



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

“La asociatividad como estrategia para incrementar la oferta exportable de cacao orgánico de San Juan de Bigote, Morropón hacia el mercado de Chicago - 2018”

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Licenciada en Negocios Internacionales**

AUTORA:

Bach. Rujel Yauri Jhoselly Yhasmy (ORCID: 0000-0002-4976-6686)

ASESOR:

Mg. Túllume Capuñay Victor Raúl (ORCID: 0000-0003-2846-6462)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Comercio Internacional

PIURA – PERÚ

2019

Dedicatoria

A Dios todopoderoso por permitir llegar hasta este punto tan importante en mi vida y haberme brindado salud, fortaleza y valor para desarrollar mis objetivos.

A mis padres: Santos Rujel Villalta y Gilda Yauri Leon, por ser las personas que me han apoyado, acompañado durante todo mi trayecto estudiantil, y me han alentado a seguir adelante en este arduo camino para convertirme en una profesional.

Agradecimiento

En primer lugar, agradezco a la Universidad César Vallejo por haber aceptado ser parte de ella y abierto las puertas de su seno científico para poder estudiar mi carrera profesional. Así como también a los diferentes docentes que me brindaron sus conocimientos y su apoyo para seguir adelante día a día.

Debo agradecer de manera especial y sincera a mi asesor Metodológico Víctor Raúl Tullume Capuñay por la instrucción, el acompañamiento y la supervisión continua, pero sobre todo por el apoyo y la motivación recibida en la realización de ésta tesis.

Página del jurado



DIRECCIÓN DE INVESTIGACIÓN

JORNADA DE INVESTIGACIÓN N° 2 ACTA DE SUSTENTACIÓN

El Jurado encargado de evaluar el Trabajo De Investigación, PRESENTADO EN LA MODALIDAD DE: TESIS.....(indicar si es proyecto de Tesis o Tesis)

Presentado por don (a) QUISPE YANIS JHOSELY YANIS Y

Cuyo Título es: La competitividad como estrategia para mejorar en la producción de queso en el Valle de Ica - Ica, 2018

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: 10.....(número) BUENO.....(letras).

Piura 16 de febrero del 2019.


.....
PRESIDENTE
Vicente David Tello de Apuray


.....
SECRETARIO
Franco


.....
VOCAL
Franco

NOTA: En el caso de que haya nuevas observaciones en el informe, el estudiante debe levantar las observaciones para dar el pase a Resolución.



Declaratoria de autenticidad

Yo, Rujel Yauri Jhoselly Yhasmy con DNI N° 72218160, 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 Negocios Internacionales, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos, documentos e información que se presentan en la presente tesis son auténticos y veraces. En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Piura, Octubre del 2019



Rujel Yauri, Jhoselly Yhasmy
DNI: 72218160

Índice

Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Página del jurado	iv
Declaratoria de Autenticidad	v
Índice	vi
Índice de tablas	viii
Índice de gráficos	ix
RESUMEN	x
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MÉTODO	13
2.1 Tipo y diseño de investigación	13
2.2 Población y muestra	13
2.3 Técnicas e instrumentos de recolección de datos y validez	13
2.4 Procedimiento	14
2.5 Métodos de análisis de datos	14
2.6 Aspectos éticos	14
III. RESULTADOS	15
IV. DISCUSIÓN	27
V. CONCLUSIONES	28
VI. RECOMENDACIONES	29
REFERENCIAS	30
ANEXOS	34
Anexo 1: Matriz de consistencia	34
Anexo 2: Matriz de Operacionalización de variables	36

Anexo 3: Constancia de validación.....	38
Anexo 4: Constancia de confiabilidad	44
Anexo 5: Guía de pautas para la entrevista.....	46
Anexo 6: Guía de cuestionario.....	48
Anexo 7: Acta de aprobación de originalidad.....	49
Anexo 8: Pantallazo del porcentaje turnitin.....	50
Anexo 9: Formulario de Autorización para la Publicación de la Tesis.....	51
Anexo 10: Versión final del trabajo de investigación.....	52

Índice de tablas

Tabla 1 Indicadores económicos USA	7
Tabla 2 Información comercial-Usa	8
Tabla 3 Partida: 180100 Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado.....	9
Tabla 4 Percepción de los productores según su nivel de conocimiento.....	21
Tabla 5 Nivel de conocimiento.....	21
Tabla 6 Percepción de los productores según su nivel de interés.....	22
Tabla 7 Nivel de interés.....	22
Tabla 8 Factores que dificultan la asociatividad	23
Tabla 9 Nivel de dificultad	23
Tabla 10 Determinación de la oferta exportable del cacao peruano.....	26

Índice de gráficos

Gráfico N° 1 Nivel de conocimiento	21
Gráfico N° 2 Nivel de interés	22
Gráfico N° 3 Nivel de dificultad	24
Gráfico N° 4 Perú, superficie cosechada y producción de cacao	24
Gráfico N° 5 Perú, exportaciones de cacao en grano crudo	25
Gráfico N° 6 Exportaciones de cacao en grano a Estados Unidos	25

RESUMEN

La presente exploración se realizó con el propósito de determinar si la asociatividad como estrategia permite incrementar la oferta exportable de cacao orgánico de San Juan de Bigote, Morropón hacia el mercado de Chicago - 2018". La investigación presenta un enfoque cualitativo y cuantitativo, utilizando como técnica la entrevista y el cuestionario, siendo ambos los más convenientes a emplear dada la naturaleza del estudio, siendo aplicada sobre cinco de los diez productores de cacao orgánico (entrevista) y a los 10 agricultores para la aplicación del cuestionario. El progreso de esta investigación se realizó tomando en cuenta las variables, siendo estas Asociatividad y Producción de cacao orgánico, las que permite reconocer que estratégicamente lograra incrementar la oferta exportable del cacao orgánico de San Juan de Bigote, Morropón para la exportación hacia el mercado Norte Americano, en la ciudad de Chicago, ya que mediante un análisis ya mencionados, se visualiza que es un mercado en el cual se puede abastecer, sobre todo por la calidad de nuestro producto el cual es uno de los destacados a nivel mundial.

Los resultados determinaron que existe una precaria situación organizativa, productiva, social, y ambiental de los productores de cacao orgánico de San Juan de Bigote, Morropón; se determinó claramente que, de un total de 10 agricultores de cacao, 7 (70%) conocen medianamente el tema acerca de lo que significa asociarse para exportar en mejores condiciones frente a los competidores.; se determinó claramente que, de un total de 10 agricultores de cacao, 8 (80%) presenta un nivel medio de dificultad para asumir el reto de formalizarse y aprender a exportar como asociación y para el objetivo general se concluyó globalmente que la Asociatividad (cooperativa Ltda) permitirá aumentar la oferta exportable y sobre todo ajustar el producto a los estándares y regulaciones de los Estados Unidos de Norte América (Chicago) pues existe un formal interés de Chicago-Usa por continuar importando este recurso de nuestro país.

Palabras claves: Asociatividad, Productores, Cacao Orgánico

ABSTRACT

The present exploration was carried out with the purpose of determining if associativity as a strategy allows to increase the exportable supply of organic cocoa from San Juan de Bigote, Morropón to the Chicago market - 2018. “The research presents a qualitative and quantitative approach, using as a technique the interview and the questionnaire, both being the most convenient to use given the nature of the study, being applied on five of the ten producers of organic cocoa (interview) and the 10 farmers for the application of the questionnaire. The progress of this research was made taking into account the variables, being these Associativity and Production of organic cocoa, which allows to recognize that strategically managed to increase the exportable supply of organic cocoa of San Juan de Bigote, Morropón for export to the North market American, in the city of Chicago, because by means of an analysis already mentioned, it is seen that it is a market in which it can be supplied, especially for the quality of our product which is one of the most outstanding worldwide.

The results determined that there is a precarious organizational, productive, social, and environmental situation of organic cocoa producers in San Juan de Bigote, Morropón; it was clearly determined that, out of a total of 10 cocoa farmers, 7 (70%) are fairly familiar with the issue of what it means to associate to export in better conditions than competitors; it was clearly determined that, out of a total of 10 cocoa farmers, 8 (80%) presented an average level of difficulty to assume the challenge of formalizing and learning to export as an association and for the overall objective it was concluded that the Associative (cooperative) Ltda) will allow to increase the exportable supply and above all to adjust the product to the standards and regulations of the United States of America (Chicago) since there is a formal interest of Chicago-Usa to continue importing this resource from our country.

Keywords: Associativeness, Producers, Organic Cocoa

I. INTRODUCCIÓN

Las estrategias de desarrollo rural y agrícola en esta parte del continente, incluyen primordialmente la pequeña agricultura dada la importancia económica de este sector. Sin embargo, las unidades de producción afrontan serias limitantes en cuanto a las formas de financiamiento, administración, manejo y control de recursos económicos, ingreso a mercados financieros, dominio de tecnología, entre otros; elementos que restan capacidad y ventajas competitivas frente a los principales competidores. Con el claro objeto de optimizar y mejorar las relaciones entre empresas importadores y exportadores los expertos recomiendan a la asociatividad como una estrategia para ganar confianza en mercados internacionales de alta competencia.

Es evidente que en la actualidad países de Latinoamérica aplican esta modalidad para poder ser competitivos en el mercado. El Perú no se encuentra excepto de esta práctica empresarial, pero que ha sido escasa en algunas regiones de nuestro país. Lamentablemente en esta última década no han existido políticas que impulsen la Asociatividad y se ha continuado trabajando de manera individual. En el actual gobierno se han creado leyes que promueven la agrupación de las pequeñas empresas sin diferencia de la actividad a la que se dediquen. Pero el desconocimiento ha hecho que todavía queden zonas que no trabajen con esta figura como es la Asociatividad. La falta de interés de líderes comunales que impulsen este tipo de alternativas ha conllevado que se conviertan en pueblos desolados por el aumento de la migración.

Acercándonos a nuestra realidad podemos identificar que en la Provincia de Morropón; en la zona rural son pocas las comunidades que trabajan bajo esta figura empresarial. Lo que es preocupante ya que los pobladores todavía mantienen esa concepción del trabajo individual y que el gobierno en la actualidad quiere desterrar.

Particularmente los productores de San Juan de Bigote, pueblo tradicional y conocido por ser una zona netamente agrícola, productora de cacao orgánico, tiene impedimentos de desarrollo por los problemas que presenta: impropiedad diligencia de los cultivadores para administrar sus negocios agrícolas; incompreensión de prototipos asociativos que contribuyan a los productores de cacao orgánico a salir de la obstrucción en que se encuentra la actividad agrícola; escasa agrupación en la población, vale mencionar que existe una asociación, la misma que no recoge las necesidades de todos los comuneros; poco entendimiento del mecanismo administrativo en el área agrícola, no coexiste proyecto para el acrecentamiento

de sus actividades de producción; limitada gestión para encontrar alternativas de solución a los problemas existentes; poco interés en sensibilizar entre comuneros la actividad agrícola de exportación, ya que es una zona altamente agrícola productora de cacao orgánico; poca participación de los comuneros en las actividades que planifica la junta comunal; pocos recursos económicos para el desarrollo de la comuna por los escasos proyectos que plantea la misma.

La problemática citada tiene efectos que impacta negativamente a los pequeños agricultores de esta zona, como son: Bajo nivel de producción agrícola, debido a la menor participación de los comuneros en la actividad agrícola en este sector y al apoyo técnico; poco interés de las jurisdicciones gubernamentales en vínculo al fomento de la asociatividad agrícola entre productores; bajos ingresos de la actividad por pérdida de identidad agrícola del sector por dedicarse a otras actividades.

Para el incremento de la presente exploración, se ha examinado y tomado en cuenta las siguientes investigaciones: *En el ámbito Internacional*: Quimi (2012) en su proyecto de tesis referido a una “*Maqueta asociativa para el perfeccionamiento en la gestión de los agricultores*”, anuncia que ésta se enfoca en un diseño no experimental, tipo de campo con sustento documental y nivel descriptivo, la exploración se basa en el análisis cualitativo por ser el más apropiado para obtener la referencia necesaria y conseguir las metas planteados en la investigación. Con el fin de dar solución a los problemas identificados, se empleó en este estudio la investigación aplicada con apoyo de la investigación básica. El estudio de campo se realizó en la comuna Manantial de Guangalá y estuvo dirigida a los agricultores de esta zona, para así lograr obtener instrucciones acerca de las variantes y enlazarlas entre sí; se establece en que los pequeños agricultores confrontan restricciones de gestión y de ingreso a los mercados monetarios, tecnológicos, aminorando competitividad frente a productores mayores, la edificación de una cultura asociativa para mantener una actividad económica, con principios y valores, compartidos entre los asociados, optimiza las condiciones para que de esa manera, la cadena agro-productiva logre ampliarse y obtener efectividad. Concluye que: Es urgente la instauración de la Asociación de Productores Agrícola “Manantial de Guangala”, para beneficio de los pequeños agricultores quienes han venido trabajando de manera individual, Las estrategias son convenientes y fundamentales para la supervivencia de la asociación en el tiempo, garantizado la producción sostenible, en la Asociación de Productores Agrícola Manantial en Guangala, La Asociatividad genera

desarrollo y necesidad de mano de obra, por lo tanto, genera oportunidades de trabajo y por tanto el desarrollo de su área de influencia y la calidad de vida del sector, Las alianzas estratégicas son beneficiosas tanto en lo económico, técnico y social, es necesario empezar con esta práctica para mejorar el negocio agrícola de manera especial en estos sectores rurales del país.

Lozano, M. (2010), en su proyecto de tesis: ***“La asociatividad como modelo de gestión para promover las exportaciones en las pequeñas y medianas empresas en Colombia”*** en su investigación concluye que la principal causa del fracaso de las empresas agroexportadoras es el tamaño comercial de las mismas. Del tamaño y capacidad de estas empresas colombianas se procede, de manera global, una debilitada estructura financiera, una escasa amplitud de productividad y un pobre acercamiento a la tecnología dispensable para considerar los elevados requerimientos de los mercados externos, como consecuencia que las compañías en Colombia se categorizan como microempresas (1 a 10 empleados), pequeña (entre 11 y 50 empleados) y mediana empresa (de 51 a 200 empleados). Este estudio resultó ser una herramienta modelo para consorcial y asociar a los pequeños productores o agroexportadores en una sola cooperativa o asociación comercial con fines de exportación.

En el ámbito Nacional, Villegas Reaño (2017) en su tesis denominada: ***“Asociatividad como estrategia para el desarrollo de la oferta exportable de quinua de la Región de Junín hacia el mercado de Korea del Sur”*** el propósito general estipulado por este proyecto de investigación con corte descriptivo transversal consistió en medir el nivel de importancia de los mecanismos de asociatividad para mejorar la oferta exportable de Quinoa al mercado sur coreano. Como técnica de recaudación de reseña se empleó el temario el cual fue suministrado a los financiadores y distribuidores de Quinoa de esta mencionada demarcación. Además de cuestionario se empleó una verificación documental de principios registradas como la embajada de la Republica Sur Coreana. En cuanto al logro de objetivos se determinó a este modelo como una propuesta de asociatividad oportuna para incrementar la oferta exportable para este producto tan reconocido en importantes ferias a nivel mundial. Queda claro que con la consitucion de las asociaciones se ha logrado obtener una gran diversidad de beneficios, pero pese a ello en cuanto a la mayoría de experiencias asociativas solo en pocos casos se logro cubrir la demanda esperada de los mercados internacionales.

Paz S. (2016) en su tesis denominada: “*La asociatividad como estrategia empresarial e incremento del nivel competitivo de los pequeños productores artesanales de algodón nativo del distrito de Mórrope - Lambayeque, 2014*” estudio de tipo descriptivo que tuvo como finalidad determinar la importancia de la Asociatividad en la competitividad de los pequeños productores. Este estudio describió como la asociatividad también presenta algunos inconvenientes (al inicio de su constitución que con el tiempo fueron subsandos) sobre todo con los rendimientos de producción, la incapacidad de negociación de los directivos de la asociación, escasa tecnología además de excesivos intermediarios que no hacen más que encarecer el recurso agrícola. Finalmente se puede desprender que existe un alto nivel de reciprocidad en dicha cooperativa pues el 60% de ellos tiene una transmisión vigorosa con los dirigentes y entre ellos mismos, aquí se toma en cuenta correctamente las opiniones de los miembros además de ellos son constantes las capacitaciones pues los frutos de esta preparación técnica se han visto reflejado en la calidad final de su producto agrícola; lo cual a contribuido a mejorar su calidad de vida. Finalmente se determinó que los agricultores de algodón de las factorías afiliadas, han incrementado su grado de capacidad ya que el 100 % de estos productores están certificados para brindar un producto de calidad, minorando sus costos y obteniendo eficiencia en su producción.

Flores (2010) en una publicación denominada: “*Asociatividad de los productores bananeros orgánicos del Río Tumbes*”, sostiene que son tres las dificultades que afectan el proceso integral de asociatividad tales como: inexistencia de subordinación, coordinación de acciones futuras y consecución de objetivos compartidos por toda la organización. Esta investigación analizó el desenvolvimiento de la asociatividad de los productores de banano orgánico del valle del río Tumbes, concluyendo que una asociación constituida formalmente, con una sólida estructura orgánica, permite la producción del cultivo del banano orgánico de calidad constituyéndose así el primer eslabón de una exitosa cadena productiva.

En cuanto a las *teorías* relacionadas al tema, Praxedes, (2017) definió la Asociatividad como: “Un trabajo de mutua cooperación entre personas, unidades productivas y fundaciones para la suma de sacrificios y bienes bajo criterios en común, inquirir enfrentar nuevos retos colectivos en ámbitos económicos, sociales y ambientales”.

La Administración de la Empresa Asociativa, (s. f.) señala que la asociatividad es: “Un dispositivo de colaboración dada entre entes comerciales, llámense sujetos naturales o

sujetos de naturaleza jurídica, micro, pequeñas y medianas, en donde cada unidad productiva participa en la toma de decisiones manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial.

Dentro de los *beneficios de la Asociatividad* encontramos que Iica & Aguilar, (s. f.) evidencia una secuencias de rendimientos que las compañías pueden contraer mediante un serio proceso de integración comercial: (1). *Flexibilidad*; no pierden autonomía, (2). *Aprendizaje colectivo*; aprenden nuevas maneras gestión, de producción, estrategias, tecnologías, mercados, entre otras; (3). *Economías de escala*; (4). *Fuerza de negociación*, frente a los clientes y frente a los proveedores; (5). *Crecimiento con equidad*; basado básicamente en un crecimiento responsable y sostenido; (6). *Competitividad local/sectorial*; no solo se genera la competitividad en las empresas, sino que, al actuar sobre grupos de empresas, generalmente impactan en una mayor competitividad territorial y/o sectorial.

Proceso de desarrollo de la asociatividad empresarial: según Koenig, (2004) el proceso de la asociatividad suele manifestarse en tres etapas muy significativas: **a. Primera etapa:** que consiste en el ambiente de confianza que debe imperar desde el inicio entre los miembros de la organización para poder compartir objetivos comunes y llegar a un consenso de trabajo. **b. Segunda etapa:** se otorga inicio a los procesos de negociación y transabilidad, acerca entre los futuros miembros de la asociación. **c. Tercera etapa:** Se concreta la nueva Asociación. FAO y la IICC (2005) indica que existe una **cuarta etapa** concerniente a la disolución de la misma.

Formas de Asociatividad empresarial: según Koenig, (2004), distingue a las entidades de fabricantes con fines de negocio, de aquellas conformadas con fines gremiales o reivindicativos. Organizaciones con fines de negocio: involucra actividades como proceso de producción, transformación, proceso de comercialización y distribución que evidentemente presente fines económicos para los asociados.

Clasificación de grado de formalización jurídica: las asociaciones con fines de negocio tienen una peculiar clasificación: personería jurídica dentro de las cuales se encuentran a). Las sociedades comerciales anónimas, de responsabilidad limitada, ilimitada; las asociaciones civiles con fines de lucro y sin fines de lucro. (Koenig, 2004). b). consorcios, asociaciones en participación Consorcios; Asociaciones en participación, como las

agrupaciones de colaboración empresarial, las uniones transitorias de empresas, los contratos de producción entre empresas y productores, las alianzas estratégicas, otras.

Las dos primeras encuentran respaldo en la firma de contratos privados escritos. Se constituyen con una finalidad común y permiten aprovechar algunos beneficios de la asociatividad sin los costos fijos de gestión que representaría su formalización jurídica. Sin embargo, por su naturaleza, son formas asociativas transitorias. (Koenig, 2004).

Tipos y modalidades de Asociatividad en el Perú: Ica & Aguilar, (s. f.) afirma que : Desde un enfoque técnico se entiende a la asociatividad como un mecanismo de acción colectiva que se efectúa tanto entre organizaciones como entre individuos. En ese sentido, se puede distinguir a la asociatividad en dos tipos o niveles: *Asociatividad primaria*, proceso asociativo simple que se da entre dos o más individuos; *Asociatividad secundaria*, proceso asociativo complejo que se realiza entre dos o más organizaciones y puede ser horizontal y vertical.

El cacao peruano: El cacao es un silvestre de la amazonia americana, conocido también como cacaotero. (Duilio Arteaga, 2015). El cacao es un recurso agrícola propio de América y se da frecuentemente en las superficies de, Ecuador, Perú, Bolivia Colombia, Venezuela, Brasil, incluyendo los sectores calientes de México y en el continente africano, en Costa de Marfil, Camerún, Nigeria, Togo, República de Congo. .(Duilio Arteaga, 2015)

Son 3 las variedades del cacao: Criollo (caribeño y centroamericano principalmente), Forastero (amazónico, pero cultivado en África mayormente) y Trinitario (híbrido). En torno a estos tres nombres se agrupan al menos diez familias modernas del cacao.

Mercado de las exportaciones para el Cacao Peruano (Estados Unidos): país federativo constituido por 50 estados independientes. Su población se concentra mayormente en el centro de este país y su capital es Washington Dc. País que rige las economías del mudo que posee superficies en el canal del caribe y en el pacifico norte. Con residentes de 322 millones de habitantes, su idioma oficial es las ingles americano como primera lengua matriz.

Situación económica y de Coyuntura: Análisis de las Principales Variables Macroeconómicas: el fondo monetario internacional considera que la economía de este país debería crecer en un 3,4% para el año 2019, viendo la tendencia de los años anteriores según la Tabla N°1 denominada: “**Indicadores económicos Usa**”. Con ello debe quedar claro que el factor determinante es el gasto del consumidor pues debería aumentar el empleo formal y la reducción de gastos en energía.

Tabla 1 Indicadores económicos USA

Evolución de los Indicadores Macroeconómicos					
Indicadores Económicos	2011	2012	2013	2014	2015p
Crecimiento real del PBI (%)	1,6	2,3	2,2	2,2	3,1
PBI per cápita (US\$)	49 746	51 450	53 001	54 678	57 046
Tasa de inflación (%)	3,1	2,1	1,5	1,9	2,2
Tasa de desempleo (%)	8,9	8,1	7,4	6,3	5,9

Fuente: Promperu (2015)

La moneda oficial de Estados Unidos es el dólar estadounidense (USD). Las equivalencias monetarias, al 2 de marzo 2018, en términos de esta moneda y el nuevo sol peruano (PEN) se indican en el cuadro adjunto.

Mid-market rates: 2015-03-02 17:23 UTC	
1,00 USD =	3,09750 PEN
United States Dollars	Peruvian Nuevo Sol
1 USD = 3,09750 PEN	1 PEN = 0,322841 USD

Evolución de los principales sectores económicos: el agro emplea el 2,4 % de la mano de obra. USA es considerado el principal exportador de productos alimenticios y de alimentos procesados a nivel mundial. En la manufactura representa 12,6% del producto nacional bruto y utiliza el 9,1% de la fuerza laboral. Su principal industria es la aeroespacial, química, telecomunicaciones, electrónica. Los servicios representan el 68% del PIB del país. Dentro de las actividades comerciales con mayor representatividad se puede encontrar el transporte, las finanzas corporativas, la salud y servicios de oficina.

Comercio Exterior de Bienes y Servicios: Intercambio Comercial de Estados Unidos con el Mundo: En 2014 el intercambio comercial de bienes de Estados Unidos con el mundo ascendió a US\$ 4 033 billones, es decir 3,3% más que el año anterior. Las exportaciones crecieron en 2,9% y las importaciones aumentaron en 3,5%.

Tabla 2 Información comercial-Usa

Información Comercial de Estados Unidos (US\$ Miles de millones)							
Indicadores	2010	2011	2012	2013	2014	Var. %Prom. 14/10	Var.% 14/13
Exportaciones	1 277	1 480	1 546	1 578	1 623	6,2	2,9
Importaciones	1 966	2 263	2 334	2 328	2 410	5,2	3,5
Balanza Comercial	-689	-783	-788	-750	-787	-	-
Intercambio Comercial	3 243	3 743	3 880	3 906	4 033	5,6	3,3

Fuente: Trade Map

Elaboración Inteligencia de Mercados - PROMPERÚ

Según cifras de Comtrade, en 2014, los principales destinos de las exportaciones fueron Canadá (19%), México (15%), China (8%) y Japón (4%). Para el mismo período, éstos mismos países fueron los proveedores más importantes: China (20%), Canadá (15%), México (12%) y Japón (6%) .

Exportaciones del cacao peruano a Estados Unidos: Estados Unidos en especial Chicago es el principal destino de las exportaciones del cacao peruano, llegándose a exportar 457,515 kg de cacao tostado el cual representa el 82.6% de las exportaciones de este recurso agrícola. (SUNAT, 2016). Actualmente mantenemos en vigencia un TLC con este país que permite ingresar con libres aranceles nuestros principales y más representativos productos agrícolas tales como el Cacao.

El método que tuvo superior valor fue la cantidad demandada en el año anterior, pues este agente expone el volumen que posiblemente podría tener el grado de exportación y se convierte en una pauta clave para la elección del mercado al cual se debe dirigir. En segundo lugar, se considera la continuidad de accesibilidad por parte de los países importadores de cacao tostado, pues si bien países como Alemania tuvo gran parte de las exportaciones, estos no importaron cacao tostado por algunos años, lo cual imposibilitaría la predicción de la demanda por parte de este país; asimismo, se dio el mismo peso al factor de acuerdos arancelarios, pues se considera que tener la posibilidad de entrar a mercados en los cuales no se pague impuestos arancelarios da una ventaja competitiva ante los demás países que no posean este tipo de rentabilidades bilaterales.

Este país es poseedor del 82.6% de las exportaciones de cacao nacional brindando un acuerdo arancelario, el TLC, el cual permite ingresar a su mercado con un arancel cero.

Tabla 3 Partida: 180100 Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado

<i>País/Indicador</i>	<i>Valor importado en 2017 (miles de USD)</i>	<i>Cantidad importada en 2017 (toneladas)</i>	<i>Valor unitario (USD/tonelada)</i>	<i>Tasa de crecimiento anual en valor entre 2013-2017 (%)</i>	<i>Tasa de crecimiento anual en cantidad entre 2013-2017 (%)</i>	<i>Tasa de crecimiento anual en valor entre 2016-2017 (%)</i>	<i>Arancel equivalente ad valorem aplicado por el país (%) al Perú</i>	<i>TOTAL</i>
	15%	15%	15%	14%	14%	14%	13%	100%
<i>Países Bajos</i>	2.470,481	991,447	2,492	14,00	13%	-10%	0%	
	5	5	2	5	5%	3%	5	
	0,75	0,75	0,30	0,7	0,007	0,0042	0,65	3,16
<i>Estados Unidos</i>	1.213.240	470,283	2,580	-1	-1%	8%	0%	
	4	4	4	2	2	5	4	
	0,60	0,6	0,60	0,28	0,28	0,70	0,52	3,58
<i>Alemania</i>	951,56	353,673	2,691	7	7%	-13%	0%	
	3	3	5	4	4	2	3	
	0,45	0,45	0,75	0,56	0,56	0,28	0,39	3,44
<i>Bélgica</i>	805,53	320,282	2,515	5	7%	-19%	0%	
	2	2	3	3	3	1	2	
	0,30	0,3	0,45	0,42	0,42	0,14	0,26	2,29
<i>Malasia</i>	694,20	311,519	2,228	-5	-3%	6%	0%	
	1	1	1	1	1	4	1	
	0,15	0,15	0,15	0,14	0,14	0,56	0,13	1,42

Cuadro 1: Comparativa De Mercado Importador De Cacao

Fuente: Trade Map, Market Access Map

Interpretación: El mercado importador de Cacao presenta como los cinco mayores compradores a nivel mundial a Países Bajos, EE.UUU, Alemania, Bélgica y Malasia; sin embargo, existen distintos indicadores que permiten medir mejor el atractivo de mercado, para este caso, sobre el cacao. Entre los indicadores que se toman en cuenta son las cantidades importadas, su valor importado, las tasas de crecimiento en cuanto a importación, su valor unitario promedio al que lo compran y por último la existencia de arancel para su ingreso al territorio. Existen infinidad de indicadores sobre los cuales se puede basar un análisis, siendo los esenciales los anteriormente mencionados. De este cuadro se obtiene de que a pesar de que Países Bajos fue el mayor importador de grano de cacao, su valor unitario en toneladas es inferior a los demás; además, su crecimiento del 2016 al 2017 fue negativo lo que lo hace menos atractivo.

Por otro lado, se tiene que, dentro de los cinco principales países importadores de cacao, se encuentra Estados Unidos, el cual recibe la máxima valoración en los indicadores propuestos, quien paga el segundo precio más alto de cacao en grano, el cual es en promedio de \$2580 por tonelada. Otro de los mercados atractivos para exportar es Alemania, siendo el país que paga el precio más alto en promedio sobre dicho producto; sin embargo, fue uno de los países que menos creció entre el año 2016 y 2017. Lo que se destaca del análisis realizado es que todos los países considerados presentan un arancel liberado, es decir, que el cacao peruano no paga arancel para ingresar a dichos países. Por lo tanto, se obtiene según los datos mostrados, que el mercado estadounidense es el mercado más propio para exportar, siendo este, el elegido de este estudio.

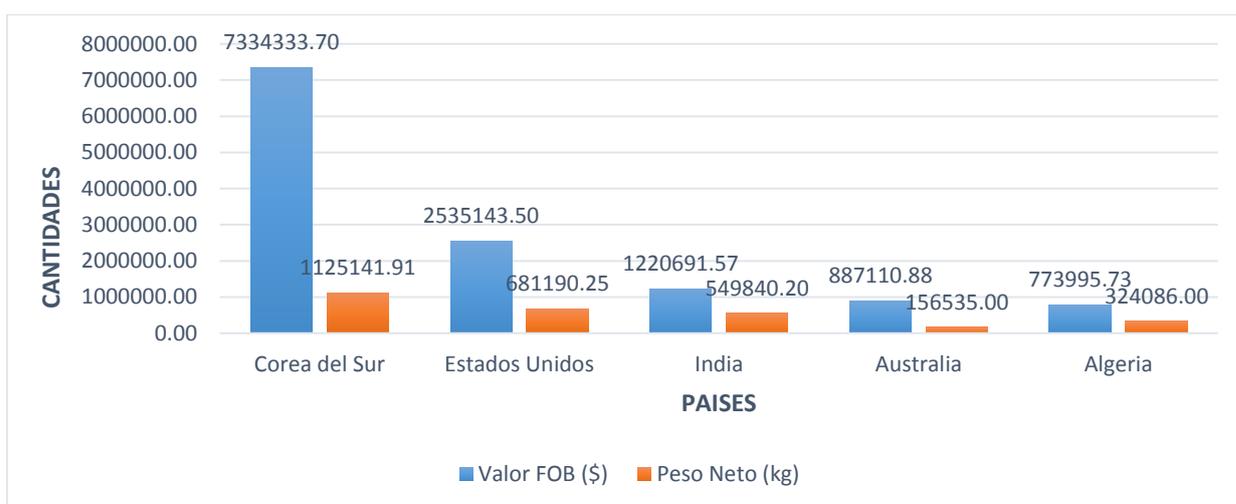


Figura 1: Exportaciones de Perú de cacao al mundo.
Fuente: SUNAT 2017

Interpretación: Mediante la presente figura 02, llegamos a observar que los países importadores de cacao orgánico que Perú llega a exportar, son en primer lugar a Corea del Sur con un valor FOB \$ de 7334333.7 y un total de peso neto 1125141.91 kg, luego en segundo lugar Estados Unidos con un valor FOB \$ 2535143.50 y un peso neto de 681190.25 kg, y por consiguiente tenemos a India, Australia, y Argeria, quienes también son clientes potenciales y llegan a ocupar los primeros 5 lugares en esta lista.

El *problema general* estipulado en este proyecto de investigación consistió en determinar: ¿Cuál es la importancia de la Asociatividad como estrategia para incrementar la oferta exportable de cacao orgánico de San Juan de Bigote, Morropón hacia el mercado de Chicago – 2018? Y *los problemas específicos* consistieron en: (1). ¿Cuál es la situación organizativa, productiva, social, y ambiental de los productores de cacao orgánico de San Juan de Bigote, Morropón?; (2). ¿Qué nivel de percepción sobre Asociatividad presentan los productores de cacao orgánico de San Juan de Bigote, Morropón?; (3). ¿Cuáles son los factores que dificultan la asociatividad como estrategia para incrementar la exportación de cacao orgánico en los productores de San Juan de Bigote, Morropón?; (4). ¿Cuál es la oferta exportable de cacao peruano al mercado norteamericano?

Este estudio posee un aporte relevante ya que permite determinar a la asociatividad como estrategia de crecimiento de la oferta exportable de cacao orgánico de San Juan de Bigote para un mejor desarrollo de la comunidad, pudiendo ampliar su cuota de mercado mediante el establecimiento de objetivos comunes en la producción.

El Perú es un país que se atribuye por las extraordinarias propiedades y cuantiosas riquezas naturales que posee, dando así colosales coyunturas de crecimiento y desarrollo. Así mismo el cacao orgánico es un fruto bandera, siendo admitido en el emporio internacional por sus elevadas colaboraciones nutricionales, sabor y calidad, siendo estas las razones motivadoras para la Asociatividad voluntaria.

El presente estudio brinda además un aporte práctico porque permite a los agricultores de cacao orgánico de San Juan de Bigote ver en la Asociatividad el impulso necesario para crecer, evidenciándose las capacidades con las que cuenta actualmente, pudiendo mejorarlas.

Se busca una integración calificada y competente con objetivo beneficioso al comercio del país, al desarrollo empresarial de cada productor cacaotero, y aumentando la oferta como tal, permitiendo que el país incremente su competitividad, ya que la probabilidad de

fusionarse con los mercados del mundo se está transformando rápidamente en un aspecto crucial para acrecentar y conquistar inversiones.

En base a la teoría y los antecedentes de estudio se planteó un **objetivo general**: determinar si la asociatividad como estrategia permite incrementar la oferta exportable de cacao orgánico de San Juan de Bigote, Morropón hacia el mercado de Chicago – 2018 y los **objetivos específicos** fueron: (1). Describir la situación organizativa, productiva, social, y ambiental de los productores de cacao orgánico de San Juan de Bigote, Morropón. (2). Evaluar la percepción de la Asociatividad para los productores de cacao orgánico de San Juan de Bigote, Morropón; (3). Identificar los factores que dificultan la asociatividad como estrategia para incrementar la exportación de cacao orgánico en los productores de San Juan de Bigote, Morropón; (4). Determinar la oferta exportable de cacao peruano al mercado norteamericano.

II. MÉTODO

2.1 Tipo y diseño de investigación

Teniendo en cuenta el tema planteado, el diseño de la investigación fué de diseño no experimental porque se realiza sin manipular deliberadamente las variables y transversal porque se recolectan los datos en un solo momento, en un tiempo único.

La investigación es de tipo aplicada - descriptiva, porque tiene por objetivo la generación de conocimiento con aplicación directa para la solución práctica del problema, a su vez es descriptiva porque simple y llanamente se basa en la descripción de los fenómenos.

La investigación sigue un enfoque cualitativo y cuantitativo. Cualitativo; porque se basa en la descripción de las cualidades de los fenómenos para su posterior interpretación y cuantitativo porque utiliza el proceso matemático de recolección de datos basándose en la escala tipo likert.

2.2 Población y muestra

La población estuvo conformada por 10 productores de cacao orgánicos no organizados en San Juan de Bigote - Provincia de Morropón, ya que según Hernández, Fernández y Baptista (2014), es el conjunto total de individuos, objetos o medidas que poseen algunas características comunes observables en un lugar y en un momento determinado. Siendo la característica esencial al seleccionarse la población de este estudio, aquellos que producen cacao.

La muestra correspondiente a esta investigación fué una muestra no probabilística por conveniencia (Hernández, 2014b), la cual responde a la característica de poseer las mayores hectáreas de cacao orgánico, a la vez la calidad y volumen exportable, siendo la cantidad de 5 productores para la técnica de entrevista y 10 para la aplicación del cuestionario.

2.3 Técnicas e instrumentos de recolección de datos y validez

Técnicas e instrumentos de recolección de datos: La técnica empleada en esta investigación es la entrevista, usando como instrumento la guía de Pautas, donde según Taylor y Bogdan, (2014) permite al entrevistador analizar, explorar, detallar y rastrear por medio de preguntas, cuál es la información más relevante para los intereses de la investigación, conociéndose por medio de ellas a la gente, un suceso, hechos y procesos.

Validez: Validez de contenido de los instrumentos se hizo por juicio de 3 expertos, quienes mediante su evaluación y análisis determinaron que los instrumentos construidos tienen consistencia y coherencia técnica con los basamentos teóricos y los objetivos de la investigación.

2.4 Procedimiento

La aplicación de la entrevista fue utilizada a medida del desarrollo de los objetivos. Se realizaron cinco entrevistas a los principales agricultores de cacao orgánico de Morropón. Las entrevistas tuvieron una duración de 30 minutos.

2.5 Métodos de análisis de datos

El método de análisis se da por medio de análisis descriptivo sobre la entrevista, permitiendo generar conclusiones en las preguntas planteadas en nuestra guía de pautas respondiendo así a esta investigación.

2.6 Aspectos éticos

Los principios y precedentes bibliográficas empleadas en la presente investigación serán debidamente consignados mediante citas y referencias bibliográficas de sus autores siguiendo la normatividad APA. Asimismo, los desenlaces sean fehacientemente el reflejo de los datos obtenidos en el trabajo de campo y experimentación. Los rendimientos podrán ser utilizados para posibles exploraciones, por cualquier persona interesada que desean obtener conocimientos sobre la presente investigación o temas relacionados. La ética es, para muchos, sinónimo de Filosofía moral y por lo tanto estudia las conductas morales. Su misión principal es crear conciencia en el investigador.

Para mostrar los resultados en el desarrollo de la investigación, se tendrá en cuenta las siguientes consideraciones éticas: reconocer la autoría intelectual de las teorías y cada una de las fuentes de información citadas en el marco teórico de la investigación, ya sea total o parcialmente; se tiene respeto por las directrices otorgadas por las Norma APA (American Psychological Association), para la redacción y descripción tanto de la introducción, los resultados y la discusión; respeto y responsabilidad; las entrevistas se manejarán de manera reservada y confidencial.

III. RESULTADOS

Con el fin de lograr los objetivos planteados al inicio de esta tesis, se hizo uso de técnicas como la entrevista, a la vez la investigación documental y virtual para afianzar los conocimientos relacionados al tema de investigación, teniendo los siguientes resultados respecto a la entrevista:

Objetivo específico N°1: Describir la situación organizativa, productiva, social, y ambiental de los productores de cacao orgánico de San Juan de Bigote, Morropón.

Perú ha sido conmemorado según el convenio mundial de cacao (2010) en el segundo lugar como país con potencial exportador de cacao fino después de Ecuador. Por ello importantes y reconocidas corporaciones del rubro chocolatero han buscado en nuestro país centrar su interés por comprar este milenario y nutritivo producto agrícola. Por estas importantes nominaciones los agricultores nacionales empiezan a tomar conciencia para mejorar las prácticas agrícolas y adaptar la siembra a los requerimientos de la industria internacional. Según el Ministerio de Agricultura y Riego del Perú (MINAGRI), el 44% de la producción corresponde a cacao fino (Criollo Nativo) y el 56% de la producción es cacao corriente o común (CCN-51+Forastero).

Situación organizativa

1. ¿Qué nos puede decir sobre la Asociatividad en los productores de cacao en esta zona de San Juan de Bigote?

Entrevistado 1: Nosotros no estamos asociados, pero en otros lugares si están agrupados. Nosotros estamos como productores individuales y estamos dedicados a la siembra del cacao orgánico, manejamos pocas hectáreas; **Entrevistado 2:** Acá en San Juan de Bigote, la mayoría de productores son individuales, algunos pertenecen a agrupaciones de agricultores, pero en otros sectores de Morropón; **Entrevistado 3:** He escuchado que los productores de otros lugares están agrupados como son los bananeros y están logrando buenos beneficios, en este caso estaría de acuerdo con la Asociatividad de los productores de cacao, ya que estaríamos mejores acá en San Juna de Bigote; **Entrevistado 4:** Acá en San Juan de Bigote, algunos de los productores están asociados a la Empresa Norandino y Approcap, pero la mayoría aún no lo está, esto sería beneficioso para los que estamos libres; **Entrevistado 5:** He escuchado que estar Asociado tiene muy buenas ventajas, acá en San Juan de Bigote algunos productores están por formar Asociaciones, pero aún no se deciden.

2. ¿Conoce usted los beneficios que lograrían los productores de cacao, perteneciendo a una asociación?

Entrevistado 1: He escuchado que se logran muchos beneficios como que se vende más el producto al exterior, se logra obtener mejor ingreso para el productor, hay una mejor tecnología, pero hay que poner mucho empeño; **Entrevistado 2:** que vamos a poder vender a alguien que quiera comprar en mayores cantidades, se mejora el producto, se capacita al agricultor, no se aplican venenos, ni insumos que dañen la producción; **Entrevistado 3:** Se tienen mejores ganancias, se mejora las cosechas, se logra una mejor capacitación en la parcela, se vende a nuevos lugares del extranjero; **Entrevistado 4:** Se logran mejores ingresos por la cosecha, se trabaja en grupos de productores, se conocen más los productores, se vende más, se capacita para su cultivo; **Entrevistado 5:** Se mejoran los ingresos por la venta de las cosechas, se conoce nuevos lugares de venta en el extranjero, se trabaja en grupo de productores, se conoce mejor entre los asociados.

3. ¿En su condición de productor de cacao, formaría parte de una asociación? ¿Por qué?

Entrevistado 1: Por lo que he escuchado en otros lugares donde hay asociaciones, si formaría parte de una asociación: Se logran muchas ventajas para los productores, sobre todo nos ayudaría a tener mayores oportunidades en el mercado y obtendría mayor conocimiento, pero eso depende de uno mismo y de su capacitación para lograr mejores cosechas; **Entrevistado 2:** Si formaría parte de una asociación, porque en conversación con algunos productores de otros lugares, ellos tienen buenos beneficios económicos por la venta de sus cosechas, aparte que ellos están en capacitación permanente y cada vez mejoran más, y mejoran con su entorno familiar y de su comunidad; **Entrevistado 3:** Estoy de acuerdo con la formación de una asociación para nosotros los productores de cacao que nos encontramos libres, por las ventajas favorables que nos da. Se logra trabajo comunal, los beneficios son para todos. Se mejora la economía de la familia por las cosechas; **Entrevistado 4:** Se formaría parte de una asociación por las mejoras económicas que nos da. Se logra mejores cosechas, se aplica tecnología nueva, se cuenta con el asesoramiento de profesionales para el manejo de los cultivos, en este caso del cacao; **Entrevistado 5:** Me gustaría formar parte de una asociación en la cual cada uno de los integrantes participe equitativamente en las decisiones y en los objetivos, ya que he visto que se capacitan y trabajan en grupo, todos los que pertenecen a asociaciones están mejor.

Situación productiva

1. En la localidad de San Juan de Bigote, ¿Cuántas hectáreas de cacao orgánico se siembran y cuál es su producción por hectárea?

Entrevistado 1: Aproximadamente hay entre 150 a 200 hectáreas y tengo conocimiento que la producción por hectárea esta entre 300 a 500 kilos. Hay productores que pasan más de 600 kilos por hectárea. Un productor de cacao tiene en promedio entre 0.5 a 1.0 hectárea; **Entrevistado 2:** Se está en un aproximado de 100 a 150 hectáreas con una producción de 550 kilos por hectárea; **Entrevistado 3:** Más o menos hay un área sembrada de 150 a 200 hectáreas con una producción por hectárea de 400 a 500 kilos por hectárea. La producción promedio esta entre 450 kilos por hectárea; **Entrevistado 4:** Se calcula entre 100 a 150 hectáreas de cacao orgánico, con una producción de 400 a 600 kilos por hectárea. En el año 2017 hubo pérdida por el fenómeno costero; **Entrevistado 5:** Se tiene información que aproximadamente en San Juan de Bigote hay entre 100 a 180 hectáreas sembradas de cacao. Cada productor no pasa de 1 hectárea por persona. La producción por hectárea puede llegar entre 400 a 550 kilos.

2. ¿Cuál es el tipo de agricultura que se practica en San Juan de Bigote y por qué se considera la más importante en la zona? ¿Ha tenido algunas dificultades?

Entrevistado 1: Es una agricultura sin aplicación de productos químicos, ahora no se usa la urea, se emplea el guano o estiércol de animales, es una agricultura orgánica. No hace daño a la naturaleza y eso hay que cuidarlo y hay presencia de la ardilla, lo cual por motivos ambientales y de naturaleza no podemos hacer nada con ellos, a pesar que nos está dañando la producción; **Entrevistado 2:** El tipo de agricultura que se practica en San Juan de Bigote es Orgánica, no se emplea fertilizante como la Urea. No se causa daño al ambiente y a la salud. Eso se ha recomendado hoy en día; **Entrevistado 3:** El tipo de agricultura que se hace en San Juan de Bigote es la orgánica porque es una agricultura sana además porque el dinero no alcanza. Se obtiene mejor calidad de producto y se vende a mejor precio; **Entrevistado 4:** Se ha aprendido a utilizar la agricultura de los padres, no se aplica fertilizante como la urea, empleamos el guano y a veces no le aplicamos nada. Se obtiene cosechas sanas, sin contaminación; **Entrevistado 5:** En todo San Juan de Bigote, no se aplica fertilizantes, empleamos el guano de corral o el estiércol de otros animales. Da buenos resultados. No se contamina el ambiente. Es lo mejor.

3. ¿Cómo considera la calidad de la cosecha de cacao orgánico en San Juan de Bigote? ¿Por qué?

Entrevistado 1: La cosecha aun es poca, pero la pagan bien cuando se vende, se dice que es de buena calidad porque no se le aplica venenos ni fertilizantes; **Entrevistado 2:** Las cosechas de los productores es pagada bien, nos dicen que es por su calidad o sea que es buena. Sera porque acá no se aplica veneno; **Entrevistado 3:** La calidad del cacao orgánico de San Juan de Bigote es

muy buena calidad, si bien se cosecha poco, pero es de primera. Aun se puede mejorar y se puede lograr más producción; **Entrevistado 4:** La cosecha de cacao en San Juan de Bigote es de calidad, de primera. Nos dice que no es cacao contaminado ya que es de una agricultura orgánica, trabajamos con estiércol y humus; **Entrevistado 5:** Sabemos que nuestro cacao es de primera calidad, cosechamos poco, pero se vende a un buen precio. Necesitamos mejorar. Esto es debido a que de repente no aplicamos venenos no fertilizantes de Urea. Trabajamos con orgánicos como humus, estiércol.

Situación social

1. ¿Qué opinión nos daría usted, al saber que la Asociatividad mejora las relaciones entre los miembros de la comunidad de San Juan de Bigote?

Entrevistado 1: Eso está muy bien, porque acá cada uno trabaja en forma individual y solo cuando hay alguna urgencia se reúnen. La Asociatividad nos ayudaría mucho trabajar en grupo, creo que se lograrían muchos avances en la agricultura; **Entrevistado 2:** Me parece muy bueno que se logre juntar a los productores con la Asociatividad, ya que se trabajaría todos juntos y se lograrían muchos beneficios para todos; **Entrevistado 3:** Pienso que cuando se trabaja en grupo y en concordancia se logran mejores cosas, en este caso en la agricultura, los benéficos son mejores. Las familias se unen más y se conocen mejor; **Entrevistado 4:** Eso me parece bien ya que el trabajo conjunto ayuda mucho al progreso de una comunidad más aun en el campo donde se necesita mucho apoyo para salir adelante. Sería magnífico en San Juan de Bigote para las actividades agrícolas; **Entrevistado 5:** Es cierto, pues existen ya localidades que gracias a la asociación han logrado mejores ingresos, por lo que creo que es cierto lo que dice.

2. ¿Cree usted que los miembros de la comunidad de San Juan de Bigote se interesarían en mejorar, su situación social – económica – familiar, mediante la Asociatividad?

Entrevistado 1: Claro que sí, todo trabajo en grupo, en familia mejora las relaciones y trae beneficio económico; **Entrevistado 2:** He escuchado que todos los productores que están en Asociatividad están mejores en familia y han aumentado su economía; **Entrevistado 3:** Estoy de acuerdo con la Asociatividad, he escuchado de los beneficios logrados en la familia, están con mejor relación familiar y en sus ingresos debido a la venta de sus cosechas; **Entrevistado 4:** Si estarían de acuerdo en la mejora de su situación, ya se conoce las ventajas y beneficios logrados en otros productores de la zona; **Entrevistado 5:** De hecho, estarían en la iniciativa de lograr mejoras en su aspecto social y económico. Se mejoraría la calidad de vida de la familia de la zona.

3. ¿Qué nos podría decir al saber que mediante la Asociatividad se logra alcanzar metas que benefician a todos los miembros de la comunidad de San Juan de Bigote?

Entrevistado 1: Si es así, pienso que apostaríamos todos los productores por estar asociados; **Entrevistado 2:** Necesitamos si o si, estar asociados para lograr beneficios para todos. Todos juntos lograríamos desarrollar muchos objetivos y metas; **Entrevistado 3:** Considero que el trabajo conjunto permite obtener beneficios para todos los miembros de la comunidad de San Juan de Bigote; **Entrevistado 4:** De hecho, que nuestra comunidad necesita progreso en su actividad de campo, los productores necesitamos estar unidos y lograr beneficios para todos; **Entrevistado 5:** Toda comunidad necesita de progreso y si eso está para dar beneficio para todos, sería muy bueno estar asociado y trabajar todos unidos.

Situación Ambiental

1. ¿Qué opinión le merece a usted, el saber que mediante la Asociatividad mejoraría su calidad de vida en armonía con la naturaleza?

Entrevistado 1: Sería bueno entonces estar asociado, hoy en día la naturaleza hay que cuidarla mucho para nuestra generación, se debe evitar la contaminación de nuestros recursos; **Entrevistado 2:** Si todos unidos vamos a luchar por la mejora de vida a través de la Asociatividad, sería muy bueno que nuestra comunidad apueste por la Asociatividad. Todos nos beneficiamos; **Entrevistado 3:** Todos queremos mejorar nuestras vidas, la Asociatividad hace que todos nos preocupemos por todos. El trabajar juntos nos beneficia; **Entrevistado 4:** El trabajar juntos nos va a permitir lograr metas juntos, y en este caso todo lo bueno que se haga mejoraría la vida de la comunidad. La Asociatividad hace ese fin. El trabajo en común; **Entrevistado 5:** Para todos nosotros la naturaleza es importante, gracias a ella tenemos nuestra agricultura y eso es suficiente para cuidarla y lograr todo en común acuerdo para mejorar la calidad de vida.

2. ¿Qué opina usted el saber que el cuidado del medio ambiente, mejora la calidad de sus cosechas?

Entrevistado 1: Como dije antes, la mejora de la naturaleza va a mejorar todo y en eso está nuestras cosechas. Apostaría por el cuidado del medio ambiente; **Entrevistado 2:** El cuidado de lo que significa la naturaleza de hecho favorecería el cuidado del agua y de la tierra que son importantes para nuestras cosechas. Garantizaría nuestra calidad; **Entrevistado 3:** Cuidando nuestra naturaleza mejoraría nuestra cosecha y nos pagarían más. Habrá más ventas; **Entrevistado 4:** Cuidar hoy en día el medio ambiente es garantía para nuestra agricultura. Nada de fertilizantes

sintéticos, nada de contaminar el agua ni la tierra. Estoy de acuerdo con el cuidado del medio ambiente. Se debe capacitar en esto; **Entrevistado 5:** Sabemos acá en San Juan de Bigote que se vende más cacao de calidad, cuidando el medio ambiente y esto nos hace vivir mejor. Gracias a la Asociatividad.

3. *¿Qué comentario le merece, saber que la Asociatividad con el cuidado, mejora del medio ambiente influye en mejores oportunidades comerciales del cacao orgánico en el exterior?*

Entrevistado 1: Es muy bueno saber lo que me dice, pero hay que estar primero asociados y ponernos de acuerdo en todo lo que nos manifiesta de la naturaleza; **Entrevistado 2:** Mediante la Asociatividad se hace muchas cosas de beneficio para la comunidad de San Juan de Bigote, pero eso depende de nosotros el estar asociados; **Entrevistado 3:** Esperamos que, con la Asociatividad, acá en San Juan de Bigote se haga lo que nos dice, cuidar el medio ambiente, para obtener mejores productos y vender más a países del extranjero; **Entrevistado 4:** Gracias a estar asociados podríamos lograr muchos beneficios que abarcará a la naturaleza misma y a nuestra agricultura, mejoramos en calidad y habrán mejores oportunidades de comercio hacia otros países; **Entrevistado 5:** Nos interesa estar asociados y trabajar juntos los miembros de la comunidad de San Juan de bigote, para lograr los beneficios en la naturaleza y en la producción de nuestras cosechas, creo que habrá más comercio con otros países por la calidad de nuestro producto de cacao orgánico.

Objetivo específico N°2: Evaluar la percepción de la Asociatividad para los productores de cacao orgánico de San Juan de Bigote, Morropón.

Tabla 4 Percepción de los productores según su nivel de conocimiento

	Totalmente en desacuerdo		En desacuerdo		Neutral		De acuerdo		Totalmente de acuerdo		Total	
	f(x)	f(%)	f(x)	f(%)	f(x)	f(%)	f(x)	f(%)	f(x)	f(%)	f(x)	f(%)
Conoces alguna asociación exitosa dedicada a exportar productos agrícolas	1	10,0%	1	10,0%	1	10,0%	3	30,0%	4	40,0%	10	100,0%
Conoces los beneficios que otorga una asociación a sus miembros.	0	0,0%	0	0,0%	6	60,0%	3	30,0%	1	10,0%	10	100,0%
Conoces el significado de persona jurídica.	0	0,0%	1	10,0%	5	50,0%	2	20,0%	2	20,0%	10	100,0%
Conoces el precio del cacao en los mercados internacionales.	0	0,0%	0	0,0%	5	50,0%	3	30,0%	2	20,0%	10	100,0%
Nuestro cacao goza de reconocimiento mundial.	0	0,0%	0	0,0%	2	20,0%	5	50,0%	3	30,0%	10	100,0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los agricultores de de San Juan de Bigote, Morropón

De las entrevistas aplicadas para cubrir el objetivo específico N°1 se pudo elaborar un cuestionario para evaluar el nivel de conocimiento e interés por asociarse de los agricultores de cacao en Morropón Piura. En la tabla N°4 se pueden apreciar las percepciones de los productores según su nivel de conocimiento acerca de la Asociatividad comercial y se pudo determinar que existe un nivel neutral según la escala de likert en cuanto al conocimiento o desconocimiento sobre estos temas.

Tabla 5 Nivel de conocimiento

	Bajo		Medio		Alto		Total	
	f(x)	f(%)	f(x)	f(%)	f(x)	f(%)	f(x)	f(%)
Cocimiento	0	0,0%	7	70,0%	3	30,0%	10	100,0%

Elaboración: propia

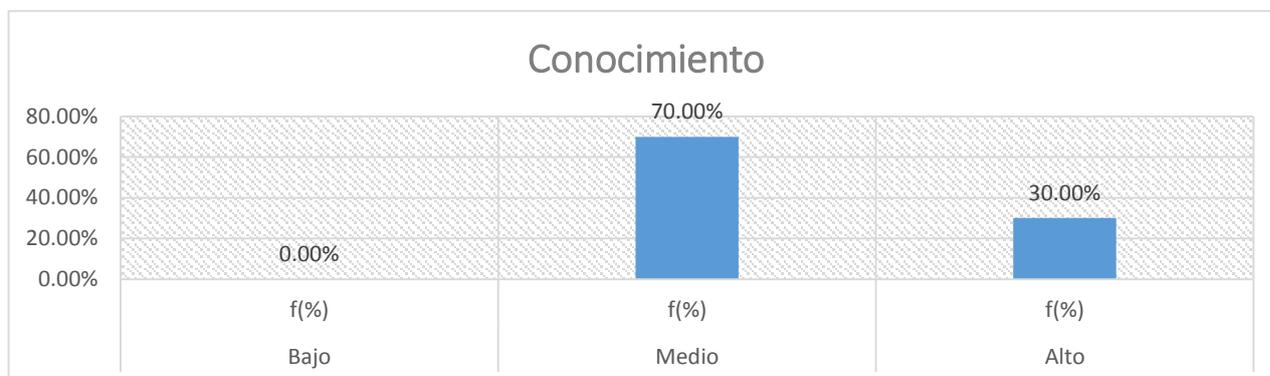


Gráfico N° 1 Nivel de conocimiento

En la tabla N°5 y gráfico N°1 se determinó claramente que, de un total de 10 agricultores de cacao, 7 (70%) conocen medianamente el tema acerca de lo que significado asociarse para exportar en mejores condiciones frente a los competidores.

Tabla 6 Percepción de los productores según su nivel de interés

	Totalmente en desacuerdo		En desacuerdo		Neutral		De acuerdo		Totalmente de acuerdo	
	f(x)	f(%)	f(x)	f(%)	f(x)	f(%)	f(x)	f(%)	f(x)	f(%)
Estaría interesado en formar parte de una asociación	0	0,0%	0	0,0%	2	20,0%	3	30,0%	5	50,0%
Considera beneficioso formar parte de una asociación	0	0,0%	0	0,0%	1	10,0%	5	50,0%	4	40,0%
Le otorgaría prestigio y reconocimiento formar parte de una asociación	1	10,0%	1	10,0%	1	10,0%	2	20,0%	5	50,0%
Considera que la asociación le daría capacitación constante	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	5	50,0%	5	50,0%
La constitución de una asociación traería progreso, y trabajo formal a la comunidad	0	0,0%	0	0,0%	3	30,0%	3	30,0%	4	40,0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los agricultores de de San Juan de Bigote, Morropón

En la tabla N°6 se pueden apreciar las percepciones de los productores según su nivel de interés acerca de la Asociatividad comercial y se pudo determinar que existe un nivel alto de interés en constituir formalmente una asociación.

Tabla 7 Nivel de interés

	Bajo		Medio		Alto		Total	
	f(x)	f(%)	f(x)	f(%)	f(x)	f(%)	f(x)	f(%)
Interes1	0	0,0%	1	10,0%	9	90,0%	10	100,0%

Elaboración: propia

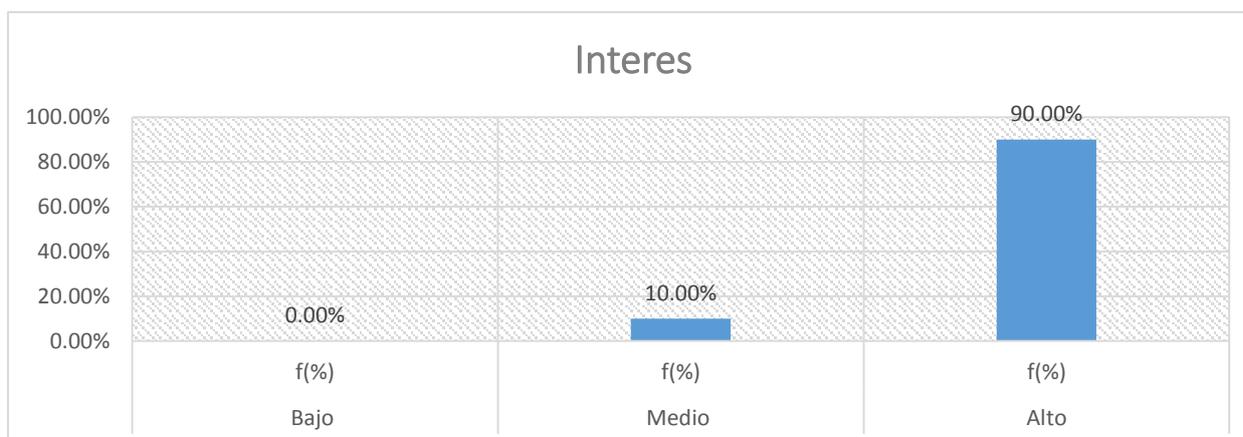


Gráfico N° 2 Nivel de interés

En la tabla N°7 y gráfico N°2 se determinó claramente que, de un total de 10 agricultores de cacao, 9 (90%) evidencian un serio interés por asociarse para exportar cacao hacia nuevos mercados internacionales.

Objetivo específico N°3: Identificar los factores que dificultan la asociatividad como estrategia para incrementar la exportación de cacao orgánico en los productores de San Juan de Bigote, Morropón.

Tabla 8 Factores que dificultan la asociatividad

	Totalmente en desacuerdo		En desacuerdo		Neutral		De acuerdo		Totalmente de acuerdo		Total	
	f(x)	f(%)	f(x)	f(%)	f(x)	f(%)	f(x)	f(%)	f(x)	f(%)	f(x)	f(%)
Considera suficiente la cantidad de hectáreas para formar parte de la asociación	1	10,0%	6	60,0%	3	30,0%	0	0,0%	0	0,0%	10	100,0%
Se siente preparado para afrontar el reto exportador del cacao	0	0,0%	5	50,0%	5	50,0%	0	0,0%	0	0,0%	10	100,0%
Conoce el procedimiento para formalizar una empresa (asociación) en el Perú.	6	60,0%	4	40,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	10	100,0%
Esta dispuesto a ajustar su producto a los requerimientos técnicos y sanitarios de los países importadores	0	0,0%	2	20,0%	6	60,0%	2	20,0%	0	0,0%	10	100,0%
Cuenta con los medios económicos para aportar capital inicial a la asociación.	0	0,0%	2	20,0%	1	10,0%	2	20,0%	5	50,0%	10	100,0%
El cacao que produce desde su perspectiva está listo para ser exportado.	0	0,0%	4	40,0%	6	60,0%	0	0,0%	0	0,0%	10	100,0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los agricultores de de San Juan de Bigote, Morropón

En la tabla N°8 se pidieron identificar los factores que dificultan o que no hacen posible formar una asociación dentro de los cuales vuelve a primar el serio desconocimiento e ignorancia sobre los beneficios de asociarse para exportar, encontrándose un serio temor frente a este supuesto. (Considerando que no es suficiente la cantidad de hectáreas que poseen, no se sientes preparados, desconocen lo referente a constituir una asociación, entre otros).

Tabla 9 Nivel de dificultad

	Bajo		Medio		Alto		Total	
	f(x)	f(%)	f(x)	f(%)	f(x)	f(%)	f(x)	f(%)
Dificultades	2	20,0%	8	80,0%	0	0,0%	10	100,0%

Elaboración: propia

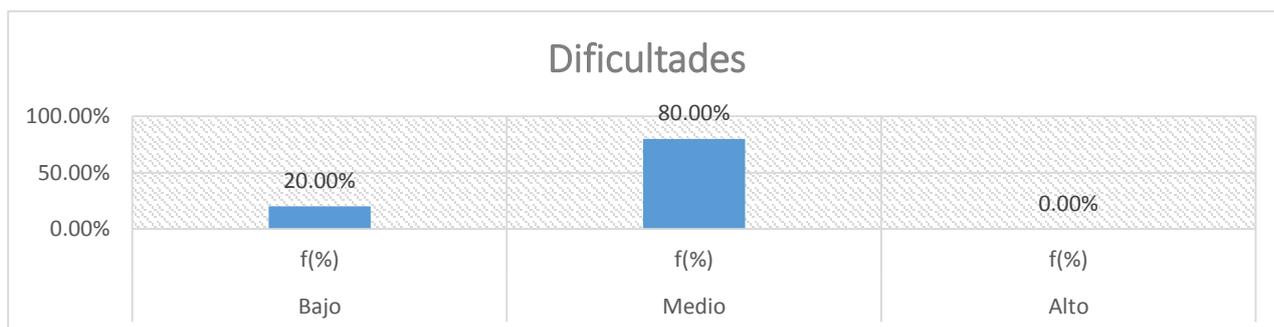


Gráfico N° 3 Nivel de dificultad

cacao, 8 (80%) presenta un nivel medio de dificultad para asumir el reto de formalizarse y aprender a exportar como asociación.

Objetivo específico N°4: Determinación de la oferta exportable de cacao a estados unidos

Durante el rango de años 2000-2008 se suscito un gradual incremento de la produccion de cacao (4%) y para los años 2009-2015 se supero la cifra pasando a un crecimiento anual de 15% lo cual cnstituye una importante oportunidad comercial entre productores nacionales y posibles importadores de cacao. El año 2000 la produccion de cacao tostado ascendió a 24 mil toneladas, para el 2008 fue de 34 mil y en el 2015 fue de 87 mil toneladas.). (MINAGRI-DGPA-DEEIA, s. f.).

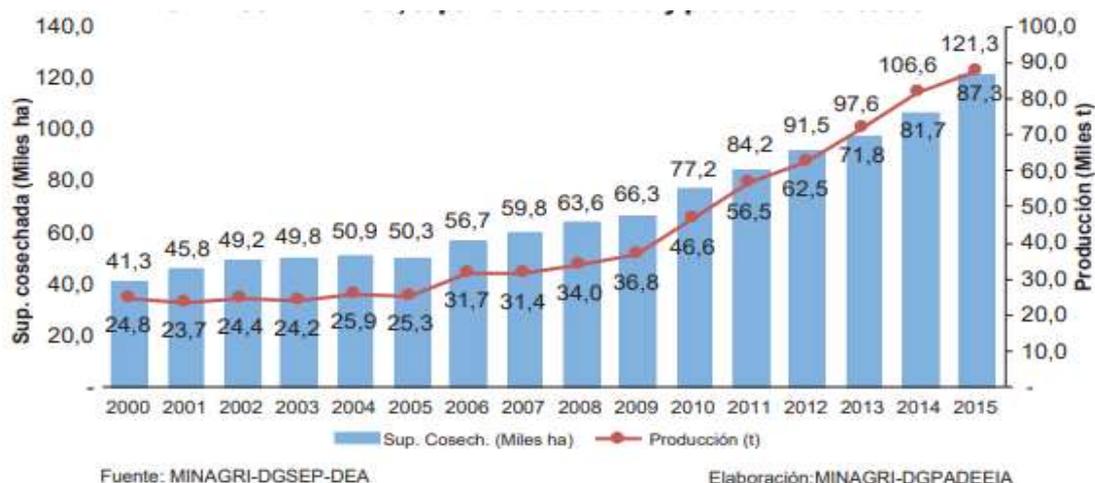


Gráfico N° 4 Perú, superficie cosechada y producción de cacao

Para el año 2013 se mantuvo un nivel de crecimiento o tasa de crecimiento de exportaciones de cacao nacional, pues se estimo una tasa de 87% (2015) significando un volumen historico o record de 56,5 mil toneladas, esperándose el mismo comportamiento para los años venideros. (MINAGRI-DGPA-DEEIA, s. f.).

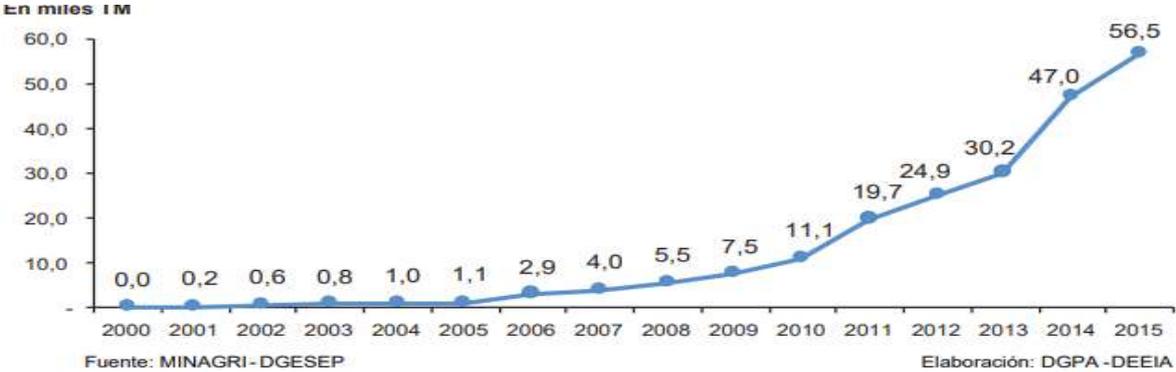


Gráfico N° 5 Perú, exportaciones de cacao en grano crudo

Exportaciones de cacao peruano a Estados Unidos: Europa ha significado un importante mercado para el cacao peruano, pero el mercado norteamericano es el segundo mas importante y sobre todo por los beneficios arancelarios (0 aranceles) producto del tratado de libre comercio vigente con este pais. Las importaciones de cacao peruano han significado una compra de 479 mil toneladas durante el 2015 pero se deja claro que este volumen de exportaciones resulta ser aun insignificante pues representa el 0,4% de sus importaciones totales de este pais. (MINAGRI-DGPA-DEEIA, s. f.).

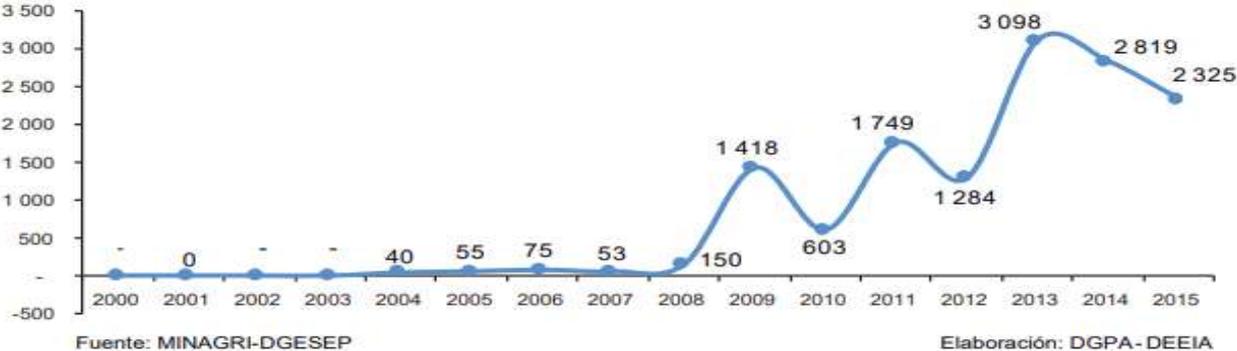


Gráfico N° 6 Exportaciones de cacao en grano a Estados Unidos

En este último cuadro podemos observar la evolución del valor de las exportaciones del cacao peruano a Estados Unidos en US\$ millones de dólares desde 2016 hasta el 2018, pudiendo observar que se ha dado una disminución considerable de las cifras desde 2016 hasta la actualidad.(Trade Map, 2018.).

Tabla 10 Determinación de la oferta exportable del cacao peruano

Código del producto	Descripción del producto	Perú exporta hacia Estados Unidos de América			Perú exporta hacia el mundo		
		Valor en 2016	Valor en 2017	Valor en 2018	Valor en 2016	Valor en 2017	Valor en 2018
'180100	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado	12379	14216	9679	202326	148357	154902

Fuente: Trade map (2019)

Objetivo general: determinar si la asociatividad como estrategia permite incrementar la oferta exportable de cacao orgánico de San Juan de Bigote, Morropón hacia el mercado de Chicago - 2018”

Según la evidencia empírica (antecedentes, artículos científicos) estudiadas y revisadas para el desarrollo de esta investigación se puede concluir que lo que vienen pasando los agricultores de cacao piuranos, es lo mismo que ha sucedido en otras experiencias asociativas de exportación, pues en este estudio se ha podido concluir que existe mucho temor y desconocimiento para afrontar el reto exportador, pero de la misma manera se puede concluir que existe un serio interés por asociarse. finalmente en base a las entrevistas; análisis de las percepciones de los agricultores; evidencia empírica, se concluye globalmente que la Asociatividad permitirá aumentar la oferta exportable y sobre todo ajustar el producto a los estándares y regulaciones de los Estados Unidos de Norte América (Chicago).

IV. DISCUSIÓN

En cumplimiento con el objetivo general; se concluyó que existe mucho temor y desconocimiento para afrontar el reto exportador, pero de la misma manera se puede concluir que existe un serio interés por asociarse entre los agricultores de cacao en Morropón y base a las entrevistas; análisis de las percepciones de los agricultores; evidencia empírica, se concluye globalmente que la Asociatividad permitirá aumentar la oferta exportable y sobre todo ajustar el producto a los estándares y regulaciones de los Estados Unidos de Norte América (Chicago) pues existe un formal interés de Chicago-Usa por continuar importando este recurso de nuestro país.

Al contrastar los resultados de esta investigación con la tesis de Villegas Reaño (2017) en su tesis denominada: “Asociatividad como estrategia para el desarrollo de la oferta exportable de quinua de la Región de Junín hacia el mercado de Korea del Sur” ambas investigaciones presentan un corte de naturaleza descriptiva y persiguen el mismo objetivo de estudio que consistió en: determinar la importancia de la asociatividad en el desarrollo de la oferta exportable tanto de la Quinua como el cacao peruano. Ambas investigaciones permitieron determinar que existe un gran temor por dar el gran paso a la exportación formal de dichos productos antes mencionados, pero del mismo modo dan a entender que sería fructífero asociarse para crecer comercial y económicamente. Ambos estudios estuvieron dirigidos a pequeños productores y comercializadores de Quinua y Cacao, pero dirigidos a mercados internacionales muy diferentes culturalmente, por ejemplo, para el primer caso resulta ser el mercado coreano y para el segundo el mercado norteamericano y finalmente ambos estudios recomendaron la formalización de una cooperativa con responsabilidad limitada.

En cuanto al estudio propuesto por Paz S. (2016) en su tesis denominada: “La asociatividad como estrategia empresarial e incremento del nivel competitivo de los pequeños productores artesanales de algodón nativo del distrito de Mórrope - Lambayeque, 2014” y al contrastarlo con esta investigación se determinó que ambas investigaciones son descriptivas donde se realza la importancia e influencia de la asociatividad como estrategia comercial de crecimiento para los pequeños agricultores que buscan emprender la experiencia de la Agroexportación. Ambos estudios concluyen que el agricultor presenta un serio deseo de asociarse para empezar a exportar sus recursos agrícolas que gozan de fuerte aceptación en los mercados internacionales.

V. CONCLUSIONES

1. Para el objetivo específico N°1 se concluye que existe una precaria situación organizativa, productiva, social, y ambiental de los productores de cacao orgánico de San Juan de Bigote, Morropón. Esta precariedad es como consecuencia del gran descoconocimiento sobre las bondades de la Asociatividad comercial.
2. Para el objetivo específico N°2 se determinó claramente que, de un total de 10 agricultores de cacao, 7 (70%) conocen medianamente el tema acerca de lo que significa asociarse para exportar en mejores condiciones frente a los competidores.
3. Para el objetivo específico N°3 se determinó claramente que, de un total de 10 agricultores de cacao, 8 (80%) presenta un nivel medio de dificultad para asumir el reto de formalizarse y aprender a exportar como asociación.
4. Para el objetivo general; en este estudio se ha podido concluir que existe mucho temor y desconocimiento para afrontar el reto exportador, pero de la misma manera se puede concluir que existe un serio interés por asociarse. Finalmente, en base a las entrevistas; análisis de las percepciones de los agricultores; evidencia empírica, se concluye globalmente que la Asociatividad permitirá aumentar la oferta exportable y sobre todo ajustar el producto a los estándares y regulaciones de los Estados Unidos de Norte América (Chicago) pues existe un formal interés de Chicago-Usa por continuar importando este recurso de nuestro país.

VI. RECOMENDACIONES

1. El Ministerio de Agricultura en coordinación con el ministerio de la producción deberían brindar talleres y charlas informativas con mayor frecuencia a los agricultores de cacao morropano.
2. Se recomienda en las charlas informativas y formativas utilizar experiencias reales sobre asociaciones que exporten productos agrícolas de preferencia a Estados Unidos. para conocer la regulación sanitario y legal de dicho país.
3. Con la finalidad de anular las restricciones que impiden asociarse se recomienda que los ministerios antes señalados primero contribuyan a ayudar en el proceso de formalización de los agricultores para luego asociarlos e iniciar su proceso de exportación a Estados Unidos.
4. El tipo de asociación que más les conviene a los agricultores de cacao y que ha sido utilizado en otras experiencias agroexportadores es: “Cooperativa Ltda” con ello se permitirá incrementar la oferta exportable a cualquier país del mundo en especial a estados unidos.

REFERENCIAS

- Alejandro, B. T., Juan, Andrés, C. M., Germán, Lucía, B. L., Norma, & María, R. B., Flor. (2015). Asociatividad: Estrategia para el desarrollo nacional: Propuesta de política para el sector lácteo en Colombia. Universidad Piloto de Colombia.
- Analisis de la cadena de cacao y perspectivas de los mercados para la Amazonia Norte. (s. f.). INIAP Archivo Historico.
- Amézaga, C., Rodríguez, D. et al (2013). Orientaciones estratégicas para el fortalecimiento de la gestión asociativa. IICA, San Salvador, El salvador. Pág. 3.
- Benavides, M. (1996). La pequeña agroindustria en el Perú: Situación actual y perspectivas. IICA Biblioteca Venezuela.
- Canchari M. E. K; Carhuachin R. M. F.; Gutierrez Ch, E. (2017). Análisis de los factores que dificultan la asociatividad en las Cooperativas Agrarias Cafetaleras del distrito de Perené provincia de Chanchamayo y el impacto en su gestión empresarial sostenible. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).
- Duilio Arteaga. (2015). Esuelas de Campo Para Agricultores de Cacao en el Peru. IICA.
- Flores, Ll. S. K. (2009). Asociatividad de los productores y cadena productiva de los bananos orgánicos en el valle del chira. Recuperado de http://www.usmpinvestiga.net/mitesis/accion.php?PHPSESSID=0a5cd85f3a3a3cf4afc e23e52a316fee&dir=.%2FNEGOCIOS%20INTERNACIONALES%2F2008JI%2FIEA_II%2F&cal=Flores_Karina_Inf_8.pdf&accion=descargar.
- Flores, LL. K. (2010). Asociatividad de los productores y cadena productiva de bananos orgánicos en el valle del río Tumbes-Perú. Revista de Ciencias Empresariales de la Universidad de San Martín de Porres .2010, 1(1), 38. Disponible en:
http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1594/1/sme_v1n1_art3.pdf
- Flores. (2010). “Asociatividad de los productores bananeros orgánicos del Rio Tumbes”,. Universidad Nacional de Tumbes.
- Gestión, R. (2017, noviembre 2). Exportación de cacao en grano se redujo a US\$ 92 millones entre enero y agosto del 2017. Recuperado 9 de julio de 2019, de Gestion website: <https://gestion.pe/economia/exportacion-cacao-grano-redujo-us-92-millones-enero-agosto-2017-149044>

- Gonzalo, C. J. (2010). Recuperado de <http://journal.ean.edu.co/index.php/Revista/article/viewFile/339/301>.
- González, L. (2003). Cooperación y Empresas: Retos, presente y futuro. Madrid: Thomson-Paraninfo. <http://www.eumed.net/cursecon/libreria/lhp/1e.htm>
- Ilica, G., & Aguilar, G. y. (s. f.). Manual de Administracion de Empresas Agropecuarias. Bib. Orton IICA / CATIE.
- Koenig, V. M. (2004). Desarrollo emprendedor. IDB.
- La Administracion de la Empresa Asociativa. (s. f.). Bib. Orton IICA / CATIE.
- Limitaciones Y Potencialidades Del Sector Agroalimentario Andino Marzo, 1999 Lima- Peru. (s. f.). IICA.
- Lozano, M. (2010). “La asociatividad como modelo de gestión para promover las exportaciones en las pequeñas y medianas empresas en Colombia”. Universidad Andina Simón Bolívar.
- Lozano, M. F. D. (2010). Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=92720314006>.
- Lozano, M. F. D. (2010). La asociatividad como modelo de gestión para promover las exportaciones en las pequeñas y medianas empresas en Colombia. Revista de Relaciones Internacionales, Estrategia y Seguridad Print version ISSN 1909-3063. Disponible en:
http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1909-30632010000200007.
- MINAGRI. (s. f.). Definición de oferta exportable. Recuperado 8 de julio de 2019, de <http://minagri.gob.pe/portal/objetivos/181-exportaciones/que-podemos-exportar/532-definicion-de-oferta-exportable>
- MINAGRI-DGPA-DEEIA, C. A. R. (s. f.). Situación Actual y Perspectivas en el Mercado Nacional e Internacional al 2015. 90.
- Morochz, C, V. (2009) La experiencia solidaria de los pequeños productores bananeros El Guabo, como alternativa para el desarrollo económico local. Programa de Políticas Públicas y Gestión. Maestría en desarrollo local y territorio. