



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

**“ANÁLISIS DE LA OFERTA EXPORTABLE DEL CACAO
ORGÁNICO DE LA REGIÓN PIURA HACIA EL
MERCADO EUROPEO EN EL AÑO 2015”**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

AUTOR

ORBE ARELLANO JUAN DIEGO

ASESOR

DR. CASTILLO PALACIOS FREDDY WILLIAM

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

MARKETING

**PIURA – PERÚ
2017**

Universidad César Vallejo
Facultad de Ciencias Empresariales
ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

En la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad César Vallejo – Piura, siendo las 7:00 pm del día VIERNES 24 de MARZO del 2017.

El Jurado Evaluador de la Tesis denominada:

“ANÁLISIS DE LA OFERTA EXPORTABLE DEL CACAO ORGÁNICO DE LA REGIÓN PIURA HACIA EL MERCADO EUROPEO EN EL AÑO 2015”

Sustentada por:

ORBE ARELLANO JUAN DIEGO

Bachiller en: _____ (Apellidos) _____ (Nombres)

Administración.

ACUERDAN:

_____ *Aprobar* _____

RECOMIENDAN

_____ *Levantar las observaciones* _____

Presidente (a) del Jurado: Dra. Mercedes Palacios de Briceño

Nombre Completo

Mercedes Palacios de Briceño

Firma

Miembro (a) del Jurado: Dr. Luis Sánchez Pacheco

Nombre Completo

Luis Sánchez Pacheco

Firma

Miembro (a) del Jurado: Lic. Martín Lazo Sánchez

Nombre Completo

Martín Lazo Sánchez

Firma

Dedicatoria

La presente investigación está dedicada en primer lugar a Dios y a la Virgen María por ser fuente de gracia e inspiración de mi espíritu, a mi madre por ser las columnas de mi templo y siempre enseñarme con valentía y esfuerzo, por otro lado a toda mi familia y amigos que de alguna u otra manera hicieron posible esta investigación.

Agradecimiento

Agradezco de manera especial a Dios y la Virgen María por iluminar siempre mi camino, a mis padres, por darme su apoyo incondicional y consejos cuando más los necesite, a mis abuelos por ser esos ángeles terrenales que están y estarán, Dios mediante, conmigo siempre en lo más profundo de mi corazón.

Asimismo a mis asesores: Freddy Castillo Palacios y Blanca Álvarez Luján, por su orientación para la elaboración de mi tesis.

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo, Juan Diego Orbe Arellano con DNI N° 72199128, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de grados y títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Administración declaro bajo juramento que toda documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

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

Piura, 06 de Setiembre del 2019.



Juan Diego Orbe Arellano

DNI: 72199128

Presentación

Señores miembros del Jurado:

Presento ante ustedes la tesis titulada “Análisis de la oferta exportable del cacao orgánico de la Región Piura hacia el mercado europeo en el año 2015” con la finalidad de analizar la oferta exportable de cacao orgánico de la Región Piura hacia el mercado europeo en el año 2015. El presente trabajo de investigación consta de los siguientes capítulos: el capítulo I está conformado por la realidad problemática, trabajos previos los cuales son los antecedentes nacionales, internacionales y locales, marco teórico, formulación del problema general y específicos, justificación, y finalmente los objetivos. El capítulo II está conformado por el diseño de la investigación, la operacionalización de la variable, población y muestra, técnicas e instrumentos de investigación, validez y confiabilidad, y los aspectos éticos. El capítulo III está conformado por los resultados, los cuales se muestra en orden secuencial de acuerdo a los objetivos de la investigación. El capítulo IV está conformado por la discusión de resultados. El capítulo V está conformado por las conclusiones y por último el capítulo VII está conformado por las recomendaciones. Este trabajo de investigación se presenta en cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo para obtener el título profesional de Licenciado en Administración de Empresas. Esperando cumplir con los requisitos de aprobación.

El Autor.

Índice

Acta de Sustentación de Tesis	ii
Dedicatoria.....	iii
Agradecimiento	iv
Declaratoria de Autenticidad	v
Presentación.....	vi
Resumen.....	ix
Abstract.....	x
I. Introducción	11
1.1. Realidad Problemática	11
1.2. Trabajos previos	12
1.3. Teorías relacionadas al tema	14
1.4. Formulación del Problema	16
1.4.1. Pregunta General.....	16
1.4.2. Preguntas Específicas	16
1.5. Justificación del estudio	16
1.6. Objetivos.....	17
1.6.1. Objetivo General.....	17
1.6.2. Objetivos Específicos.....	17
II. Métodos	18
2.1. Variable.....	18
2.2. Operacionalización de variable	18
2.3. Metodología	18
2.4. Tipos de Estudio	18
Tabla 1. Operacionalización de variables	20
2.5. Diseño.....	21
2.6. Población, muestra y muestreo	21
2.7. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos	22
2.8. Métodos de análisis de datos.....	23
2.9. Aspectos éticos.....	23
III. Resultados	24

3.1.	Análisis de la demanda de cacao orgánico en el mercado europeo	24
3.1.1.	Volumen de cacao orgánico	24
3.1.2.	Precio en el Mercado	26
3.2.	Determinación de la capacidad física de producción de cacao orgánico en la Región de Piura.	29
3.2.1.	Capacidad instalada.....	29
3.2.2.	Volúmenes de Producción	30
3.2.3.	Insumos	30
3.2.4.	Tecnología	31
3.2.5.	Nivel de Calidad.....	32
3.2.6.	Capacidad física de producción de cacao orgánico en la Región de Piura.....	33
3.3.	Diagnóstico la capacidad económica y financiera de los productores de cacao orgánico en la Región de Piura	34
3.3.1.	Recursos propios	34
3.3.2.	Endeudamiento.....	34
3.3.3.	Capacidad económica y financiera de los productores de cacao orgánico en la Región de Piura	35
3.4.	Medición de la capacidad de gestión de la organización Cepicafé encargada de la exportación de cacao orgánico de la Región Piura	35
3.4.1.	Informe final de la guía de entrevista	36
3.5.	Capacidad de gestión de la organización Cepicafé encargada de la exportación de cacao orgánico de la Región Piura.....	41
IV.	Discusión	43
V.	Conclusiones	46
VI.	Recomendaciones	47
VII.	Referencias.....	48
VIII.	Anexos.....	51
	Anexo 1. Matriz de Consistencia	51
	Anexo 2. Cuestionario	52
	Anexo 3. Guía de Entrevista	54
	Anexo 4. Guía de análisis documental	55
	Anexo 5. Validación del Cuestionario	56
	Anexo 6. Validación de Guía de Entrevista	62
	Anexo 7. Validación de la Guía de Análisis Documental	65
	Anexo 8. Confiabilidad del Cuestionario.....	68

Anexo 9. Libro de Códigos	69
Anexo 10. Formato Turnitin del Asesor	80

Resumen

La presente tesis analiza la oferta exportable del cacao orgánico piurano al mercado de Europa el 2015, se aplicó una metodología no experimental, aplicada y descriptiva. Se aplicaron un cuestionario, una guía de entrevista así como una guía de análisis documental. La población fue de 450 productores piuranos de cacao orgánico y la muestra fue de 207 productores. En cuanto a la demanda se observó que en el año 2014 fue de 1,856,795 toneladas comprobándose que existe un amplio mercado para este producto, de otra parte la capacidad física de producción de cacao orgánico en Piura es limitada debido a las reducidas áreas de cultivo y a la tecnología no sofisticada. La capacidad económica y financiera de los productores piuranos de cacao orgánico es baja, dado que la mayoría de agricultores poseen un alto nivel de endeudamiento y finalmente la capacidad de gestión de Cepicafé, entidad encargada de la exportación de cacao orgánico piurano es alta, asimismo existe una gran preocupación por planificar estratégicamente.

Palabra claves: oferta exportable, demanda, capacidad física capacidad económica y financiera, capacidad de gestión.

Abstract

This thesis analyzes the exportable supply of organic piurane cocoa to the European market in 2015, a non-experimental, applied and descriptive methodology was applied. A questionnaire, an interview guide as well as a document analysis guide were applied. The population was 450 Piurano producers of organic cocoa and the sample was 207 producers. Regarding the demand, it was observed that in 2014 it was 1,856,795 tons, proving that there is a wide market for this product, on the other hand the physical production capacity of organic cocoa in Piura is limited due to the reduced cultivation areas and the Unsophisticated technology The economic and financial capacity of Piurano producers of organic cocoa is low, since most farmers have a high level of indebtedness and finally the management capacity of Copicafé, an entity responsible for the export of organic cocoa piurano is high, there is also A great concern for strategic planning.

Keywords: export offer, demand, physical ability, economic and financial capacity, management capacity.

I. Introducción

1.1. Realidad Problemática

En la actualidad la producción de cacao en grano se concentra en América y África, siendo producido a nivel de pequeños propietarios agrícolas, correspondiendo a cerca del noventa por ciento la producción a propietarios de menos de cinco hectáreas de terreno.

Por otro lado Países Bajos y EEUU son los principales demandantes de cacao en grano y, en general, los países de la Unión Europea son consumidores de este producto. (Mincetur, 2013)

A nivel nacional se ha experimentado el rápido crecimiento de la de la demanda del cacao, desde el año 2011 a la fecha el mercado de Europa se ha constituido en el más importante para nuestro país en cuanto a este producto, siendo que casi las tres cuartas partes de la exportación de cacao se dirige a este continente, aun cuando también se destina parte de a Norteamérica. (Mincetur – Promperú).

El Ministerio de Agricultura y Riego indica que el cacao será en el corto plazo uno de los más importantes productos exportables. En el 2014 la producción de cacao alcanzó las 76,900 toneladas en aproximadamente en más de cien mil hectáreas de cultivo, beneficiando directamente a más de noventa mil familias peruanas. (Diario Gestión, 2015),

Piura que es una región productora de cacao que posee un fuerte reconocimiento internacional, lo que en el corto plazo requiere de más especialización y mejor gestión de costos en el proceso de exportación.

En tanto los diferentes mercados del mundo se globalicen mucho más, seguirá incrementándose la oferta y demanda de cacao, pudiendo colocar al Perú en una situación privilegiada, lo cual podría beneficiar de gran manera a Piura, región que produce el cacao que más reconocimiento ha tenido por su calidad y textura, por ello se requerirá de un mayor empoderamiento a fin de tener las condiciones de competitividad.

En este contexto, el análisis de la oferta de cacao al mercado internacional posibilitará conocer los volúmenes requeridos por los compradores así como evaluar las capacidades que participan de manera principal en la exportación del cacao.

1.2. Trabajos previos

Miranda (2011) con la tesis “Alternativas y oportunidades comerciales de la oferta exportable ecuatoriana en el mercado de Chile en base al Acuerdo de Complementación Económica, ACE N° 65. Facultad de Estudios Sociales”, concluye que existe alto potencial en determinados productos ecuatorianos, así como ventajas competitivas como la calidad, existiendo entonces un óptimo nivel de competitividad de estos productos para su exportación al mercado de Chile.

Arauz y Páez (2008) realizó la tesis: “*Chile: Nuevas oportunidades comerciales para la oferta exportable ecuatoriana sector manufacturas*”. Concluye que existe un importante potencial en los productos del Ecuador para su ingreso al mercado de Chile por su ventaja competitiva, relacionado a la publicidad y actividades promocionales, igualmente relaciones públicas, actividades que se realizan de manera efectiva en el extranjero.

Dentro de los antecedentes nacionales se consideró a Arias (2011) con la tesis “Factores que limitan la oferta exportable de productos derivados de cacao de la cooperativa agrícola Satipo – Junin”. Se concluye determinando limitaciones relacionadas a las asesorías en la gestión de los recursos y en la actividad innovadora y transformadora de los productos derivados de cacao, asimismo hay limitaciones en la realización de los talleres destinados a la identificación de ingresos y egresos.

Riveros (2011) en la tesis “Asociatividad de los productos de granadilla de las provincias de Huánuco y Pachitea, para la generación de la oferta exportable”. Concluye determinando un modelo asociativo para los potenciales involucrados. Se trata de una etapa de transición en la asociación, con un desarrollo paulatino de la misma.

Rivas (2011) en la tesis “Implementación de una planta procesadora de pasta de cacao en la ciudad de Juanjuí para la generación de oferta exportable”. Se concluye determinando existe rentabilidad y potencial sostenibilidad para la puesta en marcha de una fábrica para la elaboración de pasta de cacao en Juanjuí.

Dentro de los antecedentes locales, se consideró a Preciado (2010) con la tesis “Determinación de la oferta exportable del mango orgánico desde el departamento de Piura hacia EE.UU para el año 2010”. Concluye determinando que Piura satisface la demanda de EEUU para la campaña 2009/2010 con 66,323.7 TM lo que corresponde al 81% de la demanda además en Piura se produce 273,883.5 TM pero se exporta 265,294.6 TM.

