2%, Italia y Canadá ambos con el 1%. Así las posibilidades de seguir enviando este fruto para el extranjero son amplias como nuevos mercados potenciales tenemos a Canadá, Italia, Reino Unido y República Dominicana.



Fuente: SUNAT

Elaboración: Propia.

Cuadro 11: En este cuadro se muestra el total en kilogramos y en miles de dólares exportados en los 3 últimos años del banano orgánico peruano. En el año 2019 el precio en dólares alcanzado fue de \$105, 235,552 dólares y el peso en kilogramos exportado fue 152798048kg comparado con el año 2018 hubo una disminución ya que para este año se alcanzaron precios de exportación de banano orgánico por \$166, 096,963 dólares que convertidos en kilogramos fueron 230413775kg exportados. Este pequeño descenso fue ocasionado por la plaga del fusarium que afecto a la producción en el Perú. Comparando el año 2018 con el 2017 si hubo un ligero aumento tales cifras para el año 2017 fueron \$147, 216,147 dólares y 200532941 kilogramos.



Fuente: SUNAT

En este gráfico de barras se observa que existen diferentes modelos asociativos los cuales exportan PRONATUR empresa individual de responsabilidad limitada esta se encuentra ubicada en el departamento de Lambayeque, cooperativa agraria appbosa esta se encuentra ubicada en el departe de Piura, Sullana, Agro negocios los ángeles sociedad anónima cerrada se encuentra en el departamento de Piura, Bananica s.a.c empresa que se encuentra en el departamento de lima, esta empresa aparte de exportar banano orgánico tiene un producto llamado bananica que es un majan de banano con cubierta de chocolate el cual es comercializado al extranjero. Asociaciones de pequeños productores orgánicos de Querecotillo se encuentra en Sullana departamento de Piura. Podemos notar la evolución de las exportaciones en los años 2017 y 2018 son favorables con un volumen generoso de envíos a comparación del año 2019 el cual hubo una baja de casi más del 50% en donde las bananera fueron afectadas fuertemente por la plaga del hongo fusarium el cual afecto fuertemente la exportación de este fruto tropical.

3.- Modelo asociativo más adecuado para los agricultores del valle del chira para el banano orgánico.

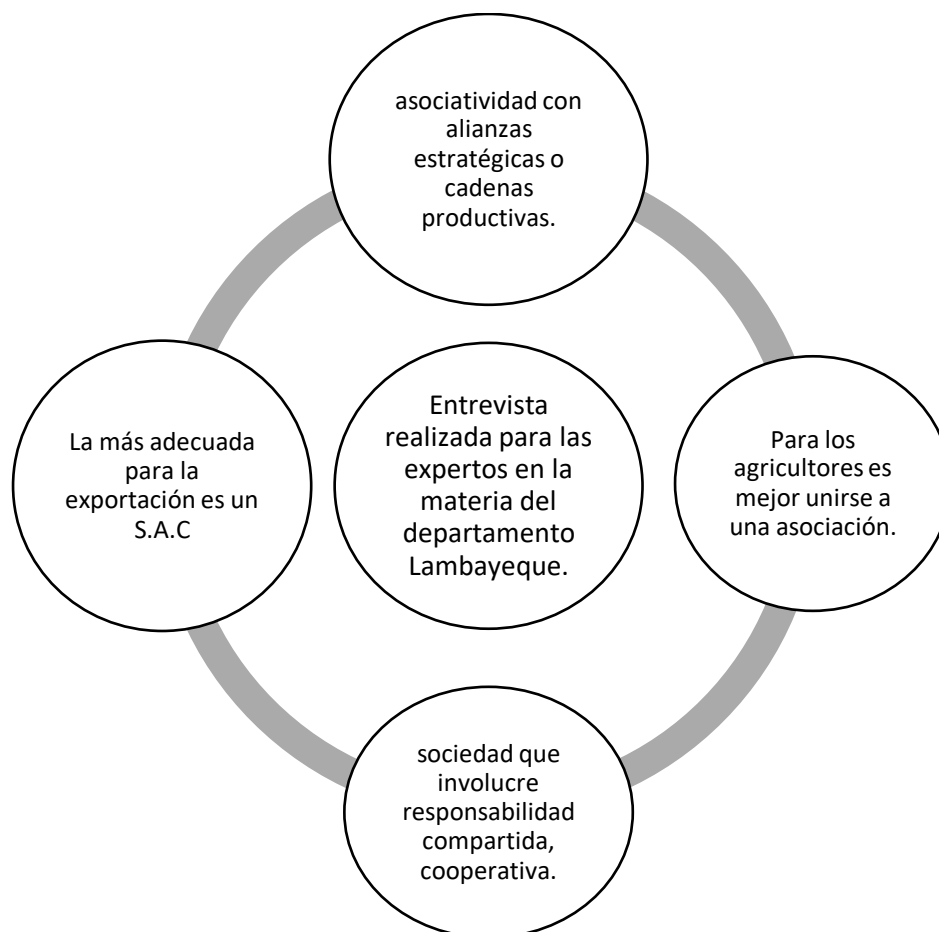


Figura 3. Modelo asociativo más adecuado para los agricultores de banano orgánico.

Fuente: Entrevista realizada para los expertos en la materia del departamento Lambayeque.

Elaboración: Propia

La Figura 3. Muestra los resultados de las entrevistas realizadas a los expertos en la materia del departamento Lambayeque, La señorita katrusha kateryna, considera que el tipo de asociatividad más adecuada para exportar son las asociaciones que tienen alianzas estratégicas o cadenas productivas. El Señor Salazar Carbonel Oscar Enrique considera que una sociedad es la más adecuada la cual involucre responsabilidad compartida entre sus asociados, es decir, todos tengan los objetivos claros y las decisiones más adecuadas a ello. Por otra parte, el señor Obiol Anaya Erick nos afirma que el modelo más adecuado para un exportador es un S.A.C debido a su fácil acceso a créditos, y para los agricultores es mejor

una asociación sin fines de lucro, ya que permite la agrupación de personas de un mismo sector.

La propuesta que se plantea para los agricultores de banano orgánico es una cooperativa de trabajo asociado, Donde se siguen ciertas normas las cuales tienen que guiar la iniciativa de cooperativa de acuerdo con todos los puntos donde se desarrolló el estudio. Esta propuesta logrará un desarrollo local, beneficiando directamente a los agricultores. Al final del estudio se tiene que los agricultores creen que se debe promover un poco más a la cooperativa de trabajo asociado con la finalidad de consolidarse superar los problemas y restricciones del sector.

4.- Fases del modelo asociativo para exportar banano orgánico.

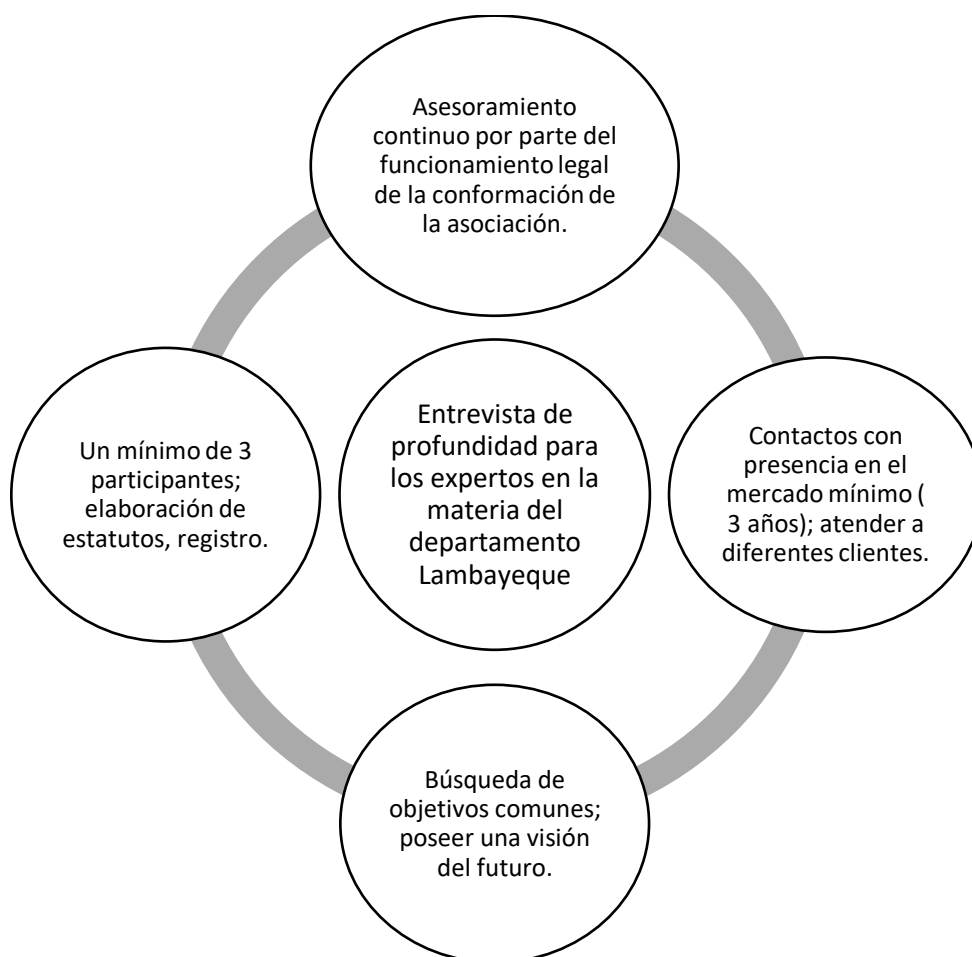


Figura 4 Fases del modelo asociativo para exportar banano orgánico.

Fuente: Entrevista realizada para los expertos en la materia del departamento Lambayeque.

Elaboración: Propia

La Figura 4. Muestran los resultados de las entrevistas realizadas a los expertos en la materia del departamento Lambayeque, La señorita katruscha kateryna, considera que deben contar con un mínimo de tres participantes, realizar la elaboración de estatutos y luego a los registros públicos. El Señor Salazar Carbonel Oscar Enrique nos dice que deben tener presencia en el mercado (por lo menos 3 años), contar con contactos en los diferentes mercados a atender, búsqueda de objetivos en común, poseer una visión de futuro. Por otra parte, el señor Obiol Anaya Erick nos afirma que los requisitos se encuentran señalados en el artículo 87 en lo que es referente al funcionamiento de la asociación y para su registro se requiere la inscripción en los registros públicos. Lo que señala el artículo 87 de la ley general de sociedades mercantiles es “Sociedad anónima es la que existe bajo una denominación y se compone exclusivamente de socios cuya obligación se limita al pago de sus acciones.” Las fases para conformar una asociación son decidir el nombre de la asociación, reservando el nombre en los registros públicos, luego se redacta el acta, después se aprueban los estatutos, y se presenta la minuta firmada por el abogado a cargo, después de que se eleva la escritura pública del documento constitutivo, se inscriben en los registros públicos de la ciudad donde se llevara a cabo la creación de la asociación, finalmente se realiza inscriben la asociación en la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT). Luego se puede determinar el cargo que tendrá cada miembro de la asociación repartiendo las responsabilidades que le toca a cada uno de las personas que conforman la asociación.

Descripción de las fases del modelo asociativo por etapas.

Fase 1 Selección: En esta fase seleccionaremos a los socios los cuales son los agricultores de banano orgánico que cuenten con más de tres hectáreas y no estén asociados, además de estar interesados en trabajar en grupo, para lograr un beneficio de manera conjunta.

Los asociados deben contar y compartir criterios a cumplir tales como disponibilidad e interés para lograr los objetivos así también contar con tiempo y dinero para invertir en los diferentes procesos legales. A partir de esta etapa se seleccionan a aquellos agricultores que cumplen con los requisitos y están dispuestos a lograr el objetivo en común.

Fase 2 Consolidación institucional: Con los agricultores interesados en participar se da paso a la conformación legal. En esta fase se define la junta directiva que será la encargada de dirigir las actividades para alcanzar el objetivo ya planteado. Esta fase es muy importante pues marcará el inicio de la asociación y su inscripción en SUNARP como persona jurídica.

Fase 3 Construcción de lazos de confianza: En esta fase encontraremos la tarea de construir una base de confianza la cual se formará a través de asesorías y capacitación de los agricultores con el propósito de que conozcan sobre las diferentes etapas que se realizarán a lo largo de la asociatividad. En esta fase se actuará siguiendo el objetivo en común, por lo cual se debe diseñar un plan de mejoras, documento que detalla las actividades en concreto a realizar para alcanzar el fin, especificando plazos, recursos, fuentes de financiamientos, así como indicadores de logros.

Fase 4 Desarrollo de acciones piloto: En esta fase se realizarán acciones previas a la formalización de la asociación, busca estar preparados antes de realizar alguna acción real, conociendo los riesgos y beneficios de las acciones a tomar.

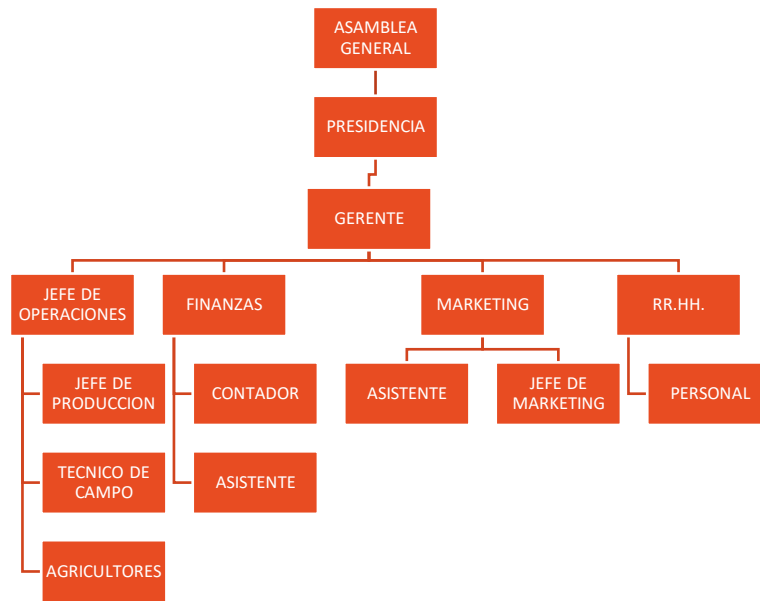
La idea es que los miembros de la nueva asociación tengan la confianza de poner a asumir y manejar un proyecto pequeño que les sirva de experiencia y los mantenga motivados.

Fase 5 Diseño del proyecto: En esta fase se realiza un planeamiento estratégico el cual tendrá como función principal la promoción y comercialización del banano orgánico. El compromiso en esta fase es mayor por lo que es necesario analizar la problemática de la organización conocer sus fortalezas y debilidades tanto internas como externas para lograr alcanzar el objetivo a largo plazo el cual permitirá mejorar la competitividad.

Fase 6 Gestión y Ejecución: Se realizan los procedimientos legalmente conforme a ley, dando el inicio formal de la asociación. En este tiempo es necesario que la directiva este integrada con personas altamente capacitadas y que cumplan con perfil de gestión de negocios, para que la nueva asociación funcione independiente y sosteniblemente.

Conceptualización de la estructura jerárquica.

Esquema 1: Organigrama



Elaborado por el autor.

Fase 7 Agricultura por Contrato: Es una actividad táctica, que se realizará a través de la compra y venta de un artículo o fruto agrícola. Teniendo como base un acuerdo o trato de aspecto comercial el cual se llevará a cabo entre clientes y productores, pues como bien sabemos todo contrato lleva como requisito esencial la existencia de dos voluntades en las que se respeta el consentimiento de manera explícita. El contrato como medio entre el cliente y productor será un contrato de compra y venta.

Esquema 2: Propuesta de un Modelo Asociativo por Etapas.



Flujograma de la cadena logística para la exportación del banano orgánico.



Este flujograma muestra el proceso de exportación del banano orgánico empezando por la cosecha del banano orgánico el cual es posteriormente llevado a la fábrica donde realizan el proceso de selección, lavado, secado, empacado en cajas de cartón, luego se utilizan los tráiler para transportar los bananos hasta la agencia aduanera más cercana en donde la mercadería será destinada a un almacén temporal antes de su exportación lo cual tiene un costo por lo que un agente aduanero tratara de venderle sus servicios y brindarle algún tipo de seguro. Una vez realizada la facturación la mercancía es estibada en el buque de carga el cual se encargara de realizar el transporte hasta el país de destino que sería Holanda en este ejemplo en particular.

IV. DISCUSIÓN

Las plagas, los insectos y los diferentes problemas externos siempre amenazan a los cultivos y más aún a los orgánicos que son los más propensos a este tipo de problemas, por lo que ellos no pueden utilizar pesticidas químicos para combatir las plagas, ni agroquímicos para potenciar la cosecha. Los agricultores se las ingenian y utilizan métodos naturales para combatir estos problemas los cuales son frecuentes entre los productores de este tipo de frutos.

Actualmente las exportaciones de frutos orgánicos están destinadas en su mayoría para el mercado europeo y al mercado norteamericano los cuales representan un 84 % pero también existe una demanda por ese tipo de productos de parte del mercado asiático como lo es Japón y Corea, según el ministerio de agricultura.

(Barrera, 2007) Nos dice que “La asociatividad es la posibilidad de aumentar los resultados tras consolidar todos los panes, en donde los empresarios del mismo sector productivo así como de otros sectores alternos, se junten para conformar una nueva figura empresarial”. Para lo cual existen dos modelos asociativos factibles para la exportación de productos en el caso de que los miembros pertenezcan a un sector productivo en específico como lo es en el caso de los productores de banano orgánico del valle del Chira el modelo a seguir sería una asociación exportadora sin fines de lucro que les permita asociarse y poder exportar con mayores beneficios, donde la responsabilidad debe ser compartida entre los miembros que la conforman, y así crecer como asociación.

Por otro lado, en el caso de una persona quiera formar una empresa exportadora la mejor opción sería conformar una sociedad anónima cerrada, que le permitirá crecer como exportador.

La asociatividad agraria puede definirse como una de las formas organizativas que articulan a los pequeños productores. Se define como la forma organizativa que unen a los pequeños productores de un sector en común, los cuales comparten semejanzas. Para lo cual se siguen guían de prácticas históricas o en las que se promueven mediante la implementación de programas específicos para cada sector. Este tipo de asociatividad presenta una serie de fases las cuales deben ser realizadas en orden y correctamente para la conformación legal de este tipo de asociaciones y sociedades.

V. CONCLUSIONES:

- El problema más frecuente entre los agricultores de banano orgánico es el hongo fusarium este hongo afecta la calidad del producto en este caso el banano impidiendo su exportación siendo así un problema que causa una reducción del rendimiento por hectárea casi del 50% por lo que es muy importante controlar este tipo de plaga. Por otra parte también existen otros problemas como la falta de agua en algunas partes y las manchas producidas por los intensos rayos del sol.
- Los países de la Unión Europea que más importan banano orgánico peruano por su alto valor nutritivo son Holanda y Alemania siendo importantes socios comerciales por otra parte Japón es uno de los nuevos países a quienes se les está exportando el banano orgánico, Estados Unidos no se queda atrás y también es un importante socio comercial para el Perú y para los agricultores del banano orgánico
- En conclusión, el mejor modelo asociativo que se puede plantear para los agricultores de banano orgánico en el departamento de Piura en el distrito de Sullana valle del Chira 2019 es una cooperativa agraria de trabajo asociado, donde repartan las responsabilidades y cada miembro tiene una función en específico para conseguir el objetivo trazado. Así mismo este modelo asociativo es el que más se adecua para que los agricultores posteriormente puedan ser parte de una asociación que les permitirá exportar su producción y obtener mayores beneficios.
- Las fases para conformar un modelo asociativo de forma legal se encuentra detalladas en la ley general de sociedades mercantiles de Perú, donde se especifica los requerimientos y las fases para conformar una sociedad en el Perú, realizando los trámites, tales como decidir el nombre de la asociación, reservando el nombre en los registros públicos, luego se redacta el acta, después se aprueban los estatutos, y se presenta la minuta firmada por el abogado a cargo, después de que se eleva la escritura pública del documento constitutivo, se inscriben en los registros públicos de la ciudad donde se creará la asociación, finalmente inscriben la asociación en la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT).

VI. RECOMENDACIONES:

El problema de la mancha roja es combatido frecuentemente con trampas artesanales para atrapar a los insectos evitando así que puedan causar algún daño a la planta o pueda establecerse y convertirse en una plaga. También se utilizan bolsas de color negro para cubrir los plátanos y protegerlos de los insectos, manchas solares y evitar su madurez una técnica muy efectiva que es aplicada por los agricultores de banano orgánico. Al ser parte de una asociación puede recibir ayuda por parte de SENASA para el control de plagas e información de prevención de las mismas.

Los países europeos tienden a ser nuestros principales compradores en productos frutos orgánicos por lo que se debe conocer un poco más sobre sus requerimientos para poder acceder y hacer realidad los envíos a estos destinos, requisitos como arancelarios, fitosanitarios se encuentran debidamente detallados en la página de SIICEX sistema integrado de información de comercio exterior. Así mismo se debe fomentar la venta de este tipo de frutos hacia países asiáticos como ya se está exportando a Japón estos países también tienen sus propios requerimientos. Por otra parte, mantener los contratos con países como Estados Unidos es muy importante para que siga dándose el desarrollo de la agricultura en el Perú, promoviendo cada vez más el consumo de los frutos netamente orgánicos.

Para la asociación de un grupo de trabajo en común como los agricultores de frutos orgánicos deben de tener información previa sobre cómo se encuentra el mercado y que es lo que se está demandando de acuerdo a eso y a sus aspiraciones de los miembros en común deben plantearse unas metas la cuales deben de lograr, permitiendo que su asociación sea estable y se mantenga en el tiempo, la responsabilidad debe ser compartida y los propios miembros deben estar al tanto de lo que sucede para tomar las mejores decisiones.

Para establecer legalmente cualquier tipo de sociedad es necesario el asesoramiento de un notario y tener un conocimiento previo propio que pueda utilizar de guía para lograr sus objetivos.

VII. REFERENCIAS

1. Agencia Peruana de Noticias. (2014). Exportación de productos orgánicos en Perú llegará a US\$300M este año. *América economía*. Obtenido de <https://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/exportacion-de-productos-organicos-en-peru-llegara-us300m-este-ano>
2. Aguilar, L. B. (2012). Proyecto de inversión para el desarrollo de la producción de banano orgánico ecuatoriano y su exportación a Hamburgo- Alemania. Obtenido de <http://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/24450>
3. Alarcón, N. (2015). La asociatividad como estrategia de desarrollo competitivo para las PYMES. *Pensamiento Republicano*(2), 13-31. Obtenido de <http://ojs.urepublicana.edu.co/index.php/pensamientorepublicano/article/view/306>
4. Ampelio, F. (2015). ASOCIATIVIDAD PARA MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD DE PEQUEÑOS PRODUCTORES AGRÍCOLAS. *Anales Científicos*, 76(1), 177-185. Obtenido de <http://dx.doi.org/10.21704/ac.v76i1.779>
5. Andina- Agencia Peruana de Noticias. (2015). Especialistas coinciden en que Perú es considerado como mercado importante para Europa. *Andina- Agencia Peruana de Noticia*. Obtenido de <https://andina.pe/agencia/noticia-especialistas-coinciden-que-peru-es-considerado-como-mercado-importante-para-europa-540808.aspx>
6. Araya , A. (2006). cooperación empresarial en PYMES. *TEC Empresarial*, 44-48. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/2881098.pdf>
7. Barrera, A. (2004). *Asociatividad en la Nueva Agricultura. En Alianzas Productivas para el Desarrollo de la Empresa Agrícola en el Siglo XXI*. Santiago, Chile.
8. Barrera, A. (2007). *Asociatividad económica en los encadenamientos productivos*. Santiago, Chile. Obtenido de http://iberpyme.sela.org/DOCUMENTO_FINAL_ASOCIATIVIDAD.p
9. Bernal, C. (2006). Metodología de la investigación.

10. Busson., J. (2012). La asociatividad como estrategia de desarrollo. *Tiempo de Gestión*(14), 9-27. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4326716.pdf>
11. Cabrejos , C. (2014). *SITUACIÓN ACTUAL DE LA ASOCIATIVIDAD AGRARIA EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA EN PIURA*. Obtenido de <http://www.cipca.org.pe/sites/default/files/documents/files/Situaci%C3%B3n%20a%20sociatividad.pdf>
12. Chilibingua. (2007). *Estructura de un sistema de comercialización de productos orgánicos en el Ecuador*. Quito. Obtenido de http://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/1631/Adrian_Guevara_2016.pdf?sequence=1
13. Comercio, E. (2013). ÁDEX: Exportaciones de orgánicos crecieron 7% pese a crisis mundial. *El Comercio*. Obtenido de <https://archivo.elcomercio.pe/amp/economia/peru/adex-exportaciones-organicos-crecieron-pese-criisis-mundial-noticia-1645109>
14. Conejo Ramírez, E. (1996). *Comercio internacional: Hacia una gestión competitiva*. Lima: Editorial San Marcos.
15. El diario de la economía y negocios del Perú, m. c. (2016). Perú podría convertirse en el principal proveedor de banano orgánico de EE.UU. *El diario de la economía y negocios del Perú, más conocido como Gestión*. Obtenido de El diario de la economía y negocios del Perú, más conocido como Gestión: <https://gestion.pe/economia/peru-convertirse-principal-proveedor-banano-organico-ee-uu-148529>
16. EFE (2019). *Ecuador, primer exportador mundial de banano, se blindo contra plaga Fusarium*. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/ecuador-primer-exportador-mundial-banano-blinda-plaga-fusarium-273179-noticia/>
17. Gestion (2019). *Minagri, FAO y CAN se reunirán el lunes por plaga que pone en peligro plátanos de la región*. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/minagri-fao-y-actores-de-comunidad-andina-se-reuniran-el-lunes-por-plaga-letal-para-los-platanos-noticia/>

18. Gestión. (s.f). Las exportaciones de productos orgánicos aumentan en 13%. *El diario de economía y negocios del Perú*. Obtenido de <https://archivo.gestion.pe/noticia/337942/exportaciones-productos-organicos-aumentan-13?ref=gesr>

19. Ghezzi, P. (2018). *LA ASOCIATIVIDAD: EL CAMINO PARA MUCHAS MYPE*. Obtenido de HacerPeru APRENDER, DIVERSIFICAR, PROGRESAR: <http://hacerperu.pe/la-asociatividad-el-camino-para-muchas-mype/>

20. Hernández , R., Fernández, C., & Baptista, P. (2010). *Metodología de la investigación*. Obtenido de https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/38911499/Sampieri.pdf?response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DSampieri.pdf&X-Amz-Algorithm=AWS4-HMAC-SHA256&X-Amz-Credential=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A%2F20190624%2Fus-east-1%2Fs3%2Faws4_request&X-Amz-

21. Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (1998). *Metodologia de la investigación*. Obtenido de <https://www.esup.edu.pe/...investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigacion%20>

22. Inforegión agencia de Prensa Ambiental . (2012). Productos orgánicos de Perú entre los 5 mejores del mundo. *Inforegión agencia de Prensa Ambiental*. Obtenido de <http://www.inforegion.pe/142566/productos-organicos-de-peru-entre-los-5-mejores-del-mundo/>

23. Liendo, M., & Martínez , A. (noviembre de 2001). *ASOCIATIVIDAD. UNA ALTERNATIVA PARA EL DESARROLLO Y CRECIMIENTO DE LAS PYMES*. Obtenido de Sextas Jornadas "Investigaciones en la Facultad" de Ciencias Económicas y Estadística: https://www.fcecon.unr.edu.ar/web/sites/default/files/u16/Decimocuarta/Liendo,%20Martinez_asociatividad.pdf

24. Lozano, F. (2010). LA ASOCIATIVIDAD COMO MODELO DE GESTIÓN PARA PROMOVER LAS EXPORTACIONES EN LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN COLOMBIA. *REVISTA DE RELACIONES INTERNACIONALES*,

- ESTRATEGIA Y SEGURIDAD*, 5(2), 161-191. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/ries/v5n2/v5n2a07.pdf>
25. Mamani , I. (2017). *Experiencias exitosas de asociatividad de los agricultores familiares en los sistemas alimentarios.El caso de la Red Andina de Productores de quinua*. FAO. Obtenido de <http://www.fao.org/3/a-i6850s.pdf>
 26. Ministerio de agricultura y riego. (2015). *Ministerio de agricultura y riego*. Obtenido de Minagri: Exportación de banano orgánico peruano creció 94% en últimos 5 años: <https://www.minagri.gob.pe/portal/notas-de-prensa/notas-de-prensa-2015/12218-minagri-exportacion-de-banano-organico-peruano-crecio-94-en-ultimos-5-anos>
 27. Osmar, S. (2014). *Propuesta de un modelo asociativo a productores de palta en el distrito de Motupe, departamento de Lambayeque (Tesis de Pregrado)*. Obtenido de <http://hdl.handle.net/20.500.12423/138>
 28. Reyes (2018). Los diez productos con potencial agroexportador en el Perú. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/diez-productos-potencial-agroexportador-peru-253975-noticia/?ref=gesr>
 29. Romero, R. (2009). Las formas asociativas en la agricultura y las cooperativas. *Revista Agraria*, 37-66. Obtenido de http://www.pa.gob.mx/publica/rev_41/ANALISIS/5%20Roxana%20Beatriz%20Romero.pdf
 30. Rosales (2019). Perú tiene 170,000 ha de plátano y banano orgánico en riesgo por plaga Fusarium. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/peru-tiene-170000-ha-de-platano-y-banano-organico-que-estarian-en-riesgo-de-contagio-por-plaga-fusarium-noticia/>
 31. Vargas Cordero, Z. (2009). LA INVESTIGACIÓN APLICADA: UNA FORMA DE CONOCER LAS REALIDADES CON EVIDENCIA CIENTÍFICA. *Revista Educación*, 155-165. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/440/44015082010.pdf>
 32. Vargas, J. (Octubre de 2011). *Banano orgánico, Producción para Comercio Justo, Pequeños Productores y la Agendadel Trabajo Digno: Una Experiencia Exitosa en*

el valle del río Chira, Piura, Perú. Obtenido de http://www.ituc-csi.org/IMG/pdf/Borrador_final_PLADES_JCV.pdf

Páginas web consultadas para la recolección de información del presente trabajo:

1. www.minagri.gob.pe
2. www.sunat.gob.pe
3. www.siicex.gob.pe
4. www.trademap.org
5. www.agrodataperu.com

ANEXOS

Entrevista N°1

VALIDEZ DE CONTENIDO DE LA ENTREVISTA DE PROFUNDIDAD PARA LOS EXPERTOS EN LA MATERIA DE LAMBEYEQUE

Estimado Docente:

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, se ha determinado elegirlo como JUEZ EXPERTO para revisar el contenido de la entrevista que se pretende utilizar para determinar la importancia de implementar un modelo asociativo de exportación para los agricultores de banano orgánico en el distrito de Sullana – Valle del Chira.

A continuación, se presenta una lista de preguntas relacionadas a cada concepto teórico. Lo que se le solicita es marcar con un aspa (X) el grado de pertinencia de cada ítem con su respectivo concepto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional. No se le pide que responda las preguntas de cada área, si no que indique si cada pregunta es apropiada o congruente con el concepto o variable que se pretende medir.

Los resultados de esta evolución, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente cuestionario.

De antemano agradecemos su cooperación.

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Sexo	Varón () Mujer ()
Edad	años
Profesión o especialidad	
Años de experiencia laboral	

B.- GUÍA DE ENTREVISTA (no estructurada dirigida a los expertos en la Materia de Lambayeque)

OBJETIVO: Analizar la importancia de implementar un modelo asociativo de exportación para los agricultores de banano orgánico en el distrito de Sullana – Valle del Chira.

DATOS DEL ENTREVISTADO (A):

APELLIDOS Y NOMBRES:

SEXO: Varón ()

Mujer ()

EDAD: años.

ESPECIALIDAD:’

Ítems relacionados con Asociatividad	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para el proyecto?	
	Si	No	Si	No	Si	No
1.- ¿Qué considera necesario para conformar una asociación?						
2.- ¿Qué requisitos considera usted básicos?						
3.- ¿Qué tipo de sociedad es la más adecuada?						
4.- ¿Conoce asociaciones exportadoras?						
5.- ¿Existe algún peligro en la asociatividad?						
6.- ¿Se tendría que aplicar capacitaciones?						
7.- ¿Es beneficioso crear una asociación exporta?						
8.- ¿Qué son las alianzas estratégicas?						
9.- ¿Cómo realizar una alianza estratégica?						
10.- ¿La asociatividad se da hoy en día?						

SUGERENCIA:

¡Muchas gracias por su colaboración!

Entrevista N°2

VALIDEZ DE CONTENIDO DE LA ENTREVISTA DE PROFUNDIDAD PARA LOS
AGRICULTORES DE BANANO ORGÁNICO SULLANA - VALLE DEL CHIRA –
PIURA 2016

Estimado Agricultor:

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, se ha determinado elegirlo como JUEZ EXPERTO para revisar el contenido de la entrevista que se pretende utilizar para determinar la importancia de implementar un modelo asociativo de exportación para los agricultores de banano orgánico en el distrito de Sullana – Valle del Chira.

A continuación, se presenta una lista de preguntas relacionadas a cada concepto teórico. Lo que se le solicita es marcar con un aspa (X) el grado de pertinencia de cada ítem con su respectivo concepto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional. No se le pide que responda las preguntas de cada área, si no que indique si cada pregunta es apropiada o congruente con el concepto o variable que se pretende medir.

Los resultados de esta evolución, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente cuestionario.

De antemano agradecemos su cooperación.

A.- INFORMACIÓN SOBRE EL ESPECIALISTA

Sexo	Varón () Mujer ()
Edad	años
Profesión o especialidad	
Años de experiencia laboral	

B.- GUÍA DE ENTREVISTA (no estructurada dirigida a los expertos en la Materia de Lambayeque)

OBJETIVO: Analizar la importancia de implementar un modelo asociativo de exportación para los agricultores de banano orgánico en el distrito de Sullana – Valle del Chira.

DATOS DEL ENTREVISTADO (A):

APELLIDOS Y NOMBRES:

SEXO: Varón ()

Mujer ()

EDAD: años.

ESPECIALIDAD:

Ítems relacionados con Asociatividad	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es de conformidad para el proyecto?	
	Si	No	Si	No	Si	No
1.- ¿Tiempo dedicado a la actividad agrícola?						
2.- ¿Tipo de propiedad que posee?						
3.- ¿Cuántas hectáreas posee?						
4.- ¿Precio de venta del producto?						
5.- ¿Ingreso por venta que rinde una hectárea?						
6.- ¿Tipo de cliente?						
7.- ¿Cuánto es el volumen semanal y mensual?						
8.- ¿Cuenta con las certificaciones?						
9.- ¿Cuál es el canal de distribución que utilizan?						
10.- ¿Cuál es el punto de entrega del producto?						

SUGERENCIA:

¡Muchas gracias por su colaboración!

ANEXO 1: ENTREVISTA DE PROFUNDIDAD PARA LOS EXPERTOS EN LA
MATERIA DEL DEPARTAMENTO LAMBAYEQUE

Objetivo: Analizar la importancia de implementar un modelo asociativo de exportación para los agricultores de banano orgánico en el distrito de Sullana – Valle del Chira. Salazar Carbonel Oscar Enrique

1.- ¿Qué considera necesario para conformar una asociación?

Considero necesario que la o las empresas que le conforman tengan los recursos suficientes (económicos, financieros, logísticos) y que además busquen un horizonte en común.

2.- ¿Cuáles son los principales requisitos?

- Presencia en el mercado (por lo menos 3 años)
- Contactos en los diferentes mercados a atender.
- Búsqueda de objetivos en Comunes.
- Poseer una visión de futuro.

3.- ¿Qué tipo de asociatividad es la más adecuada para exportar?

Considero que una sociedad que involucre responsabilidad compartida entre sus asociados, es decir, todos tengan los objetivos claros y las decisiones más adecuadas a ello.

4.- ¿Conoce asociaciones exportadoras?

Asociación de exportadores (ADEX)

5.- ¿Existe algún inconveniente en la asociatividad?

Podría ser la falta de compromiso de algunos de los asociados.

6.- ¿Son necesarias las capacitaciones?

Por supuesto, más aun considerando los cambios constantes que se dan en los negocios a nivel global actualmente.

7.- ¿Es beneficioso crear una asociación exportadora?

Si es beneficioso, siempre y cuando todos los involucrados en la asociación unan sus esfuerzos en conseguir los objetivos generales de dicha asociación. Todos hacia la conquista del mercado.

8.- ¿Qué son las alianzas estratégicas?

Son un conjunto de convenios entre diferentes socios que buscan lograr mancomunadamente su desarrollo.

9.- ¿Cómo realizar una alianza estratégica?

Identificando a los potenciales socios estratégicos, es decir, aquellos con los que se pueden lograr los beneficios mutuos para alcanzar el desarrollo de todos. Siempre influye la comunicación entre todos sus integrantes.

10.- ¿Cómo funcionan las asociaciones hoy en día?

Hoy en día las asociaciones buscan la apertura de nuevos mercados, investigan constantemente como desarrollar su mercado actual y como buscar nuevos mercados, promoviendo el desarrollo sostenido de todos sus miembros, a través de capacitaciones constantes y beneficios mutuos.

ANEXO 2: ENTREVISTA DE PROFUNDIDAD PARA LOS EXPERTOS EN LA
MATERIA DEL DEPARTAMENTO LAMBAYEQUE

Objetivo: Analizar la importancia de implementar un modelo asociativo de exportación para los agricultores de banano orgánico en el distrito de Sullana – Valle del Chira. Katrusha Kateryna.

1.- ¿Qué considera necesario para conformar una asociación?

Considero necesario que deben tener una visión del futuro y fines en común, para que la asociación sea beneficiosa para todas las partes.

2.- ¿Cuáles son los principales requisitos?

Un mínimo de tres participantes, elaboración de estatutos, registro.

3.- ¿Qué tipo de asociatividad es la más adecuada para exportar?

Considero que el tipo de asociatividad más adecuada para exportar son las que tienen alianzas estratégicas o cadenas productivas.

4.- ¿Conoce asociaciones exportadoras?

Si, ADEX por ejemplo, o AREX

5.- ¿Existe algún inconveniente en la asociatividad?

No siempre se cumplen las expectativas.

6.- ¿Son necesarias las capacitaciones?

Siempre, ya que permiten adaptarse a los cambios y mejorar constantemente.

7.- ¿Es beneficioso crear una asociación exportadora?

Si, se aprovechan los conocimientos y las experiencias de otros para lograr sus propios objetivos.

8.- ¿Qué son las alianzas estratégicas?

Son relaciones entre empresas competidoras, que se unen para cooperar en algunas actividades para el bien de todos los integrantes.

9.- ¿Cómo realizar una alianza estratégica?

Una vez identificadas las necesidades propias, pasar a identificar los aliados potenciales. Después construir la alianza y definir los objetivos comunes.

10.- ¿Cómo funcionan las asociaciones hoy en día?

Las asociaciones hoy en día trabajan uniendo las fuerzas de sus participantes con el fin de hacer prosperar la industria en cuestión y de allí las respectivas empresas.

ANEXO 3: ENTREVISTA DE PROFUNDIDAD PARA LOS EXPERTOS EN LA
MATERIA DEL DEPARTAMENTO LAMBAYEQUE

Objetivo: Analizar la importancia de implementar un modelo asociativo de exportación para los agricultores de banano orgánico en el distrito de Sullana – Valle del Chira. Obiol Anaya Erick Francesc

1.- ¿Qué considera necesario para conformar una asociación?

Lo establecido en el código civil en los artículos comprendidos entre el 80 y el artículo 95.

2.- ¿Cuáles son los principales requisitos?

Los requisitos se encuentran señalados en el artículo 82 en lo que es referente al funcionamiento de la asociación y para su registro se requiere la inscripción en los registros públicos.

3.- ¿Qué tipo de asociatividad es la más adecuada para exportar?

La más adecuada para un exportador es un S.A.C debido a su fácil acceso a créditos, y para los agricultores es mejor una asociación sin fines de lucro, ya que permite la agrupación de personas de un mismo sector.

4.- ¿Conoce asociaciones exportadoras?

Si, ADEX, CEPIBO, APROCHIRA, ASOC. EL SANCE

5.- ¿Existe algún inconveniente en la asociatividad?

Si, el problema se da cuando se cambia a las juntas directivas.

6.- ¿Son necesarias las capacitaciones?

Si, son fundamentales para toda asociación.

7.- ¿Es beneficioso crear una asociación exportadora?

Si no hay más remedio si, sin embargo es recomendable una sociedad.

8.- ¿Qué son las alianzas estratégicas?

Es la agrupación de distintas empresas que tienen un fin comercial común entre todas ellas.

9.- ¿Cómo realizar una alianza estratégica?

Por medio de un contrato asociativo señalado en la N.L.G.S. (ley 26887) y los contratos asociativos innombrados regulados por UNIDROIT.

10.- ¿Cómo funcionan las asociaciones hoy en día?

Funcionan básicamente como empresas productoras de bienes de consumo. El problema de realizar un tracto mercantil por medio de una persona jurídica civil es que las utilidades jamás podrán repartirse ya que se debe cerrar el año contable o siempre en 0 y eso genera una reinversión perpetua lo cual no permitirá el desarrollo de los asociados de manera independiente.

ANEXO 4: ENTREVISTA DE PROFUNDIDAD PARA LAS ASOCIACIONES
BANANERAS QUE EXPORTEN

Objetivo: Analizar la importancia de implementar un modelo asociativo de exportación para los agricultores de banano orgánico en el distrito de Sullana – Valle del Chira. Director ejecutivo: Raúl Tineo Torres.

1.- ¿Cómo formaron la asociación bananera?

La asociación fue formada por Donald Lecarnaque Castro, el cual buscaba que pequeños productores pudieran exportar aprovechando así una oportunidad en el mercado internacional

2.- ¿Cuáles son sus requisitos básicos?

Contar con valores como: Democracia, equidad, solidaridad, transparencia, honestidad, responsabilidad.

3.- ¿Qué tipo de sociedad conforman?

Centro exportador de banano orgánico CEPIBO es una institución no gubernamental, sin fines de lucro que promueve el desarrollo de manera equitativa.

4.- ¿Qué tiempo tienen como asociación?

Inicio 2003 hasta hoy 2016

5.- ¿Existió algún inconveniente como asociación?

Si, al principio del año 2003 cuando recién fue creada la asociación contaba con 350 productores, buscando eliminar al bróker o intermediario, quedando productor – importador, Surgió un problema muy grave donde fueron afectados por los incrementos de precios en el mercado internacional por lo que se retiraron el 93% de los miembros tan solo quedándose con 15 de ellos.

6.- ¿Qué tipo de capacitaciones tienen?

Contamos con capacitaciones a los productores y asesorías en temas productivos y organizativos.

7.- ¿Qué beneficios tienen al crear una asociación exportadora?

Agrupar a los miembros interesados en el tema de exportación, obtener un buen reconocimiento en el mercado internacional, exista ayuda mutua entre los miembros.

8.- ¿Qué beneficios tiene la asociatividad?

Como asociatividad generar un mayor impulso exportador, obteniendo mayores beneficios económicos, teniendo un reconocimiento de la asociación a nivel internacional.

9.- ¿Actualmente cuenta con Alianzas estratégicas?

Si, la más importante es la de la Red Agua, Desarrollo y Democracia, Alianza para el desarrollo humano sostenible – ALDEHUS, Grupo impulsador soberanía alimentaria – Piura, PIDAASSA – PERU.

10.- ¿Cómo se puede formar parte de su asociación?

Estar inscrito el agricultor en registros públicos, tener 1 hectárea a su nombre, regirse la producción del banano sin ningún agente químico.

11.- ¿A qué países exportan el banano orgánico?

Alemania, Holanda, Japón.

ANEXO 5: ENTREVISTA DE PROFUNDIDAD PARA LAS ASOCIACIONES
BANANERAS QUE EXPORTEN

Objetivo: Analizar la importancia de implementar un modelo asociativo de exportación para los agricultores de banano orgánico en el distrito de Sullana – Valle del Chira. Técnica contable: Yuliana Esther Fiestas Cruz.

1.- ¿Cómo formaron la asociación bananera?

La asociación es formada en el año 2003 por Donald Lecarnaque Castro, presidente de CEPIBO y la cooperación de su hermano José Lecarnaque, buscando asociar a los productores de banano orgánico de Sullana.

2.- ¿Cuáles son sus requisitos básicos?

Los miembros deben de contar con valores como: Democracia, solidaridad, transparencia, honestidad.

3.- ¿Qué tipo de sociedad conforman?

Centro exportador de banano orgánico CEPIBO es una institución no gubernamental, sin fines de lucro, busca aprovechar oportunidades económicas.

4.- ¿Qué tiempo tienen como asociación?

Más de 12 años

5.- ¿Existió algún inconveniente como asociación?

Si, El primer año de creación de la asociación por temas de precios que fluctúan en el mercado internacional del banano orgánico, lo cual llevo a la desunión y pronta separación de casi el 93% de los miembros de la asociación.

6.- ¿Qué tipo de capacitaciones tienen?

Para mantener la calidad del producto – Agricultores, Al personal administrativo, Fortalecimiento organizativo y gestión empresarial - FORGEM

7.- ¿Qué beneficios tienen al crear una asociación exportadora?

Reconocimiento en el mercado internacional, retroalimentación de información y apoyo entre los miembros de la asociación para poder llegar a más mercados.

8.- ¿Qué beneficios tiene la asociatividad?

Mayor porcentaje de exportación, generando mayor utilidades, existiendo un apoyo mutuo entre los miembros.

9.- ¿Actualmente cuenta con Alianzas estratégicas?

Si, Red Agua, Desarrollo y Democracia, ALDEHUS, Grupo impulsador soberanía alimentaria – Piura, PIDAASSA – PERU.

10.- ¿Cómo se puede formar parte de su asociación?

Estar inscrito el agricultor en registros públicos, tener 1 hectárea a su nombre, no pertenecer a otra asociación, mantener los estándares de calidad en la producción netamente orgánica.

11.- ¿A qué países exportan el banano orgánico?

Alemania, Holanda.

ANEXO 6: ENTREVISTA DE PROFUNDIDAD PARA LAS ASOCIACIONES

BANANERAS QUE EXPORTEN

Objetivo: Analizar la importancia de implementar un modelo asociativo de exportación para los agricultores de banano orgánico en el distrito de Sullana – Valle del Chira. Administradora encargada del control, gestión, planificación y ejecución de recursos: Verónica Vilela Juárez.

1.- ¿Cómo formaron la asociación bananera?

Esta fue formada hace más de 12 años para que los pequeños productores de banano orgánico puedan exportar directamente sin la necesidad de un intermediario generándoles mayores beneficios.

2.- ¿Cuáles son sus requisitos básicos?

Contar con valores como: Democracia, equidad, honestidad, responsabilidad.

3.- ¿Qué tipo de sociedad conforman?

Centro exportador de banano orgánico CEPIBO es una institución no gubernamental, sin fines de lucro que promueve el desarrollo de capacidades en mujeres y varones, para el fortalecimiento de la organización.

4.- ¿Qué tiempo tienen como asociación?

13 años

5.- ¿Existió algún inconveniente como asociación?

En toda asociación existe algún tipo de problema en nuestro caso hubo hace años una falta de responsabilidad y de unión por parte de los miembros de la asociación que por un problema de precios e inestabilidad del mercado decidieron salirse, velando solo por sus propios intereses.

6.- ¿Qué tipo de capacitaciones tienen?

Constante capacitación al personal administrativo, Promoción del desarrollo económico local – PRODEL y a los agricultores, Diversificación y seguridad alimentaria DIVERSA; Servicios ambientales y manejo de recursos hídricos.

7.- ¿Qué beneficios tienen al crear una asociación exportadora?

Eliminar a los intermediarios generando una exportación directa mayores utilidades, llegando a más mercados y así poder cubrir mejor la demanda.

8.- ¿Qué beneficios tiene la asociatividad?

Apoyo entre los miembros, mayores beneficios económicos, reconocimiento internacional.

9.- ¿Actualmente cuenta con Alianzas estratégicas?

Si, Red Agua, Desarrollo y Democracia, Alianza para el desarrollo humano sostenible – ALDEHUS, Grupo impulsador soberanía alimentaria – Piura, PIDAASSA – PERU.

10.- ¿Cómo se puede formar parte de su asociación?

Estar inscrito el agricultor en registros públicos, tener 1 hectárea a su nombre, no pertenecer a otra asociación, que la producción que sea 100% orgánica.

11.- ¿A qué países exportan el banano orgánico?

Alemania, Holanda.

ANEXO 7: ENTREVISTA DE PROFUNDIDAD PARA LAS ASOCIACIONES
BANANERAS QUE EXPORTEN

Objetivo: Analizar la importancia de implementar un modelo asociativo de exportación para los agricultores de banano orgánico en el distrito de Sullana – Valle del Chira. Presidente de la asociación Chocan y Proteritos, ex presidente de la central del norte: José Faustino Sarillas

1.- ¿Cómo formaron la asociación bananera?

A finales del año 2008, momento en que la asociación había distribuido las tierras a cada uno de sus miembros, algunos productores se sintieron atraídos por un nuevo cultivo que en ese momento le llamaba plátano. La siembra del plátano se realizó de forma muy paulatina, así se fue adquiriendo experiencia y ahora se exporta como banano orgánico.

2.- ¿Cuáles son sus requisitos básicos?

Agrupar personas jurídicas de primer nivel, personas naturales.

3.- ¿Qué tipo de sociedad conforman?

Conforman una institución no gubernamental, sin fines de lucro.

4.- ¿Qué tiempo tienen como asociación?

Inicio en el 2009

5.- ¿Existió algún inconveniente como asociación?

Cuando se reúnen para ir a registro públicos el trámite es muy largo y ponen muchas trabas ya que existen muchas observaciones de la escritura pública.

6.- ¿Qué tipo de capacitaciones tienen?

Constante capacitación Productores a productores, Buenas prácticas alimentarias, de SUNAT, Minagri, Comercio justo, de protección ambiental, de la certificación Global Gap.

7.- ¿Qué beneficios obtienen los agricultores al conformar la asociación exportadora?

Derecho a un bono de salud y educación, fallecimiento, abonos orgánicos, prima fairtrade, sobre el comercio justo.

8.- ¿Qué beneficios tiene la asociatividad?

Mayores ingresos, mayores márgenes de ganancia para los miembros, crecimiento como sector agrícola, poder exportar la producción.

9.- ¿Actualmente cuenta con Alianzas estratégicas?

Si, con el grupo Hultaco, cooperativa agro bananera san solera, productores de banano orgánico Urgato Urverde.

10.- ¿Cómo se puede formar parte de su asociación?

Estar inscrito el agricultor en registros públicos, tener 4 hectárea mínimo, no pertenecer a otra asociación, que la producción que sea 100% orgánica y que sea responsable.

11.- ¿A qué países exportan el banano orgánico?

Alemania, Holanda, Japón.

ANEXO 8: ENTREVISTA DE PROFUNDIDAD PARA LAS ASOCIACIONES
BANANERAS QUE EXPORTEN

Objetivo: Analizar la importancia de implementar un modelo asociativo de exportación para los agricultores de banano orgánico en el distrito de Sullana – Valle del Chira. Presidente de la central piurana: Jorge Socola la Cruz.

1.- ¿Cómo formaron la asociación bananera?

CEPIBO fue fundada el 28 agosto 2003, la conforman 4 asociaciones de primer nivel que son Ambao, Apcbos, Apob, Appbosa. La fruta es acoplada pasa por una selección es empaquetada y luego exportada.

2.- ¿Cuáles son sus requisitos básicos?

Tener pequeños productores que no exporten.

Formar una asociación para exportar.

3.- ¿Qué tipo de sociedad conforman?

Conforman una sociedad sin fines de lucro.

4.- ¿Qué tiempo tienen como asociación?

13 años

5.- ¿Existió algún inconveniente como asociación?

Si, una vez perdieron la certificación orgánica y luego fue recuperar al pasar 2 meses.

6.- ¿Qué tipo de capacitaciones tienen?

Capacitaciones por parte del ministerio de agricultura, del medio ambiente, de senasa, mincetur, de empresas exportadoras de la unión Europea, de SUNAT Y ADUANAS.

7.- ¿Qué beneficios obtienen los agricultores al conformar la asociación exportadora?

Tienen un dólar de comercio justo, derecho a un bono de salud, educación, fallecimiento, abonos orgánicos, prima fairtrade. Canasta navideña.

8.- ¿Qué beneficios tiene la asociatividad?

Mayores ingresos, mayores márgenes de ganancia para los miembros, crecimiento como sector agrícola, poder exportar la producción.

9.- ¿Actualmente cuenta con Alianzas estratégicas?

Si, con instituciones del gobierno, innóvate Perú, ministerio de agricultura.

10.- ¿Cómo se puede formar parte de su asociación?

Estar inscrito el agricultor en registros públicos, tener 4 hectárea mínimo, no pertenecer a otra asociación, que la producción que sea 100% orgánica y que sea responsable.

11.- ¿A qué países exportan el banano orgánico?

Alemania, Estados Unidos, Japón.

ANEXO 9: ENTREVISTA DE PROFUNDIDAD PARA LOS AGRICULTORES DE
BANANO ORGÁNICO SULLANA – VALLE DEL CHIRA- PIURA 2016

Objetivo: Analizar la importancia de implementar un modelo asociativo de exportación para los agricultores de banano orgánico en el distrito de Sullana – Valle del Chira. José Miguel Ateche Sandoval

1.- ¿Tiempo dedicado a la actividad agrícola?

35 años

2.- ¿Tipo de propiedad que posee?

Propia

3.- ¿Cuántas hectáreas posee?

2

4.- ¿Precio de venta del producto?

6.20 dólares por caja de 18kg

5.- ¿Ingreso por venta que rinde una hectárea?

6000 dólares aproximadamente

6.- ¿A quién le vende el producto?

Intermediario.

7.- ¿volumen semana y mensual?

900 cajas mensuales aproximadamente

8.- ¿Cuenta con certificaciones?

Si, por parte del intermediario.

9.- ¿Cuál es el canal de distribución que utiliza?

Carga a camiones.

10.- ¿Cuál es el punto de entrega del producto?

En Chacra.

11.- ¿Cuál es su problema más frecuente?

Trip de la mancha roja, falta de agua.

ANEXO 10: ENTREVISTA DE PROFUNDIDAD PARA LOS AGRICULTORES DE
BANANO ORGÁNICO SULLANA – VALLE DEL CHIRA- PIURA 2016

Objetivo: Analizar la importancia de implementar un modelo asociativo de exportación para los agricultores de banano orgánico en el distrito de Sullana – Valle del Chira. Anselmo Callasco Soto

1.- ¿Tiempo dedicado a la actividad agrícola?

64 años

2.- ¿Tipo de propiedad que posee?

Propia

3.- ¿Cuántas hectáreas posee?

2

4.- ¿Precio de venta del producto?

6 dólares por caja 18 kg.

5.- ¿Ingreso por venta que rinde una hectárea?

6000 dólares aproximadamente.

6.- ¿A quién le vende el producto?

Intermediario.

7.- ¿volumen semana y mensual?

800 cajas mensuales aproximadamente

8.- ¿Cuenta con certificaciones?

Si. De buenas prácticas agrícolas.

9.- ¿Cuál es el canal de distribución que utiliza?

Carga a camiones.

10.- ¿Cuál es el punto de entrega del producto?

En Chacra.

11.- ¿Cuál es su problema más frecuente?

Trip de la mancha roja, la mosca de la fruta.

ANEXO 11: ENTREVISTA DE PROFUNDIDAD PARA LOS AGRICULTORES DE
BANANO ORGÁNICO SULLANA – VALLE DEL CHIRA- PIURA 2016

Objetivo: Analizar la importancia de implementar un modelo asociativo de exportación para los agricultores de banano orgánico en el distrito de Sullana – Valle del Chira. Raúl Zamora Tuñoque.

1.- ¿Tiempo dedicado a la actividad agrícola?

38 años

2.- ¿Tipo de propiedad que posee?

Propia

3.- ¿Cuántas hectáreas posee?

3

4.- ¿Precio de venta del producto?

6.50 dólares por caja de 18 kg

5.- ¿Ingreso por venta que rinde una hectárea?

6 200 dólares aproximadamente

6.- ¿A quién le vende el producto?

Intermediario.

7.- ¿volumen semana y mensual?

1000 cajas mensuales aproximadamente

8.- ¿Cuenta con certificaciones?

Si, certificaciones orgaanicas.

9.- ¿Cuál es el canal de distribución que utiliza?

Carga a camiones.

10.- ¿Cuál es el punto de entrega del producto?

En Chacra.

11.- ¿Cuál es su problema más frecuente?

La mancha roja

ANEXO 12: ENTREVISTA DE PROFUNDIDAD PARA LOS AGRICULTORES DE
BANANO ORGÁNICO SULLANA – VALLE DEL CHIRA- PIURA 2016

Objetivo: Analizar la importancia de implementar un modelo asociativo de exportación para los agricultores de banano orgánico en el distrito de Sullana – Valle del Chira. Alberto Salazar Liza.

1.- ¿Tiempo dedicado a la actividad agrícola?

36 años

2.- ¿Tipo de propiedad que posee?

Propia

3.- ¿Cuántas hectáreas posee?

2

4.- ¿Precio de venta del producto?

7 dólares por caja 18kg

5.- ¿Ingreso por venta que rinde una hectárea?

6.800 dólares aproximadamente

6.- ¿A quién le vende el producto?

Intermediario.

7.- ¿volumen semana y mensual?

1100 cajas mensuales aproximadamente

8.- ¿Cuenta con certificaciones?

Si, certificación de productos orgánicos.

9.- ¿Cuál es el canal de distribución que utiliza?

Carga a camiones.

10.- ¿Cuál es el punto de entrega del producto?

En Chacra.

11.- ¿Cuál es su problema más frecuente?

Trip de la mancha roja, mosca de la fruta.

ANEXO 13: ENTREVISTA DE PROFUNDIDAD PARA LOS AGRICULTORES DE
BANANO ORGÁNICO SULLANA – VALLE DEL CHIRA- PIURA 2016

Objetivo: Analizar la importancia de implementar un modelo asociativo de exportación para los agricultores de banano orgánico en el distrito de Sullana – Valle del Chira. Josefino Alache Panta.

1.- ¿Tiempo dedicado a la actividad agrícola?

50 año

2.- ¿Tipo de propiedad que posee?

Propia

3.- ¿Cuántas hectáreas posee?

2

4.- ¿Precio de venta del producto?

6.50 dólares por caja de 18kg

5.- ¿Ingreso por venta que rinde una hectárea?

6000 dólares aproximadamente

6.- ¿A quién le vende el producto?

Intermediario.

7.- ¿volumen semana y mensual?

900 cajas mensuales aproximadamente

8.- ¿Cuenta con certificaciones?

Si, certificación orgánica.

9.- ¿Cuál es el canal de distribución que utiliza?

Carga a camiones.

10.- ¿Cuál es el punto de entrega del producto?

En Chacra.

11.- ¿Cuál es su problema más frecuente?

La mancha roja.