Ruiz (2010) en la tesis “Determinación de la oferta exportable de banano orgánico desde el departamento de Piura hacia los mercados de Europa para el año 2010”. Concluye determinando que la oferta

exportable piurana hacia Europa el 2010 fue de 63 555.84 tn. y la producción de banano orgánico en Piura para el año 2010 fue de 117 698.96 tn.

1.3. Teorías relacionadas al tema

Mincetur (2013) indica que las organizaciones necesitan disponer de tres elementos, los cuales se interrelacionan: las capacidades de gestión, económica financiera y física.

Según Penx (2013) es necesario contar con estándares de calidad internacionales para llegar a satisfacer las exigencias de la demanda internacional. Ello requiere desarrollar una oferta a través de instrumentos e iniciativas dirigidas al fomento del desarrollo de productos de alta competitividad para los distintos mercados.

Es importante destacar que dentro de las condiciones básicas para la exportación de productos se debe incluir las competencias para afrontar las exigencias de los mercados internacionales, incluyendo a personal competente, una gestión a la altura de las tendencias. productos de alta calidad y también acceder a datos de mercado oportunamente. (Mincetur, 2013)

Por su parte, Mathews (2013) señala que poseer competitiva en una oferta denota algunos elementos fundamentales que promoverán el desarrollo como son: calidad, oportunidad de entrega y precio. La carencia de estos elementos es un riesgo para las necesidades de lograr las condiciones de competitividad internacional.

Asimismo, Lerma y Márquez (2010) señalan que el mercado está constituido por el espacio en el que se efectúan las transacciones comerciales, incluyendo a los compradores actuales y potenciales, sus

requerimientos, estilos, capacidades, medios para llegar al mercado, entre otros.

Respecto a la capacidad de producción, Mincetur (2008) indica que está constituida por los factores: tecnología, nivel productivo, capacidad de instalaciones, entre otros que se utilizan para la producción de bienes según la demanda lo requiera, asimismo se incluye a los niveles de calidad requeridos por dichos compradores.

Por otro lado Kotler y Keller (2012) refieren que entre las barreras no arancelarias se tiene: subsidios, estándares y trámites burocráticos. Con la progresiva reducción de estas barreras se van incrementando los mecanismos de protección no arancelaria.

De otra parte, Mincetur (2008) define la capacidad de gestión como el camino por el que se logran los objetivos trazados, se conocen las debilidades y fortalezas así como el perfil competitivo en el mundo. Para lo cual se necesita contar con recursos humanos competentes para la administración de la empresa.

Según Carpintero (2014) la planificación es indispensable para la sobrevivencia en un medio competitivo y de permanente desarrollo. Las organizaciones que planifican pueden aprovechar las oportunidades existentes y manejar más efectivamente los recursos disponibles.

La planificación comercial es más compleja en el contexto del marketing internacional por lo complejo de los elementos que intervienen. En ese sentido, siendo la realidad de cada mercado distinta, cada uno de ellos demandará de diferentes acciones de marketing para resultados similares.

Según Carpintero (2014) en el marketing internacional es necesario saber seleccionar y segmentar los potenciales mercados, identificando y aplicando las estrategias pertinentes a la realidad de cada uno de ellos.

1.4. Formulación del Problema

1.4.1. Pregunta General

¿En qué situación se encuentra la oferta exportable de cacao orgánico de la Región Piura hacia el mercado europeo en el año 2015?

1.4.2. Preguntas Específicas

- ¿Qué demanda de cacao orgánico piurano existe en el mercado europeo?
- ¿Qué capacidad productora de cacao orgánico existe en la Región Piura?
- ¿Qué capacidad económica y financiera poseen los productores de cacao orgánico en la Región Piura?
- ¿Qué capacidad de gestión posee Cepicafé para el proceso exportador del cacao orgánico piurano?

1.5. Justificación del estudio

La tesis presentada señala una óptica distinta de lo que corresponde a una evaluación de oferta exportable, dirigiéndose, además de los niveles de producción solicitados por el comprador internacional, a las capacidades de gestión, económica y física como

elementos críticos para la generación de una oferta exportable de alta competitividad en el ámbito mundial, direccionando adecuadamente a los productores de la región piurana, teniendo un panorama más amplio para las exportaciones a los mercados internacionales.

En este sentido, la tesis tiene una justificación práctica, porque posibilitará el beneficio de más de ochocientos productores piuranos de cacao, cuyos áreas cultivables llegan a mil doscientas hectáreas, dado que actualmente estos productores disponen de limitado acceso a la información relacionada a ofertas exportables, por ello, este estudio les posibilitará la obtención de datos reales y actuales respecto a mercados de Europa, así como las competencias que se deben poseer además de un mayor conocimiento de las capacidades que se deben tener promover para lograr una producción competitiva.

1.6. Objetivos

1.6.1. Objetivo General

Analizar la situación en la que se encuentra la oferta exportable de cacao orgánico de la Región Piura hacia el mercado europeo en el año 2015.

1.6.2. Objetivos Específicos

- Identificar la demanda de cacao orgánico piurano en el mercado europeo.
- Determinar la capacidad productora de cacao orgánico en la Región Piura.
- Evaluar la capacidad económica - financiera de los productores piuranos de cacao orgánico.
- Evaluar la capacidad de gestión de Cepicafé para el proceso exportador del cacao orgánico piurano.

II. Métodos

2.1. Variable

Variable: Oferta exportable.

2.2. Operacionalización de variable

La variable se ha operacionalizado en la tabla N° 1.

2.3. Metodología

Se empleó el método observacional, investigándose las características de una oferta exportable para luego analizarla por medio de un cuestionario, una guía de entrevista y una guía de revisión documental.

2.4. Tipos de Estudio

El estudio es mixto dado que se han recogido datos cualitativos y cuantitativos, a través del empleo de instrumentos afines a dicha naturaleza de datos en ambos casos.

De otra parte, según el fin de la investigación es aplicativa ya que pretende evaluar una determinada realidad para luego aplicar los conocimientos de la administración

Según la contrastación el estudio fue descriptivo, ya que describió los distintos aspectos de la variable, caracterizándola en sus distintos componentes.

En lo que respecta al régimen de investigación, se trata de un estudio libre, dado que se llevó a cabo de acuerdo a los intereses del investigador.

Tabla 1. Operacionalización de variables

Variable	Definición conceptual	Dimensiones	Definición operacional	Indicadores	Escala de medición		
Oferta exportable	Es un análisis continuo y detallado de la variedad de productos exportables, considerando la rentabilidad, la capacidad de respuesta a la demanda exterior, la magnitud y evolución del intercambio mundial y la adaptabilidad a las normas (Mincetur 2012).	Demanda de cacao orgánico	Es el volumen de cacao orgánico y la tasa de crecimiento de las importaciones en el mercado europeo, recogidos a través de una guía de análisis documental.	Volumen de cacao orgánico	Ordinal		
				Precio en el mercado	Ordinal		
				Tasa de crecimiento de las importaciones	Ordinal		
		Capacidad Física	Es el contexto de producción que tienen los productores de cacao orgánico en la región Piura, medida a través del análisis de la capacidad instalada, volúmenes de producción, insumos, tecnología y nivel de calidad, recogidos a través de un cuestionario.			Capacidad instalada	Intervalo
						Volúmenes de Producción	Intervalo
						Insumos	Ordinal
						Tecnología	Ordinal
						Nivel de Calidad	Ordinal
		Capacidad Económica y Financiera	Es el conjunto de recursos y las posibilidades de conseguir financiamiento para asumir las operaciones de exportación medidas a través de los recursos propios y el endeudamiento, recogidos a través de un cuestionario			Recursos propios	Intervalo
						Endeudamiento	Intervalo
		Capacidad de Gestión	Es el contexto donde se conocen fortalezas y debilidad para posicionar de forma competitiva un producto en el mercado, medida a través de la planificación, objetivos y estrategias de internacionalización, recogidos a través de una guía de entrevista.			Nivel de importancia de la planificación	Ordinal
						Existencia de objetivos y metas	Nominal
Estrategias de internacionalización	Nominal						

2.5. Diseño

El diseño del estudio fue no experimental puesto que no se manipularon las variables. De otra parte, fue un estudio transversal (transeccional), debido a que los datos se recogieron en una sola etapa.

2.6. Población, muestra y muestreo

Se consideró dos poblaciones: las organizaciones que exportan cacao orgánico, desde Piura. Esta población está constituida por un solo elemento que es Cepicafé, su unidad de análisis fue el jefe de cacao.

La otra población son los productores de cacao orgánico de Piura. La población está conformada por los 450 productores que pertenecen a ella.

Se consideró una fórmula muestral para la población de productores de cacao orgánico de la Piura:

$$\frac{N * Z^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z^2 * p * q}$$

N:= 450

Z: Nivel de confianza = 96% (Z = 1.96)

p: Probabilidad de éxito (p = 0.5)

q: 1 – p = 0.5

e: Margen de Error = 5% (e = 0.05)

$$\frac{450 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5}{0.05^2 * (450 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5} = 207$$

Se empleó un muestreo probabilístico aleatorio simple.

2.7. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos

Encuesta: se empleó esta técnica con una serie de preguntas aplicadas a los 207 productores de cacao orgánico piurano exportable.

Entrevista: esta técnica se aplicó al jefe de cacao de Cepicafé.

Análisis documental: se empleó para registrar datos referidos a la demanda del producto.

. En cuanto a los instrumentos se utilizaron los siguientes:

Cuestionario: constituido por preguntas diseñadas y organizadas secuencialmente.

Guía de entrevista: aplicado con la finalidad de complementar los datos obtenidos por el cuestionario.

Guía de análisis documental: en este instrumento se registró los datos sobre más características de la unidad de estudio (muestra).

2.8. Métodos de análisis de datos

El procesamiento de datos se llevó a cabo con la aplicación del SPSS versión 21 y Excel para Windows. Asimismo, para la representación de los resultados se emplearon las tablas, las cuales se presentaron de acuerdo a los objetivos específicos.

2.9. Aspectos éticos

Se respetaron los derechos de identidad de los encuestados, los resultados obtenidos fueron de total reserva, y se respetó el derecho de autoría de las fuentes, asimismo se respetaron los principios de autenticidad y originalidad.

III. Resultados

3.1. Análisis de la demanda de cacao orgánico en el mercado europeo

3.1.1. Volumen de cacao orgánico

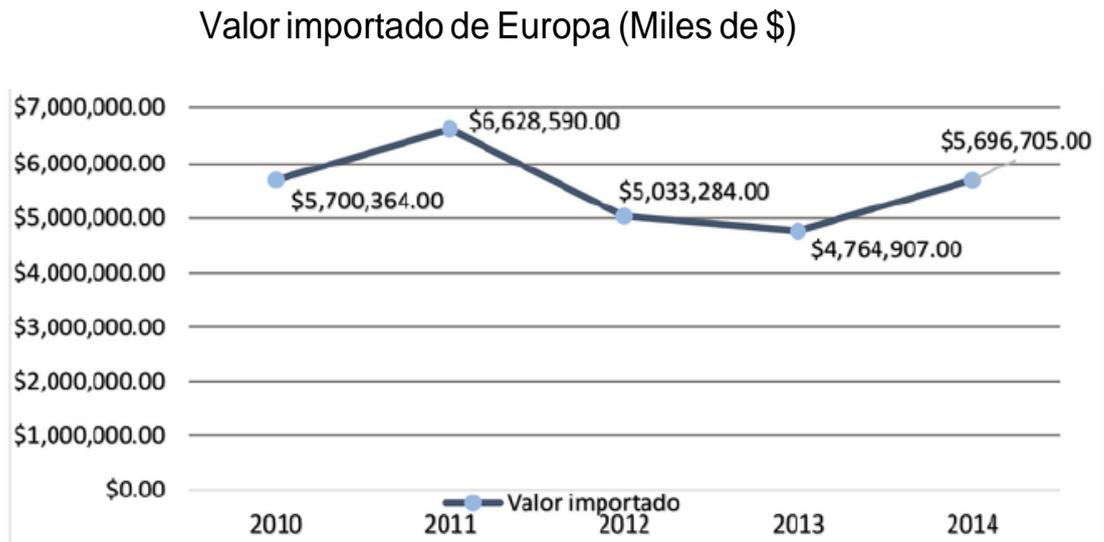


Gráfico 1. Importaciones de cacao orgánico de Europa desde el mundo

Fuente: Análisis documental – Trademap

El gráfico presenta las importaciones desde el continente europeo referidas al cacao orgánico, en este sentido se puede apreciar en el 2010 una importación de 5,700,364 miles de dólares, mientras que para el año 2014, se visualiza un nivel de 5,696,705 miles de dólares.

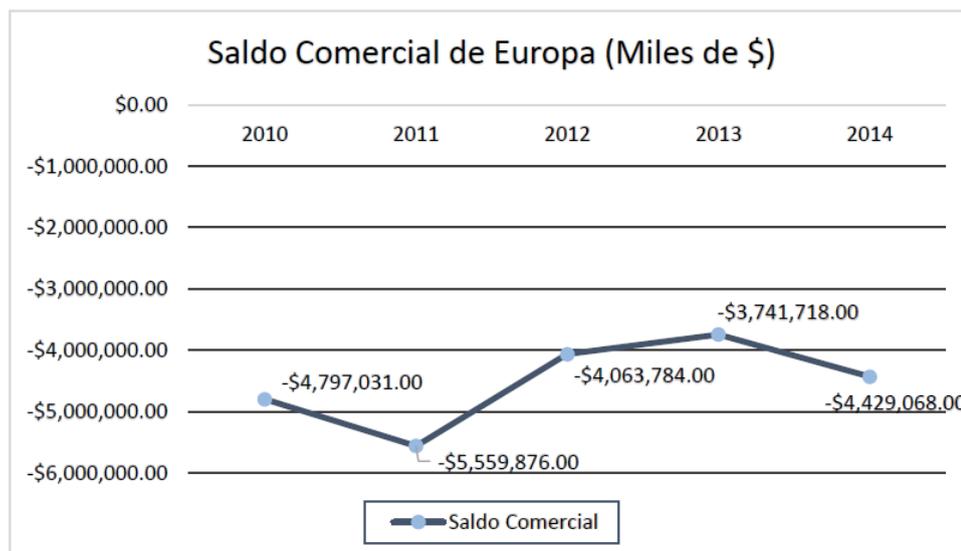


Gráfico 2. Saldo comercial de cacao orgánico en Europa

Fuente: Análisis documental – Trademap

El gráfico indica el valor del saldo comercial europeo, visualizándose que en el año 2010 se tuvo el saldo de -4,797,031 miles de dólares, mientras que el 2014 fue de - 4,429,068 miles de dólares. Esto señala el déficit reflejado en una tendencia negativa, siendo el total de exportaciones inferior a las importaciones del producto en estudio.

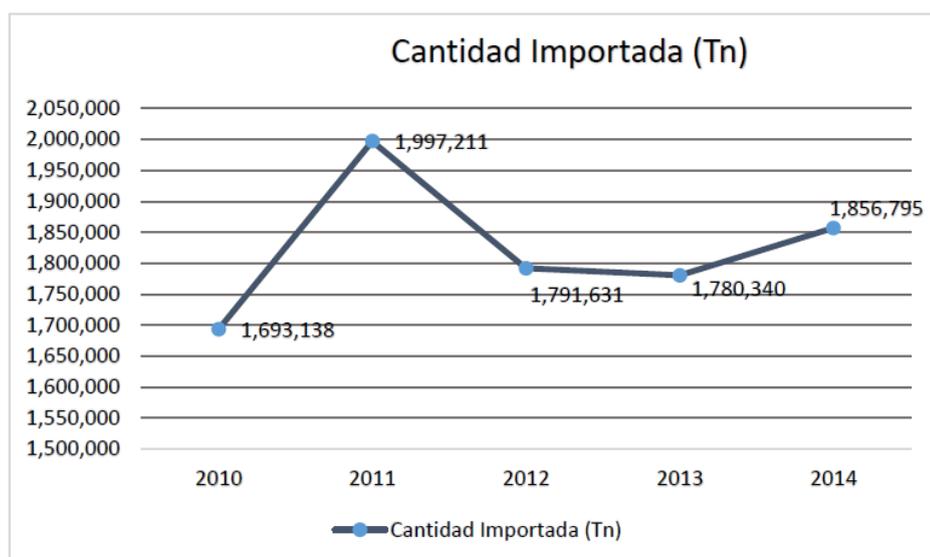


Gráfico 3. Cantidad importada de cacao orgánico por parte de E

Fuente: Análisis documental – Trademap

El gráfico señala el nivel de importación en tn. de cacao orgánico por parte del mercado europeo, visualizándose en el 2010 la importación de 1,696,138 toneladas y en el año 2014 se observa un nivel de 1,856,795 toneladas.

Estos datos definen un alto nivel de importaciones del producto en estudio en el mercado europeo, implicando una oportunidad apreciable para el cacao.

3.1.2 Precio en el Mercado

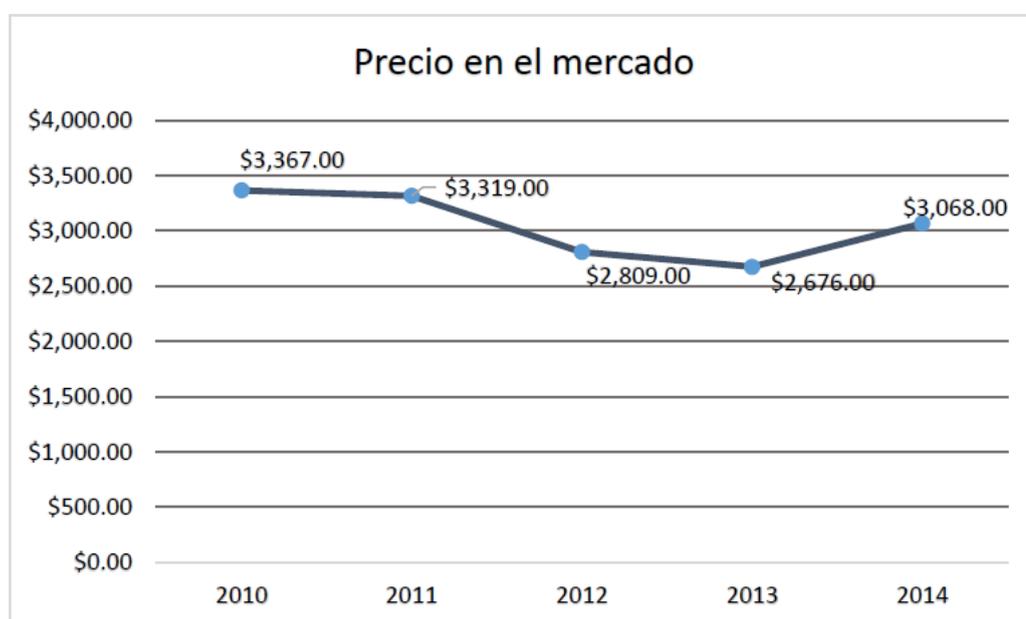


Gráfico 4. Precio en el mercado de Europa

Fuente: Análisis documental – Trademap

El gráfico presenta el precio de la tn. de cacao orgánico en Europa, visualizándose en el 2010 un precio de 3,367 dólares, mientras que para el año 2014 se presentó el precio de 3,068 dólares.

Los resultados señalan que el precio tiene una conducta no uniforme, aunque con una tendencia al alza, siendo este un

interesante indicador y motivador para desarrollar una oferta sostenida.

Tasa de crecimiento de las importaciones

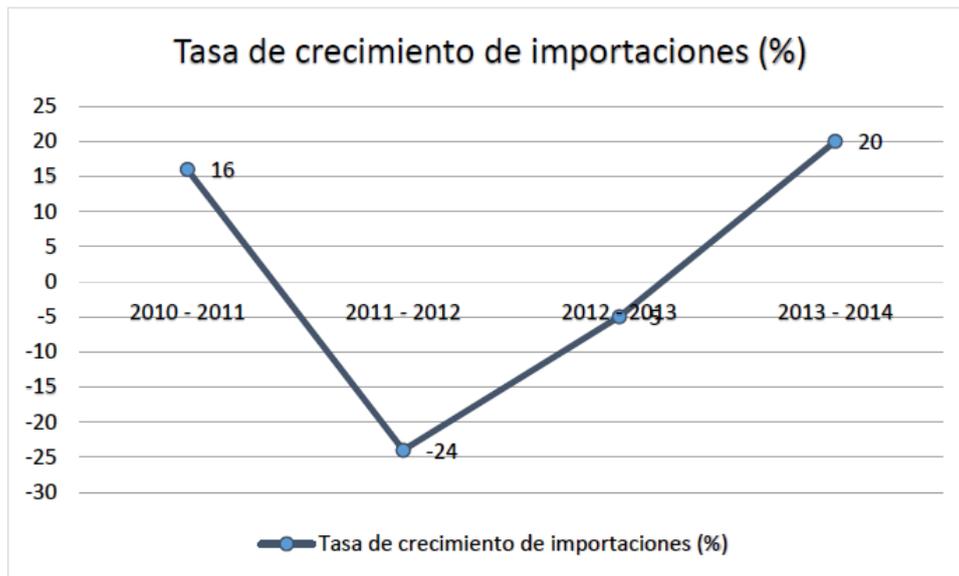


Gráfico 5. Tasa de crecimiento de las importaciones de cacao orgánico en el mercado europeo

Fuente: Análisis documental – Trademap

El gráfico señala la tasa de crecimiento por año de las importaciones de cacao, evidenciando que para el año 2010 – 2011 la tasa fue de 16% y para el año 2013 – 2014 el incremento fue de 20%.

Las importaciones demuestran un nivel variado, explicándose ello en parte por las crisis financieras acontecidas en dichos periodos, que motivaron a que las empresas reduzcan el nivel de importaciones.

Participación mundial del mercado europeo

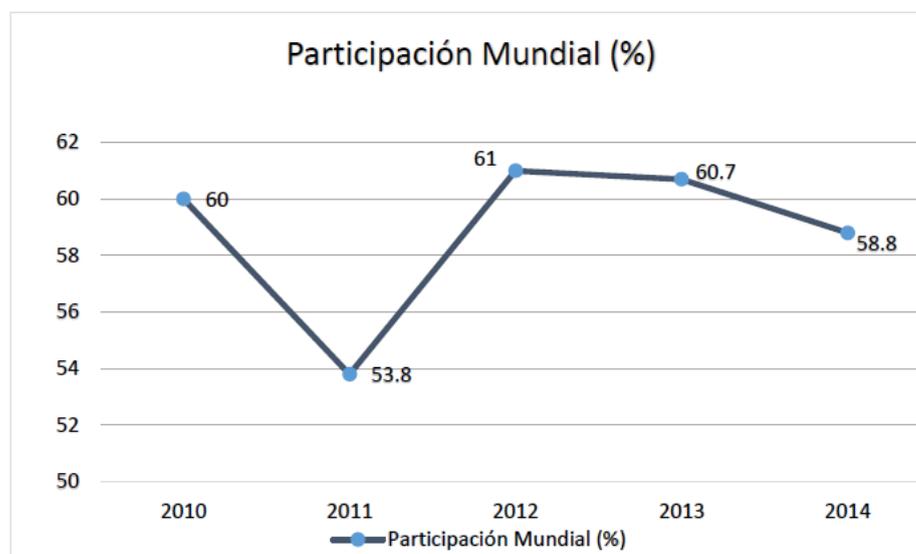


Gráfico 6. Participación mundial del mercado europeo en las importaciones de cacao orgánico

Fuente: Análisis documental – Trademap

El gráfico indica la participación en el mundo respecto a la importación de cacao orgánico, siendo que en el 2010 participó con un 60% de la importación mundial, mientras que para el 2014 el descenso continuó hasta llegar a una participación de 58.8%. Esta información señala una alta proporción de importación de cacao orgánico.

Arancel equivalente ad valorem aplicado por el país

En Trademap se puede visualizar los países de Europa aplican un arancel ad valorem de cero. Esto señala que los aranceles van camino a desaparecer. En cuanto a barreras de mercado están principalmente relacionadas a estándares de calidad y a procesos entre los más recurrentes como: Euregap, HACCP, ISO 9000, etc.

Porcentaje de cacao orgánico exportado al mercado europeo

De acuerdo a Trademap, se exportan 47,217 toneladas de cacao orgánico a nivel mundial, de lo cual 37,199 va destinado al mercado europeo. En la actualidad significa algo más de la mitad de exportaciones de cacao, lo que demuestra un mercado amplio para la venta exterior del producto en estudio.

3.2. Determinación de la capacidad física de producción de cacao orgánico en la Región de Piura.

3.2.1. Capacidad instalada

Tabla 2. Capacidad instalada de los productores de cacao orgánico de la Región Piura

Aspectos		N°	%
¿Cuántas hectáreas tiene disponibles para la producción de cacao orgánico?	Menos de 6 Ha	207	100.0%
	Total	207	100.0%
¿Cuál es el rendimiento por hectárea para el cacao orgánico?	De 1000 kg/Ha a 1300 kg/Ha	153	73.9%
	De 1300 kg/Ha a 1600 kg/Ha	8	3.9%
	De 1600 kg/Ha a 1900 kg/Ha	45	21.7%
	De 1900 kg/Ha a 2200 kg/Ha	1	0.5%
Total		207	100.0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores de cacao

De acuerdo a la tabla anterior los productores de cacao poseen terrenos menores a seis hectáreas para la producción de cacao, siendo que una mayor proporción posee una producción de 1000 a 1300 Kg. por cada ha. Asimismo se puede visualizar que un 21.7% ha alcanzado rendimientos de 1600 a 1900 Kg. por hectárea. Por tanto se evidencia que la capacidad instalada para producir cacao es aún limitada, realidad que constituye una

limitante a efecto de un mayor desarrollo, por ello sería recomendable promover la asociación de productores, posibilitando más amplias áreas de cultivo.

3.2.2. Volúmenes de Producción

Tabla 3. Volumen de producción anual de los productores de Cacao de la Región Piura

Producción	Nº	%
De 1000 kg a 1500Kg	161	77,8%
De 1500 kg a 2000Kg	46	22,2%
Total	207	100,0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores de cacao

Estos datos señalan que el 77.8% produce de 1000 a 1500 Kg. de cacao anualmente. La producción anual de cacao es baja, siendo que una mayor proporción logra un producción de entre 1000 y 1500 Kg. por hectárea; esto está ligado a una limitada área cultivable; de otra parte se visualiza la falta de manejo técnico en los cultivos.

3.2.3. Insumos

Tabla 4. Insumos utilizados por los productores de cacao de la Región Piura

		Nº	%
¿Qué tipo de insumos utiliza para el cultivo del cacao?	a) Abono Orgánico	199	96,1%
	b) Compost	8	3,9%
Total		207	100,0%
Quién lo abastece?	Terceros	207	100,0%
Total		207	100,0%
¿Cuál es el nivel de calidad disponible de los insumos?	Alto	207	100,0%
Total		207	100,0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores de cacao

Respecto a los insumos empleados, la mayoría de productores emplean el abono orgánico. Siendo proveídos por terceros que brindan garantía de calidad. La producción de cacao también demanda del uso de productos orgánicos para el control de las plagas.

3.24. Tecnología

Tabla 5. Uso de tecnología por los productores de Cacao de la Región Piura

		Nº	%
¿Emplea algún tipo de riego tecnificado?	No	207	100,0%
Total		207	100,0%
¿Qué tipo de riego emplea?	Sistema de riego por gravedad	112	54,1%
	Sistema de riego por bombeo	95	45,9%
Total		207	100,0%
¿Qué tipo de herramientas utiliza para realizar la poda?	Tijera Manuable	176	85,0%
	Podón	29	14,0%
	Tijeras Telescópicas	2	1,0%
Total		207	100,0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores de cacao

Los productores no emplean riego tecnificado; la mayoría, señala emplear el riego por gravedad aunque otra importante proporción hace uso del riego por bombeo. Respecto a las labores de poda la mayoría indica que utiliza tijera manuable, por otro lado se evidencia que el sistema de riego carece de tecnificación.

3.2.5. Nivel de Calidad

Tabla 6. Calidad de las labores del cultivo de cacao

		Nº	%
¿Participa en un programa de producción orgánica y conoce las normas de producción orgánica?	Si	207	100,0%
Total		207	100,0%
¿Por qué se involucró en el programa orgánico?	Mayor calidad para su producto	40	19,3%
	Mayor precio para su producto	159	76,8%
	Mayor acceso a las exportaciones	8	3,9%
Total		207	100,0%
¿Recibe Ud. Asistencia técnica en la post cosecha del cacao? ¿De quién la recibe?	Si (Cepicafé)	207	100,0%
Total		207	100,0%
¿En qué consiste la asistencia técnica?	Demostraciones grupales	207	100,0%
Total		207	100,0%
¿En qué prácticas se debería mejorar para tener un cacao de calidad?	Post Cosecha	2	1,0%
	Manejo de cultivo, post cosecha y condiciones ambientales	205	99,0%
Total		207	100,0%
¿Cuáles son las prácticas que realiza en beneficio de la post cosecha?	Cosecha/Fermentado	1	,5%
	Cosecha/Fermentado/Secado	2	1,0%
	Fermentado/Secado	20	9,7%
	Fermentado/Secado/Selección	2	1,0%
	Todas las anteriores	182	87,9%
Total		207	100,0%
¿Qué factor influye en la calidad del grano de cacao?	Post Cosecha	2	1,0%
	Manejo de cultivo, post cosecha y condiciones ambientales	205	99,0%
Total		207	100,0%
¿Qué objetos utiliza para el método de fermentación del cacao?	Cajas de Madera	207	100,0%
Total		207	100,0%
¿En qué superficie realiza el proceso de secado del cacao?	Loza de cemento	207	100,0%
Total		207	100,0%
El cultivo orgánico implica una serie de labores, ¿Cuál de estas prácticas realiza?	Podas de Formación/Podas de Mantenimiento/Podas Fitosanitarias, Abonado Orgánico/Deshierbo, Abonado Orgánico/Control de Plagas y Enfermedades y Asociaciones	207	100,0%
	Total	207	100,0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores de cacao

La tabla 6 señala factores relacionados a labores de producción de cacao; los agricultores indican que sí conocen las normas de producción orgánico, asimismo afirman que lo que

mayor influencia tiene respecto a la calidad del grano es el manejo del cultivo, post cosecha y condiciones del medio ambiente.

Asimismo se pudo conocer que los agricultores emplean cajas de madera para fermentar el cacao. En general se puede referir que la producción de cacao demanda de estrategias especiales de producción, por lo que se requiere de asesorías de expertos.

Los agricultores consideran también que hay que mejorar la calidad del cacao, lo que incluye desde la etapa de cultivo, post cosecha y las condiciones ambientales.

3.2.6. Capacidad física de producción de cacao orgánico en la Región de Piura

Tabla 7. Capacidad física de producción de cacao orgánico en la Región de Piura

Indicadores	Resultados	Calificación
Capacidad instalada	Menos de 6 Ha	Baja
rendimiento por hectárea para el cacao orgánico	De 1000 kg/Ha a 1300 kg/Ha (73.9%)	Baja
Volumen de producción anual	De 1000 kg a 1500Kg (77,8%)	Baja
Insumos	Orgánicos, alta calidad	Alta
Tecnología	limitada (no sofisticada)	Baja
Nivel de Calidad de las labores	Uso adecuado de procedimientos	Alta
Capacidad física de producción de cacao orgánico en la Región de Piura.		Baja

La tabla 7 señala un abstracto de los indicadores que incluyen la capacidad física de producción. Llegándose a concluir que la capacidad física actual es limitada, mientras que existe poca sofisticación en cuanto a la tecnología empleada, lo cual genera sobrecostos.

3.3. Diagnóstico la capacidad económica y financiera de los productores de cacao orgánico en la Región de Piura

3.3.1. Recursos propios

Tabla 8. Uso de recursos propios por los productores de Cacao de la Región Piura

Aspectos		Nº	%
Aproximadamente, ¿Cuánto es su capital de trabajo por campaña?	De S/ 5,000 a S/ 10,000	207	100,0%
Total		207	100,0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores de cacao

Se evidencia que el cien por ciento de encuestados posee un capital de trabajo propio cuya cifra oscila entre 5000 a 10000 soles por campaña.

3.3.2. Endeudamiento

Tabla 9. Nivel de endeudamiento de los productores de Cacao de la Región Piura

Aspectos		Nº	%
¿Solicita algún préstamo por campaña? ¿A quién?	Si (Banca Privada)	207	100,0%
Total		207	100,0%
Aproximadamente, ¿Cuánto es lo que solicita de préstamo?	De S/ 1,000 a S/ 5,000	115	55,6%
	De S/ 5,000 a S/ 10,000	82	39,6%
	De S/ 10,000 a S/ 15,000	10	4,8%
Total		207	100,0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores de cacao

Se pudo conocer que los agricultores requieren créditos a empresas bancarias siendo que los montos varían de 1,000 a 5,000 soles, según lo indica el 55.6%. De esta manera se concluye que los agricultores no poseen recursos propios para la producción.

3.3.3. Capacidad económica y financiera de los productores de cacao orgánico en la Región de Piura

Tabla 10. Capacidad económica y financiera de los productores de cacao orgánico en la Región de Piura

Indicadores	Resultados	Promedio	Calificación	
Recursos Propios	De S/ 5,000 a S/ 10,000	S/. 7,500.00	Baja	
Endeudamiento				
Limite inferior	Limite superior	Promedio	Ratio de endeudamiento	Nivel de endeudamiento
S/. 1,000.00	S/. 5,000.00	S/. 3,000.00	40.0%	Alto
S/. 5,000.00	S/. 10,000.00	S/. 7,500.00	100.0%	Alto
S/. 10,000.00	S/. 15,000.00	S/. 12,500.00	166.7%	Alto
Capacidad económica y financiera de los productores de cacao orgánico de la Región Piura				Baja

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores de cacao

La tabla 10 indica un resumen de indicadores que incluyen la capacidad económica y financiera de los productores de cacao de Piura, concluyendo que la capacidad económica y financiera hoy en día es limitada con un nivel de deuda del 40% del capital del productor en promedio.

3.4. Medición de la capacidad de gestión de la organización Cepicafé encargada de la exportación de cacao orgánico de la Región Piura

Tabla 11. Importancia que le dan los productores de cacao de la Región Piura a la planificación

Aspectos		Nº	%
Generalmente, ¿Ud. programa su producción por campaña?	Si	207	100,0%
Total		207	100,0%
¿Qué tan importante considera el programar su producción?	Totalmente importante	207	100,0%
Total		207	100,0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores de cacao

Se pudo conocer que los agricultores programan sus campañas, dado que el cacao es un cultivo exigente en lo que a condiciones ambientales cuenta; por lo cual es necesario que la producción se planifique efectivamente.

3.4.1. Informe final de la guía de entrevista

Esta entrevista fue aplicada al jefe de cacao Eduardo Espinoza Tamariz de la organización Cepicafé ubicada en la ciudad de Piura.

Para conocer el nivel de importancia de la planificación, primero se tomó en cuenta los inicios de las exportaciones de cacao orgánico que comenzaron desde el año 2006 siendo el principal destino Suiza donde el primer cliente fue la empresa PRONATEC, esto surgió como una iniciativa de los productores piuranos de cacao orgánico puesto que en el 2005 identificaron un mercado potencial con una amplia demanda de este tipo de cacao gourmet, luego en el 2007 el mercado europeo reconoció la calidad de nuestro cacao y desde ahí comenzó el largo camino hacia este mercado.

Entre los mercados europeos destinos de cacao orgánico piurano se encuentra Francia con las empresas Etiquable y Vaharlona, Holanda con la empresa Chocolatec Markers, Reino Unido con las empresas Ecom Trade y Willies Cacao, Italia con la empresa Alcenero y finalmente Alemania con la empresa Agepa. En consecuencia se observa que existe un amplio mercado para nuestro cacao en Europa lo que significa que la demanda sigue aumentando, gracias a las bondades aroma y textura de nuestro cacao catalogado como uno de los mejores del mundo.

Además existe una exportación previamente planificada con respecto a los volúmenes de cacao, clientes del mercado europeo,

tendencias y variaciones en el mercado, pedidos, stock, calidad del producto y proyecciones; este plan de desarrollo estratégico se da a corto plazo a través de un año y cuando se habla de largo plazo la duración es de 3 años. Esta planificación estratégica permite tener un mejor panorama para dirigir las exportaciones con efectividad hacia este mercado además es el medio por el cual se alcanzaran las metas y objetivos planteados.

Por otro lado al saber que existe un plan estratégico a corto y largo plazo, su visión consiste en cumplir de manera eficiente los objetivos y metas de la organización para así poder convertirse en uno de los mayores exportadores de cacao en el mercado mundial fomentando la calidad en todos sus procesos y contribuyendo al cuidado del medio del ambiente. Esto muestra una preocupación para el futuro de las exportaciones de cacao guiadas por un plan estratégico lo cual buscará generar mayor competitividad e ingresar a nuevos mercados de exportación.

El monitoreo de estos planes se hace a través de todo el año de acuerdo a las campañas, ya que dependen de la producción pronosticada y de los volúmenes proyectados. Este proceso se hace mediante reuniones donde se convoca a directivos, equipos técnicos, productores, socios y la gerencia, esto se hace a través de talleres de planificación donde se evalúan las metas y objetivos trazados y el seguimiento que se debe hacer a estas actividades programadas para poder cumplirlas en el periodo establecido. El seguimiento de estos planes permitirá tener un mayor control y seguimiento de las actividades para poder cumplir lo previsto en los planes estratégicos.

La planificación es un punto vital para la organización Cepicafé porque permite tener un camino claro, preciso y seguro de realizar las actividades previstas para cumplir las metas y objetivos establecidos; por otro lado también permite hacer un seguimiento y control a los

componentes que involucran esta planificación dentro ellos tenemos: acopio, ventas, créditos, certificación, producción, planta de procesamiento, asistencia técnica, etc.

La existencia de objetivos y metas son parte fundamental para la gestión de las exportaciones de cacao orgánico puesto que representan los logros que se desean alcanzar en un determinado tiempo, entre los objetivos de corto plazo que más se resalta es el de la certificación que se necesita todos los años para poder ingresar al mercado europeo, al menos el 80% de las 1000 tn de cacao orgánico pronosticadas este año deben acceder a este beneficio para poder ser comercializadas dentro de este mercado, entre las certificaciones tenemos: certificación orgánica, comercio justo, mano a mano (certificación de pequeños productores con relación directo al comprador), HCGC (certificación de procesamiento del producto), entre otras. Por otro lado cuando se hablan de objetivos a largo plazo uno de lo más resaltantes es el de ingresar a nuevos mercados europeos pero con un valor agregado para el cacao orgánico lo cual generará mayor margen de ganancias y utilidades tanto para los productores como la organización, además permitirá generar mayor competitividad para nuestro producto.

Dentro de las metas más resaltantes se encuentran las que hacen referencia a la producción ya que en este año se pronosticó 1000 tn de cacao orgánico (acopio y venta) en el área comercializadora, también se tomó en cuenta el factor del precio lo cual indica que para este año el precio de la tn de cacao orgánico es de 3700 dólares. Estos objetivos y metas se orientan a fomentar el desarrollo de las comunidades rurales, generar utilidades tanto para los productores y la organización, ampliar el mercado de exportación para el cacao orgánico de la Región, crear un posicionamiento competitivo de la organización a través del tiempo y generar una buena imagen del producto peruano en el mundo.

En el camino que se necesita para consolidar los objetivos y metas debemos tener en cuenta lo siguiente: tener claro lo que en realidad necesita el mercado, estar a la vanguardia con la tecnología necesaria para tener un manejo eficiente del acopio y fermentación del cacao, tener como base la innovación puesto que es un factor clave para crear nuevas tendencias para el cultivo del cacao y finalmente cuidar la imagen de la organización para así poder tener sostenibilidad con el cliente y productores, lo cual permitirá tener clientes y productores satisfechos.

Como parte de las estrategias de internacionalización inicialmente el cacao orgánico piurano se presentó en grano en el mercado europeo en el año 2006 siendo el primer mercado Suiza, este proceso se produjo gracias a que el mismo cliente visitó nuestro país donde se realizó un curso nacional de catación de cacao en la cual participó Piura a través de la organización Cepicafé, el cliente reconoció la calidad de aroma y textura de nuestro cacao piurano de una gama gourmet por lo tanto accedió a la compra del cacao, es así como comenzó el camino de exportación hacia el mercado europeo.

La oportunidad que se aprovechó para dirigir nuestras exportaciones a Europa consistió en aprovechar el segmento del mercado de cacao fino de aroma que estaba creciendo aceleradamente por lo cual había una tendencia de crecimiento y existía una gran demanda insatisfecha y Piura tenía este producto potencial de aroma y textura fina de una gama gourmet para entrar a este segmento y poder competir y generar rentabilidad considerables.

Entre las ferias que participa la organización Cepicafé representando a Piura están Salón de Chocolate Paris y Salón de Chocolate Perú; entre las que mejor destaca es la feria de Paris porque en este tipo de eventos existe una amplia cantidad de importadores que pueden conocer y adquirir nuestro producto,

además es el medio de dar a conocer el cacao piurano a nivel mundial para así poder generar mayores contratos, por otro lado esta feria es exclusiva solo para este producto lo cual permite tener un contacto más eficiente con los importadores de cacao.

En cuanto al proceso de exportación la cooperativa de productores Nor Andino a través de la organización Cepicafé realizan el contrato directo con los importadores, el proceso comienza cuando los productores cosechan su producto (acopian) luego ellos realizan la fermentación, secado y limpieza, esto se realiza a través de las organizaciones de productores, luego de todo este proceso el cacao se traslada a la planta para pasar un control de calidad de procesos y variedad. Luego de haber pasado este control el producto de acuerdo a lo que se determine puede ser envasado por lotes de acuerdo a lo que solicitan nuestros clientes, todo este lote de productos es trasladado en un contenedor hacia Paita para el embarque hacia el mercado europeo. En general los lotes que se encuentran Paita realizan este viaje en un barco el cual demora 1 mes para llegar a Europa. Finalmente la organización Cepicafé es la encargada de los documentos del contrato, certificación, facturas y los diferentes requisitos que implica un proceso de exportación en donde el pago del importador se hace efectivo cuando llegan estos documentos junto con los lotes solicitados y si todo es conforme a lo pactado en el contrato establecido se realiza el pago mediante los bancos establecidos.

Finalmente no existe un representante de Cepicafé en el mercado Europeo, porque actualmente el gerente general realiza 2 o 3 viajes de negocio cada año para tener un contacto directo con el cliente. Mayormente el cliente busca nuestro producto porque lo considera de un cacao fino de aroma y textura además de una buena calidad por ser de gama gourmet y por otro lado se encuentran clientes en las ferias donde solicitan nuestro producto. Podemos

apreciar que nuestro producto está siendo buscado por nuestros clientes ya que no existe necesidad de ir a buscarlos, porque nuestro cacao es uno de los más finos del mundo y deberíamos aprovechar este argumento para conquistar no solo este mercado si no incursionar en otros para ampliar y generar mayores exportaciones de este producto.

3.5. Capacidad de gestión de la organización Cepicafé encargada de la exportación de cacao orgánico de la Región Piura

Tabla 12. Capacidad de gestión de la organización Cepicafé

Indicadores	Resultados	Calificación
Nivel de importancia de la planificación	Planificación estratégica	Alta
Existencia de objetivos y metas	Largo y corto plazo	Alta
Estrategias de internacionalización	Ferias internacionales	Alta
Capacidad de gestión de la organización Cepicafé		Alta

Fuente: Entrevista aplicada al jefe de cacao de la organización Cepicafé.

La tabla indica la síntesis de los indicadores que incluyen la capacidad de gestión de Cepicafé, entidad encargada de la exportación de cacao piurano. De acuerdo a ello se puede concluir en una alta capacidad de gestión de esta entidad, lo que incluye la realización de planificación estratégica para la exportación del producto, finalmente existe interés por la internacionalización y reconocimiento del cacao a través de ferias.

3.6. Oferta exportable de cacao orgánico de la Región Piura hacia el mercado europeo en el año 2015

Tabla 13. Oferta exportable de cacao orgánico de la Región Piura

Dimensiones	Resultados	Calificación
Demanda de cacao orgánico	Demanda estimada de 1,856,795 toneladas	Alta
Capacidad Física	Escasa tecnología y volúmenes de producción	Baja
Capacidad Económica y Financiera	Alto nivel de endeudamiento	Baja
Capacidad de Gestión	Planificación, ferias y objetivos	Alta
Oferta exportable		Baja

Fuente: Elaboración propia

La tabla señala la existencia de una limitada oferta exportable que sea capaz de promover un cacao de competitividad, en el mercado internacional, existiendo elementos que frenan el debido crecimiento entre los que destaca los niveles limitados de producción dada la reducida área cultivable.

De otra parte, se visualiza que el valor de las importaciones es mayor a las exportaciones, siendo por ende un importante mercado para el cacao piurano, de otra parte se presenta una poco sofisticada tecnología generadora de sobrecostos en muchas ocasiones. Finalmente se presenta un nivel importante de endeudamiento, siendo que la mayor parte poseen deudas por encima del 40% de lo equivalente a sus propios recursos.

IV. Discusión

Respecto al objetivo específico uno, Mincetur (2013) refiere que la demanda aparente es la que se calcula para un plazo determinado y se define al no contar con información de demanda histórica, fundamentándose en estimaciones de datos de producción y comercio internacional de bienes. En cuanto a los resultados de la tesis realizada, se pudo conocer que las importaciones de cacao por parte del mercado europeo presentaron un comportamiento irregular en el mercado europeo, causado este por las crisis de la economía presentada en años anteriores.

Asimismo, se visualiza balance deficitario en el comercio de cacao en el mercado europeo, lo que implica que el total de exportaciones es menor a las importaciones, reafirmando la importante demanda de este producto. Por otro lado, el volumen de importación de cacao se encuentra experimentando un crecimiento desde el año 2014 en que se pasó el millón ochocientas mil toneladas, demostrando el potencial que existe en este mercado. En cuanto a los precios del producto, estos si experimentaron variaciones debidas a las fluctuaciones económicas europeas de años atrás, no obstante el precio se ha recuperado a partir del 2014.

Las importaciones de cacao se encuentran en proceso de recuperación, experimentando un crecimiento luego de haberse superado la crisis europea, convirtiéndose en un mercado muy rentable. Dichos resultados indican la existencia de factores que ayudan a mejorar el direccionamiento de la actividad exportadora y conocer más cercanamente la realidad del mercado meta. Por su parte Preciado (2010) determinó tres elementos para la evaluación de una determinada demanda, ante lo cual se puede contrastar que Piura satisface la demanda de EEUU para la campaña 2009/2010 con 66,323.7 TM lo que corresponde al 81 por ciento de la demanda.

En cuanto al objetivo específico dos, cabe resaltar que la capacidad de producción incluye factores como tecnología, niveles producidos, equipamiento y otros empleados para la producción de la cantidad demandada (Mincetur, 2008). En la tesis realizada, demuestran que la capacidad de producción de cacao piurano es limitada dada las pequeñas áreas disponibles para la siembra y cosecha del cacao, lo que no posibilita un mayor nivel de producción.

Esto podría cambiar de considerarse la inversión en tecnología generando mayor valor al producto, por su parte Rivas (2011) logró demostrar que la inversión en una planta de procesamiento para producir pasta de cacao resulta tener viabilidad y es sostenible para una oferta de exportación.

La calidad es fundamental para obtener ventajas y trascender en el mercado meta comercializando un producto competitivo y de acuerdo a las necesidades reales de los clientes, de acuerdo a lo señalado por Miranda (2011) el que indica un importante potencial de productos del Ecuador.

En cuanto al objetivo específico tres, Mincetur (2008) indica que la capacidad económica financiera se refiere a los medios que se poseen para realizar el proceso exportable, el cual empieza con producir los bienes y concluyen con la cobranza por la venta del mismo. En la tesis, se demostró que la capacidad económica y financiera actual es limitada requiriéndose acudir a capital de terceros.

Todo ello es posible de ser mejorado si se recurre a la capacitación y asesoría en el manejo financiero a los productores. En este sentido Arias (2011) señala deficiencias en el asesoramiento para el manejo de recursos económicos y transformadores para producir derivados de cacao.

En cuanto al cuarto objetivo, Mincetur (2008), indica la importancia de contar con objetivos definidos y conocer también la posición competitiva de un producto en el mundo, requiriéndose de colaboradores capacitados para llevar adelante a la organización planificando estrategias de internacionalización. En la tesis realizada, se demostró alta capacidad de gestión de Cepicafé, quienes llevan a cabo una correcta planificación para enfrentar el proceso exportador, contando con una efectiva dirección estratégica.

Por otro lado, una capacidad de gestión puede desarrollarse si se invierte en la realización de actividades como ferias para la promoción de productos a nivel internacional, asimismo fomentando la publicidad y contactando nuevos clientes. Arauz y Páez (2008) refieren que el sector posee un alto potencial para productos del Ecuador en Chile dado su alto nivel competitivo.

Por último, en cuanto al objetivo general, Mincetur (2013) señala que poseer oferta exportable implica además de disponer de los niveles de productos requeridos por el comprador, disponer también de productos a la altura de las necesidades y deseos del mercado. Penx (2013) refiere que es necesario poseer productos con estándares internacionales. La tesis realizada demostró la limitada oferta exportable actual dados factores como niveles limitados de producción, asimismo se presenta una balanza deficitaria con escasas áreas de cultivo para el cacao. Asimismo se destaca la capacidad de gestión de Cepicafé para el posicionamiento del cacao en Europa.

V. Conclusiones

1. Se constató la demanda de cacao orgánico piurano en el mercado europeo. El volumen de importación en el 2014 es de 1,856,795 tn, de otra parte se evidenció un déficit en el saldo comercial ascendente a -4,429,068 miles de dólares, asimismo Europa representa el 58.8% de la cantidad total de importación a nivel mundial del cacao orgánico.
2. Se determinó una baja capacidad física para la producción del cacao orgánico en Piura, debido a la limitada capacidad productiva relacionada a las escasas áreas cultivables a nivel regional, de otra parte se presenta un nivel tecnológico poco sofisticado para el cultivo del cacao.
3. Se comprobó las limitadas capacidades financieras de los agricultores piuranos que cultivan el cacao orgánico, esta situación está relacionada al alto nivel de endeudamiento de los agricultores.
4. Se constató la alta capacidad de gestión organizacional en Cepicafé, responsable de la exportación del cacao orgánico piurano, evidenciándose su enfoque hacia la planeación estratégica del cultivo de cacao dirigido a Europa.
5. Se determinó que existe una limitada condición de la oferta exportable de cacao orgánico piurano hacia Europa, comprobándose que algunos factores considerados en la presente investigación no se gestionan de manera efectiva causando que no se logre aún un producto con la competitividad requerida para alcanzar una oferta sostenida hacia Europa.

VI. Recomendaciones

1. Llevar a cabo investigaciones de mercado de forma complementaria a efecto de lograr una efectiva internacionalización del cacao orgánico, reduciendo las potenciales limitaciones en cuanto a las ventas en los mercados de destino.
2. Cepicafé debería diseñar un programa integrado de trabajo, en coordinación con los productores locales, con una perspectiva de mayor y mejor aprovechamiento de los recursos naturales, propiciando mayores niveles de producción y áreas cultivables en la región.
3. Realizar un exhaustivo análisis de las capacidades financieras de los productores de cacao, abarcando temas como costos y margen de utilidad, a efecto de contribuir a una más efectiva gestión de estos recursos.
4. Cepicafé debe implementar programas de empoderamiento de los productores por medio de talleres, los cuales les ayuden a obtener mejores herramientas prácticas para gestionar sus terrenos de cultivo, incluyendo manejo de insumos y procesos de producción agrícola.
5. Promover la participación comprometida de parte de organizaciones estatales y privadas para lograr un mejor desarrollo de este rubro de producción agrícola, haciendo posible un mejor rendimiento de los terrenos de cultivo.

VII. Referencias

- Arauz, A., Páez, O. (2008). Chile: Nuevas oportunidades comerciales para la oferta exportable ecuatoriana sector manufacturas. Facultad de Negocios y Comercio Internacional. Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.
- Arias, M. (2011). Factores que limitan la oferta exportable de productos derivados de cacao de la cooperativa agrícola Satipo – Junín. Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos. Universidad de San Martín de Porres Lima. Perú.
- Baldeón, S. (2010). Impacto económico y social del sello de comercio justo en las exportaciones de cacao orgánico de las cooperativas peruanas hacia la Unión Europea. Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos. Universidad de San Martín de Porres Lima. Perú.
- Comercio, D. E. (13 de Octubre de 2014). Cuatro mercados exóticos para las exportaciones peruanas. Diario Comercio, pág. 22. Obtenido de <http://elcomercio.pe/economia/negocios/cuatro-mercados-exoticos-exportaciones-peruanas-noticia-1763569>
- Cornejo, E. (2010). Comercio Internacional. Lima: San Marcos de Aníbal Paredes Galván.
- Czinkota, M., y Ronkainen, I. (2013). Marketing Internacional. México: Cengage Learning Editores.
- Eslava, J. (2010). Las Claves del Análisis Económico - Financiero de la Empresa. España: Esic Editorial.
- Gestion, D. (13 de Febrero de 2015). Exportaciones no tradicionales alcanzaron los US\$ 11,618 millones en el 2014. Diario Gestión.
- Gestión, D. (09 de Febrero de 2015). Minagri Exportaciones peruanas de cacao superaron US\$ 234 millones en el 2014. Diario Gestión, pág. 26.

- Hill W.L, C. (2011). *Negocios Internacionales*. México: Mc Graw
- Hill. Kotler, P., y Keller, K. (2012). *Dirección de marketing*. México: Pearson.
- Krugman, P., y Wells, R. (2007). *Macroeconomía: introducción a la economía*. Barcelona: Reverté.
- Lerma, A., y Márquez, E. (2010). *Comercio y Marketing Internacional*. México: Cengage Learning Editores.
- Mathews, J. (12 de Marzo de 2013). *Semana Económica*. Obtenido de <http://semanaeconomica.com/escala-global/2013/03/12/oferta-exportable-competitiva/>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (24 de Diciembre de 2011). *Ministerio de Economía y Finanzas*. Obtenido de Ministerio de Economía y Finanzas: https://mef.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=287&Itemid=100852&lang=es
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2008). *Comercio Exterior*. Lima. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2012). *Plan Estratégico Institucional 2012 - 2016*. Lima.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2013). *ABC del Comercio Exterior Guía de Capacidades Gerenciales de Comercio Exterior Volumen I*. Lima: Proyecto UE.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2013). *El ABC del Comercio Exterior Guía Práctica del Exportador Volumen III*. Lima: Proyecto UE.
- Miranda, P. (2011). *Alternativas y oportunidades comerciales de la oferta exportable ecuatoriana en el mercado de Chile en base al Acuerdo de Complementación Económica, ACE N° 65*. Facultad de Estudios Sociales. Universidad Simón Bolívar. Ecuador.
- Miranda, F., Chamorro, A., Rubio, S. (2007). *Introducción a la Gestión de la Calidad*. España: Publicaciones Delta

- Carpintero, L. (2014). Plan e Informes de Marketing Internacional. España: Ediciones Paraninfo.
- Peng, M. (2012). Negocios Globales. México: Cengage Learning Editores. Penx. (2003). Plan Estratégico Nacional del Exportador 2003 - 2013. Lima.
- Preciado, H. (2010). Determinación de la oferta exportable del mango orgánico desde el departamento de Piura hacia EE.UU para el año 2010. Facultad de Ciencias Empresariales. Universidad César Vallejo Piura. Perú.
- Publicaciones Vértices S.L. (2010). Gestión de la Calidad (ISO 9001/ 2008). España: Editorial Vértice
- Rivas, G. (2011). Implementación de una planta procesadora de pasta de cacao en la ciudad de Juanjé para la generación de oferta exportable. Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos. Universidad de San Martín de Porres Lima. Perú.
- Riveros, I. (2011). Asociatividad de los productos de granadilla de las provincias de Huánuco y Pachitea, para la generación de la oferta exportable. Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos. Universidad de San Martín de Porres Lima. Perú.
- Ruíz, E. (2010). Determinación de la oferta exportable de banano orgánico desde el departamento de Piura hacia los mercados de Europa para el año 2010. Facultad de Ciencias Empresariales. Universidad César Vallejo Piura. Perú.
- Secretaría de Economía. (2009). Guía práctica para exportar,. México: Bancomext.

VIII. Anexos

Anexo 1. Matriz de Consistencia

Título	Problema General	Objetivo General	Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Indicadores	Técnicas	Instrumentos
Análisis de la oferta exportable del cacao orgánico de la Región Piura hacia el mercado europeo en el año 2015.	¿Cuál es la situación actual de la oferta exportable de cacao orgánico de la Región Piura hacia el mercado europeo en el año 2015?	Analizar la oferta exportable de cacao orgánico de la Región Piura hacia el mercado europeo en el año 2015.	Oferta exportable	Es un análisis continuo y detallado de la variedad de productos exportables, considerando la rentabilidad, la capacidad de respuesta a la demanda exterior, la magnitud y evolución del intercambio mundial y la adaptabilidad a las normas (Mincetur 2012).	Se aplicarán guías de análisis documental y guías de entrevista para medir las siguientes dimensiones: demanda de cacao orgánico, capacidad física, capacidad económica y financiera y la capacidad de gestión	- Volumen de cacao orgánico	Análisis Documental	Guía de análisis documental
						- Tasa de crecimiento de las importaciones		
						- Precio en el mercado		
						- Capacidad instalada	Encuesta	Cuestionario
						- Volúmenes de producción		
						- Insumos		
						- Tecnología		
						- Nivel de calidad		
						- Recursos Propios		
						- Endeudamiento		
						- Planificación	Entrevista	Guía de entrevista
						- Objetivos		
						- Estrategias de Internacionalización		

Anexo 2. Cuestionario



Estimado/a Sr. / Sra. reciba usted mi cordial saludo, estoy realizando una investigación con la finalidad de analizar la oferta exportable de cacao orgánico de la Región Piura hacia el mercado europeo en el año 2015, en donde es necesaria la aplicación de una encuesta para conocer su opinión.

La encuesta tendrá una duración máxima de 5 minutos, será anónima y empleada solo para fines académicos. De antemano se agradece su colaboración.

Instrucciones: Marque con un aspa (X) en la alternativa que mejor represente su apreciación.

Capacidad instalada

1. ¿Cuántas hectáreas tiene disponibles para la producción de cacao orgánico?

a) Menos de 6 Ha	
b) De 6 Ha a 10 Ha	
c) De 10 Ha a 15 Ha	
d) De 15 Ha a 20 Ha	
e) De 20 Ha a 25 Ha	
f) De 25 Ha a 30 Ha	

2. ¿Cuál es el rendimiento por hectárea para el cacao orgánico?

a) De 400 kg/Ha a 700 kg/Ha	
b) De 700 kg/Ha a 1000 kg/Ha	
c) De 1000 kg/Ha a 1300 kg/Ha	
d) De 1300 kg/Ha a 1600 kg/Ha	
e) De 1600 kg/Ha a 1900 kg/Ha	
g) De 1900 kg/Ha a 2200 kg/Ha	
h) De 2200 kg/Ha a 2500 kg/Ha	

Volumen de producción

3. ¿Cuánto produce en promedio de cacao orgánico al año?

a) De 100 kg a 400Kg	
b) De 500 kg a 1000Kg	
c) De 1000 kg a 1500Kg	
d) De 1500 kg a 2000Kg	
e) De 2000 kg a 2500Kg	

Insumos

4. ¿Qué tipo de insumos utiliza para el cultivo del cacao?

a) Abono Orgánico	
b) Compost	
c) Biol	

5. ¿Quién le abastece?

a) Autoabastecimiento	
b) Terceros	

6. ¿Cuál es el nivel de calidad disponible de los insumos?

a) Alto	
b) Medio	
c) Bajo	

Tecnología

7. ¿Emplea algún tipo de riego tecnificado?

a) Si	
b) No	

8. ¿Qué tipo de riego emplea?

a) Sistema de riego por aspersión	
b) Sistema de riego por micro aspersión	
c) Sistema de riego por goteo	
d) Sistema de riego por exudación	
e) Sistema de riego por gravedad	
f) Sistema de riego por bombeo	

9. ¿Qué tipo de herramientas utiliza para realizar la poda?

a) Tijera Manuable	
b) Podón	
c) Tijeras Telescópicas	
d) Motosierra	

Nivel de Calidad

10. ¿Participa en un programa de producción orgánica?

a) Si	
b) No	

11. ¿Conoce las normas de producción orgánica?

a) Si	
b) No	

12. ¿Por qué se involucró en el programa orgánico?

a) Mayor calidad para su producto	
b) Mayor precio para su producto	
c) Para entrar a nuevos mercados	
d) Mayor acceso a las exportaciones	
e) Cuidado del medio ambiente	

13. ¿Recibe Ud. Asistencia técnica en la postcosecha del cacao?

a) Si	
b) No	

14. ¿De qué institución las recibe?

a) Cepicafé	
b) Senasa	
c) Otras instituciones	

Endeudamiento

15. ¿En qué consiste la asistencia técnica?

a) Visitas individuales	
b) Demostraciones grupales	

16. ¿En qué prácticas se debería mejorar para tener un cacao de calidad?

a) Manejo del cultivo	
b) Post Cosecha	
c) Condiciones Ambientales	
d) Todas las anteriores	

17. ¿Cuáles son las prácticas que realiza en beneficio de la postcosecha?

a) Cosecha/Fermentado	
b) Cosecha/Fermentado/Secado	
c) Fermentado/Secado	
d) Fermentado/Secado/Selección	
e) Todas las anteriores	

18. ¿Qué factor influye en la calidad del grano de cacao?

a) Manejo de Cultivo	
b) Post Cosecha	
c) Condiciones Ambientales	
d) Todas las anteriores	

19. ¿Qué objetos utiliza para el método de fermentación del cacao?

a) Cajas de Madera	
b) Montones o Rumas	
c) Sacos	
d) Otros	

20. ¿En qué superficie realiza el proceso de secado del cacao?

a) Loza de cemento	
b) Tarima de Madera	
c) Tarima de Caña Brava	
d) Secador Solar	

21. El cultivo orgánico implica una serie de labores, ¿Cuál de estas prácticas realiza?

a) Podas de Formación/Podas de Mantenimiento/Podas Fitosanitarias	
b) Abonado Orgánico/Deshierbo	
c) Abonado Orgánico/Control de Plagas y Enfermedades	
d) Asociaciones	
e) Todas las anteriores	

Recursos propios

22. Aproximadamente, ¿Cuánto es su capital de trabajo por campaña?

a) De S/ 5,000 a S/ 10,000	
b) De S/ 10,000 a S/ 15,000	
c) De S/ 15,000 a S/ 20,000	
d) De S/ 20,000 a S/ 25,000	
e) De S/ 25,000 a S/ 30,000	

23. ¿Solicita algún préstamo por campaña?

a) Si	
b) No	

24. Generalmente ¿A quién acude para solicitar un préstamo?

a) Banca Privada	
b) Banco de la Nación	
c) Cajas Municipales	
d) Prestamistas	

25. Aproximadamente, ¿Cuánto es lo que solicita de préstamo?

a) De S/ 1,000 a S/ 5,000	
b) De S/ 5,000 a S/ 10,000	
c) De S/ 10,000 a S/ 15,000	
d) De S/ 15,000 a S/ 20,000	

Nivel de importancia de la planificación

26. Generalmente, ¿Ud. programa su producción por campaña?

a) Si	
b) No	

27. ¿Qué tan importante considera el programar su producción?

a) Totalmente importante	
b) Importante	
c) Regularmente importante	
d) Poco importante	
e) No es importante	

Se agradece su colaboración

Zona de producción:

Morropón	
Huancabamba	
Ayabaca	
Tambogrande	
Las Lomas	

Fecha de encuesta:	
Hora de la Encuesta:	

Anexo 3. Guía de Entrevista

Entrevista al Jefe de Cacao de Cepicafé

Estimado/a Sr. / Sra. reciba usted mi cordial saludo, como parte de mi tesis estoy realizando una entrevista, con la finalidad de analizar la oferta exportable de cacao orgánico de la Región Piura hacia el mercado europeo en el año 2015. Le agradecería participe en ella, esta entrevista tendrá una duración máxima de 30 minutos y será empleada sólo para fines académicos.

Preguntas:

Nivel de importancia de la planificación

1. ¿Hace cuántos años se viene exportando cacao orgánico desde Piura?
2. ¿Hacia qué mercado europeo específicamente se dirige?
3. ¿Esta exportación es previamente planificada? ¿Qué tipo de planificación realizan en Cepicafé? ¿Qué plazo tienen estos planes?
4. ¿Existe un plan estratégico para la exportación del cacao orgánico? Si es así, ¿cuál es su visión?
5. ¿Los planes elaborados, son empleados y monitoreados con frecuencia? ¿Cómo se realiza esto?
6. ¿Consideraría que la planificación es uno de los elementos claves en la competitividad de Cepicafé?

Existencia de objetivos y metas

7. ¿Existen objetivos a diferentes plazos? Y ¿metas por año o campaña? ¿Cuáles son estos objetivos y metas?
8. ¿Cuál es la finalidad de estos objetivos y metas?
9. ¿De qué manera piensa llegar a consolidar estos objetivos y metas?

Estrategias de internacionalización

10. ¿Cómo se presentaron inicialmente al mercado europeo?
11. ¿Cuál fue la oportunidad que aprovecharon para dirigirse a ese mercado?
12. ¿Participa en ferias regularmente? ¿Cuáles? ¿Cuál es para Ud. la más importante? ¿Por qué?
13. ¿Cómo se realiza el proceso de exportación hacia el mercado europeo? ¿De manera directa o a través de intermediarios? ¿Podría explicarme su proceso?
14. ¿Tienen representantes de Cepicafé en el mercado europeo? O ¿Existe alguna forma establecida para el contacto con los clientes y la venta del producto? ¿Cuál es?

Muchas gracias por su atención

Fecha de entrevista:

Hora de inicio de la entrevista:

Hora de término de la entrevista:

Anexo 4. Guía de análisis documental

Dimensión: Demanda de cacao orgánico

Indicadores comerciales de las importaciones en el mercado europeo

Indicador: Volumen de cacao orgánico

1. Valor importado 2014 (miles de dólares)	
2. Saldo comercial 2014 (miles de USD)	
3. Cantidad importada en 2014	

Indicador: Precio de cacao en el mercado europeo

4. Valor unitario (USD/unidad)	
--------------------------------	--

Indicador: Tasa de crecimiento de las importaciones de cacao en el mercado europeo

5. Tasa de crecimiento anual en valor entre 2010-2014 (%)	
6. Tasa de crecimiento anual en valor entre 2013-2014 (%)	
7. Participación en las importaciones mundiales (%)	
8. Arancel equivalente ad valorem aplicado por el país (%)	
9. Porcentaje de cacao orgánico exportado al mercado europeo	

Fuente:	
---------	--

Fecha de recolección de datos:	
Hora de recolección de datos:	

Anexo 5. Validación del Cuestionario



Procedimiento para Validación de contenido por Juicio de Expertos

Estimado Doctor:

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, me he tomado la libertad de elegirlo como JUEZ EXPERTO para revisar el contenido del cuestionario que pretendo utilizar para el análisis de la oferta exportable del cacao orgánico de la Región Piura hacia el mercado europeo en el año 2015.

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

Los resultados de esta evaluación servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente cuestionario. De antemano agradezco su cooperación.

A. Información sobre el especialista

Sexo : Masculino Femenino ()
Edad : 42 años
Profesión o especialidad : Doctor en Administración
Años de experiencia laboral : 18 años

B. Definición de conceptos y pertinencia de cada ítem

1. Oferta Exportable:

Oferta exportable es un análisis continuo y detallado de la variedad de productos exportables, considerando la rentabilidad, la capacidad de respuesta a la demanda exterior, la magnitud y evolución del intercambio mundial y la adaptabilidad a las normas.

Indicadores	Ítems relacionados con el : Análisis de la oferta exportable del cacao orgánico de la Región Piura hacia el mercado europeo en el año 2015	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso, aquiescente?		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?
		SÍ	NO	SÍ	NO	SÍ	NO	
Capacidad Instalada	¿Cuántas hectáreas tiene disponibles para la producción de cacao orgánico?	/			/	/		SÍ (/) NO (/)
	¿Cuál es el rendimiento por hectárea para el cacao orgánico?	/			/	/		
Volumen de producción	¿Cuánto produce en promedio de cacao orgánico al año?	/			/	/		
Insumos	¿Qué tipo de insumos utiliza para el cultivo del cacao?	/			/	/		
	¿Quién le abastece?	/			/	/		
	¿Cuál es el nivel de calidad disponible de los insumos?	/			/	/		
Tecnología	¿Emplea algún tipo de riego tecnificado?	/			/	/		
	¿Qué tipo de riego tecnificado emplea?	/			/	/		
	¿Qué tipo de herramientas utiliza para realizar la poda?	/			/	/		
Nivel de Calidad	¿Participa en un programa de producción orgánica?	/			/	/		
	¿Conoce las normas de producción orgánica?	/			/	/		
	¿Por qué se involucró en el programa orgánico?	/			/	/		
	¿Recibe Ud. Asistencia técnica en la post cosecha del cacao?	/			/	/		
	¿De qué institución las recibe?	/			/	/		
	¿En qué consiste la asistencia técnica?	/			/	/		
	¿En qué prácticas se debería más para mejorar la calidad del cacao?	/			/	/		
	¿Cuáles son las prácticas que realiza en beneficio de la post cosecha?	/			/	/		
	¿Qué factor influye en la calidad del grano de cacao?	/			/	/		

	¿Qué objetos utiliza para el método de fermentación del cacao?	/			/		/
	¿En qué superficie realiza el proceso de secado del cacao?	/			/		/
	El cultivo orgánico implica una serie de labores, ¿Cuál de estas prácticas realiza?	/			/		/
Recursos Propios	Aproximadamente, ¿Cuánto es su capital de trabajo por campaña?	/			/		/
Endeudamiento	¿Solicita algún préstamo por campaña?	/			/		/
	Generalmente ¿A quién acude para solicitar un préstamo?	/			/		/
	Aproximadamente, ¿Cuánto es lo que solicita de préstamo?	/			/		/
Nivel de importancia de la planificación	Generalmente, ¿Ud. programa su producción por campaña?	/			/		/
	¿Qué tan importante considera el programar su producción?	/			/		/

¡Muchas gracias por su colaboración!




 ACADEMIA DE DOCTORES DEL PERU
Dr. Freddy Castillo Palacios
 MIEMBRO TITULAR



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Constancia de Validación

Yo Freddy Castillo Palacios, especialista en Administración, con el grado de Doctor en Administración y ejerzo la carrera profesional en U.C.V. - Piura, VALIDO el instrumento denominado Cuestionario, el mismo que consta de 27 ítems.

Fecha: 07/07/2015


ACADEMIA DE DOCTORES DEL PERU
Dr. Freddy Castillo Palacios
MEMBRO TITULAR
Firma



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Constancia de Validación

Yo Oliver LOPEZ HERRERA, especialista en Administración, con el grado de Lic en Administración y ejerzo la carrera profesional en Administración en Univ. Cesar Vallejo, VALIDO el instrumento denominado Cuestionario, el mismo que consta de 27 Items.

Fecha: 07 de Julio 2015


Firma
OLIVER LOPEZ HERRERA



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Constancia de Validación

Yo Blanca Alvarez Luján, especialista en Marketing, con el grado de Doctora y ejerzo la carrera profesional en Universidad César Vallejo, VALIDO el instrumento denominado Cuestionario, el mismo que consta de 27 items.

Fecha: 06 julio 2015

Firma

Blanca Alvarez

Anexo 6. Validación de Guía de Entrevista



Constancia de Validación

Yo Freddy Castillo Palacios, especialista en Administración, con el grado de Doctor en Administración y ejerzo la carrera profesional en Ucv - Piura, VALIDO el instrumento denominado Guía de Entrevista, el mismo que consta de 14 items.

Fecha: 07/07/2015



ACADEMIA DE DOCTORES DEL PERU
Dr. Freddy Castillo Palacios
MIEMBRO TITULAR
Firma



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Constancia de Validación

Yo OLIVER LOPEZ HERRERA, especialista en Administración, con el grado de Lic en Administración y ejerzo la carrera profesional en Universidad Cesar Vallejo, VALIDO el instrumento denominado Guía de Entrevista, el mismo que consta de 14 Items.

Fecha: 07 de Julio 2015

Firma

OLIVER LOPEZ HERRERA



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Constancia de Validación

Yo Blanca Alvarez Luján, especialista en Marketing, con el grado de Doctora y ejerzo la carrera profesional en Universidad César Vallejo, VALIDO el instrumento denominado Guía de entrevista, el mismo que consta de 14 ítems.

Fecha: 06 julio 2015


Firma

Blanca Alvarez

Anexo 7. Validación de la Guía de Análisis Documental



Constancia de Validación

Yo Freddy Castillo Palacios especialista en Administración, con el grado de Doctor en Administración y ejerzo la carrera profesional en U.C.V - Pura denominado Guía de Análisis Documental VALIDO el instrumento el mismo que consta de 9 ítems.

Fecha: 07/07/2015



ACADEMIA DE DOCTORES DEL PERU
Dr. Freddy Castillo Palacios
MIEMBRO TITULAR



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Constancia de Validación

Yo OLIVER LOPEZ HERRERA especialista en Administ, con el grado de Lic en Administración y ejerzo la carrera profesional en Universidad Cesar Vallejo, VALIDO el instrumento denominado Guia de Analisis Documental, el mismo que consta de 09 Items.

Fecha: 07 de Julio 2015


Firma
OLIVER LOPEZ HERRERA



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Constancia de Validación

Yo Blanca Álvarez Luján, especialista en Marketing, con el grado de Doctora y ejerzo la carrera profesional en Universidad César Vallejo, VALIDO el instrumento denominado guía análisis documental, el mismo que consta de 09 ítems.

Fecha: 06 julio 2015

Firma

Blanca Álvarez

Anexo 8. Confiabilidad del Cuestionario

Piura, 17 de septiembre del 2015

DIRECCIÓN DE INVESTIGACIÓN
Universidad "Cesar Vallejo" - Piura

El que suscribe la presente, informa sobre el requerimiento de confiabilidad del instrumento utilizado para desarrollar el proyecto de investigación titulado **"Análisis de la oferta exportable del cacao orgánico de la Región Piura hacia el mercado europeo en el año 2015"**, solicitado por el Bachiller, Orbe Arellano Juan Diego, para presentarlo a la instancia correspondiente.

El instrumento utilizado para cumplir con los objetivos de la investigación no tiene una estructura homogénea y no está orientado al cálculo de indicadores o variables denominados constructos, por lo que no necesita confiabilidad. No obstante, es importante señalar, que el instrumento si necesita la validez.

Atentamente,



LEMIN ABANTO CERNA
LIC. EN ESTADISTICA
CØESPE 506

Anexo 9. Libro de Códigos

N°	p1	p2	p3	p4	p5	p6	p7	p8	p9	p10	p11	p12	p13	p14	p15	p16	p17	p18	p19	p20	p21	p22	p23	p24	p25	p26	p27
1	1	4	3	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
2	1	4	3	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
3	1	3	3	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	1	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
4	1	3	3	1	2	1	2	5	2	1	1	4	1	1	2	2	5	2	1	1	5	1	1	1	3	1	1
5	1	3	3	1	2	1	2	6	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	1	1	5	1	1	1	1	1	1
6	1	4	3	2	2	1	2	6	1	1	1	4	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	3	1	1
7	1	4	3	2	2	1	2	6	1	1	1	4	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	3	1	1
8	1	4	3	2	2	1	2	6	1	1	1	4	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	3	1	1
9	1	4	3	2	2	1	2	6	1	1	1	4	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	3	1	1
10	1	4	3	2	2	1	2	6	1	1	1	4	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	3	1	1
11	1	5	4	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
12	1	5	4	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
13	1	5	4	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
14	1	5	4	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
15	1	5	4	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
16	1	5	4	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
17	1	5	4	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
18	1	5	4	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
19	1	5	4	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
20	1	5	4	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
21	1	5	4	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
22	1	5	4	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
23	1	5	4	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1

24	1	5	4	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
25	1	5	4	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
26	1	5	4	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
27	1	5	4	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
28	1	5	4	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
29	1	5	4	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
30	1	5	4	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
31	1	5	4	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
32	1	5	4	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
33	1	5	4	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
34	1	5	4	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
35	1	5	4	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
36	1	5	4	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
37	1	5	4	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
38	1	5	4	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
39	1	5	4	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
40	1	5	4	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
41	1	5	4	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
42	1	5	4	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
43	1	5	4	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
44	1	5	4	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
45	1	3	3	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
46	1	3	3	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
47	1	3	3	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
48	1	3	3	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
49	1	3	3	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
50	1	3	3	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
51	1	3	3	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1

52	1	3	3	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
53	1	3	3	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
54	1	3	3	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
55	1	3	3	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
56	1	3	3	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
57	1	3	3	1	2	1	2	6	2	1	1	1	1	1	2	4	3	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
58	1	3	3	1	2	1	2	6	2	1	1	1	1	1	2	4	3	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
59	1	3	3	1	2	1	2	6	2	1	1	1	1	1	2	4	3	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
60	1	3	3	1	2	1	2	6	2	1	1	1	1	1	2	4	3	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
61	1	3	3	1	2	1	2	6	2	1	1	1	1	1	2	4	3	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
62	1	3	3	1	2	1	2	6	2	1	1	1	1	1	2	4	3	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
63	1	3	3	1	2	1	2	6	2	1	1	1	1	1	2	4	3	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
64	1	3	3	1	2	1	2	6	2	1	1	1	1	1	2	4	3	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
65	1	3	3	1	2	1	2	6	2	1	1	1	1	1	2	4	3	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
66	1	3	3	1	2	1	2	6	2	1	1	1	1	1	2	4	3	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
67	1	3	3	1	2	1	2	6	2	1	1	1	1	1	2	4	3	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
68	1	3	3	1	2	1	2	6	2	1	1	1	1	1	2	4	3	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
69	1	3	3	1	2	1	2	6	2	1	1	1	1	1	2	4	3	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
70	1	3	3	1	2	1	2	6	2	1	1	1	1	1	2	4	3	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
71	1	3	3	1	2	1	2	6	2	1	1	1	1	1	2	4	3	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
72	1	3	3	1	2	1	2	6	2	1	1	1	1	1	2	4	3	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
73	1	3	3	1	2	1	2	6	2	1	1	1	1	1	2	4	3	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
74	1	3	3	1	2	1	2	6	2	1	1	1	1	1	2	4	3	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
75	1	3	3	1	2	1	2	6	2	1	1	1	1	1	2	4	3	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
76	1	3	3	1	2	1	2	6	2	1	1	1	1	1	2	4	3	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
77	1	3	3	1	2	1	2	5	3	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
78	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
79	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1

108	1	5	4	2	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
109	1	3	3	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
110	1	3	3	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
111	1	3	3	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
112	1	3	3	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
113	1	3	3	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
114	1	3	3	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
115	1	3	3	1	2	1	2	6	2	1	1	1	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
116	1	5	4	1	2	1	2	6	2	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
117	1	3	3	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
118	1	3	3	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
119	1	3	3	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
120	1	3	3	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
121	1	3	3	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
122	1	3	3	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
123	1	3	3	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
124	1	3	3	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
125	1	3	3	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
126	1	3	3	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
127	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	1	1	1	2	4	2	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
128	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	1	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
129	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	1	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
130	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	1	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
131	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	1	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
132	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
133	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
134	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
135	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1

136	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
137	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
138	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
139	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
140	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
141	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
142	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
143	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
144	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
145	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
146	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	1	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
147	1	5	4	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	3	1	1
148	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
149	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
150	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
151	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
152	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
153	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
154	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
155	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
156	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	1	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
157	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	1	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
158	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	1	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
159	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
160	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	1	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
161	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	4	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
162	1	3	3	1	2	1	2	5	2	1	1	1	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
163	1	3	3	1	2	1	2	5	3	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	3	1	1

164	1	5	4	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	3	1	1
165	1	5	4	1	2	1	2	5	1	1	1	1	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
166	1	3	3	1	2	1	2	5	2	1	1	1	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
167	1	5	4	1	2	1	2	5	1	1	1	1	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
168	1	5	4	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
169	1	5	4	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	3	1	1
170	1	3	3	2	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
171	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
172	1	3	3	1	2	1	2	5	2	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
173	1	3	3	1	2	1	2	5	2	1	1	4	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
174	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	1	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
175	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	1	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
176	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	1	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
177	1	5	4	1	2	1	2	5	1	1	1	1	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
178	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
179	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
180	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
181	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
182	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
183	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
184	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
185	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
186	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
187	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
188	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
189	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
190	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
191	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1

192	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
193	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
194	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
195	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
196	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
197	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
198	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
199	1	3	3	1	2	1	2	5	2	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
200	1	3	3	1	2	1	2	5	2	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
201	1	3	3	2	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
202	1	5	4	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
203	1	6	4	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
204	1	4	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
205	1	5	4	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	5	4	1	1	5	1	1	1	1	1	1
206	1	3	3	1	2	1	2	5	1	1	1	2	1	1	2	4	4	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1
207	1	3	3	1	2	1	2	6	1	1	1	2	1	1	2	4	4	4	1	1	5	1	1	1	2	1	1

Código de Variables		
N° Variable		Codificación
V1	1	Menos de 6 Ha
	2	De 6 Ha a 10 Ha
	3	De 10 Ha a 15 Ha
	4	De 15 Ha a 20 Ha
	5	De 20 Ha a 25 Ha
	6	De 25 Ha a 30 Ha
V2	1	De 400 kg/Ha a 700 kg/Ha
	2	De 700 kg/Ha a 1000 kg/Ha
	3	De 1000 kg/Ha a 1300 kg/Ha
	4	De 1300 kg/Ha a 1600 kg/Ha
	5	De 1600 kg/Ha a 1900 kg/Ha
	6	De 1900 kg/Ha a 2200 kg/Ha
	7	De 2200 kg/Ha a 2500 kg/Ha
V3	1	De 100 kg a 400 kg
	2	De 500 kg a 1000 kg
	3	De 1000 kg a 1500 kg
	4	De 1500 kg a 2000 kg
	5	De 2000 kg a 2500 kg
V4	1	Abono Orgánico
	2	Compost
	3	Biol
V5	1	Autoabastecimiento
	2	Terceros
V6	1	Alto
	2	Medio
	3	Bajo
V7	1	Si
	2	No
V8	1	Sistema de riego por aspersión
	2	Sistema de riego por mico aspersión
	3	Sistema de riego por goteo
	4	Sistema de riego por exudación
	5	Sistema de riego por gravedad
	6	Sistema de riego por bombeo
V9	1	Tijera Manuable
	2	Podón
	3	Tijeras Telescópicas
	4	Moto sierra
V10	1	Si
	2	No
V11	1	Si

	2	No
V12	1	Mayor calidad para su producto
	2	Mayor precio para su producto
	3	Para entrar a nuevos mercados
	4	Mayor acceso a las exportaciones
	5	Cuidado del medio ambiente
V13	1	Si
	2	No
V14	1	Cepicafé
	2	Senasa
	3	Otras instituciones
V15	1	Visitas individuales
	2	Demostraciones grupales
V16	1	Manejo del cultivo
	2	Post cosecha
	3	Condiciones ambientales
	4	Todas las anteriores
V17	1	Cosecha/Fermentado
	2	Cosecha/Fermentado/Secado
	3	Fermentado/Secado
	4	Fermentado/Secado/Selección
	5	Todas las anteriores
V18	1	Manejo del cultivo
	2	Post cosecha
	3	Condiciones ambientales
	4	Todas las anteriores
V19	1	Cajas de Madera
	2	Montones o Rumas
	3	Sacos
	4	Otros
V20	1	Loza de cemento
	2	Tarima de madera
	3	Tarima de caña brava
	4	Secado solar
V21	1	Podas de formación/ Podas de Mantenimiento/ Podas Fitosanitarias
	2	Abonado Orgánico/ Deshierbo
	3	Abonado Orgánico/ Control de Plagas y Enfermedades
	4	Asociaciones
	5	Todas las anteriores
V22	1	De S/. 5,000 a S/. 10,000
	2	De S/. 10,000 a S/. 15,000
	3	De S/. 15,000 a S/. 20,000
	4	De S/. 20,000 a S/. 25,000

	5	De S/. 25,000 a S/. 30,000
V23	1	Si
	2	No
V24	1	Banca Privada
	2	Banco de la Nación
	3	Cajas Municipales
	4	Prestamistas
V25	1	De S/. 1,000 a S/. 5,000
	2	De S/. 5,000 a S/. 10,000
	3	De S/. 10,000 a S/. 15,000
	4	De S/. 15,000 a S/. 20,000
V26	1	Si
	2	No
V27	1	Totalmente importante
	2	Importante
	3	Regularmente importante
	4	Poco importante
	5	No es importante

Anexo 10. Formato Turnitin del Asesor



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

DECLARATORIA DE AUTORÍA

Orbe Arellano Juan Diego, estudiante de la Escuela Académico Profesional de **Administración**, de la Universidad César Vallejo, sede Piura, declaro que el trabajo académico titulado: **“Análisis de la oferta exportable del cacao orgánico de la Región Piura hacia el mercado europeo en el año 2015”**, presentada en 83 folios para la obtención del título profesional de **Licenciado en Administración**, es de mi autoría.

Por lo tanto, declaro lo siguiente:

- He mencionado todas las fuentes empleadas en el presente trabajo de investigación, identificando correctamente toda la cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes de acuerdo con lo establecido por las normas de elaboración de trabajos académicos.
- No he utilizado ninguna otra fuente distinta de aquellas expresamente señaladas en este trabajo.
- Este trabajo de investigación no ha sido previamente presentado completa ni parcialmente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
- Soy consciente de que mi trabajo puede ser revisado electrónicamente en búsqueda de plagios.
- De encontrar uso de material intelectual ajeno sin el debido reconocimiento de su fuente o autor, me someto a las sanciones que determinan el procedimiento disciplinario.

Piura, 06 de setiembre de 2019

Firma

DNI N° 72199128



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

"ANÁLISIS DE LA OFERTA EXPORTABLE DEL CACAO ORGÁNICO DE LA REGIÓN PIURA HACIA EL MERCADO EUROPEO EN EL AÑO 2015"

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

AUTOR

ORBE ARELLANO JUAN DIEGO

ASESOR

DR. CASTILLO PALACIOS FRIDY WILLIAM

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

MARKETING

PIURA - PERÚ
2015



Resumen de coincidencias

21 %

- 1 Entregado a Universida... 17 %
Trabajo del estudiante
- 2 repositorio.ucv.edu.pe 2 %
Fuente de Internet
- 3 www.administracion.us... <1 %
Fuente de Internet
- 4 repository.usu.ac.id <1 %
Fuente de Internet
- 5 documents.mx <1 %
Fuente de Internet
- 6 incham.pe <1 %
Fuente de Internet
- 7 es.scribd.com <1 %
Fuente de Internet
- 8 Entregado a Pontificia... <1 %
Trabajo del estudiante
- 9 fr.scribd.com <1 %
Fuente de Internet



Juan Diego Orbe Arellano
Winner Agente Marchon
40673720

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS	Código : F06-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
--	---	---

WINNER AGURTO MARCHAN, docente de la Facultad de Empresas de la Escuela Profesional de Administración revisor de la Universidad César Vallejo Piura, titulado **“ANÁLISIS DE LA OFERTA EXPORTABLE DEL CACAO ORGÁNICO DE LA REGIÓN PIURA HACIA EL MERCADO EUROPEO EN EL AÑO 2015”** del estudiante **ORBE ARELLANO JUAN DIEGO**, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 21% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El suscrito analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Piura, 06 de setiembre de 2019



[Handwritten Signature]

 Mg. Winner Agurto Marchán
 DNI: 40673760

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable del SGC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	---------------------	--------	---------------------------------



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI)
"César Acuña Peralta"

FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DE LAS TESIS

1. DATOS PERSONALES

Apellidos y Nombres:

ORBE ARELLANO, JUAN DIEGO

D.N.I. : 72199128

Domicilio : Urb. Piura G4 Lote 13 II Etapa

Teléfono : Fijo : 353265 Móvil 971015579.

E-mail : juandiegorbe@hotmail.es

2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Modalidad:

Tesis de Pregrado

Facultad : Ciencias Empresariales

Escuela : Administración

Carrera : Administración

Título : Licenciada en Administración

Tesis de Post Grado

Maestría

Doctorado

Grado :

Mención :

3. DATOS DE LA TESIS

Autor (es) Apellidos y Nombres:

ORBE ARELLANO, JUAN DIEGO

Título de la tesis:

"Análisis de la oferta exportable del cacao orgánico de la Región Piura hacia el mercado europeo en el año 2015"

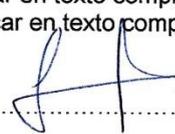
Año de publicación : 2015

4. AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE LA TESIS EN VERSIÓN ELECTRÓNICA:

A través del presente documento,

Sí autorizo a publicar en texto completo mi tesis.

No autorizo a publicar en texto completo mi tesis.

Firma : 

Fecha : 06/09/2019





UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

ORBE ARELLANO JUAN DIEGO

INFORME TÍTULADO:

“ANÁLISIS DE LA OFERTA EXPORTABLE DEL CACAO ORGÁNICO DE LA
REGIÓN PIURA HACIA EL MERCADO EUROPEO EN EL AÑO 2015”

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACION

SUSTENTADO EN FECHA: 24/03/2017

NOTA O MENCIÓN: Aprobado



UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO
Nelida Rodríguez de Peña
Dra. NELIDA RODRIGUEZ DE PEÑA
Directora de la Escuela de Administración

FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN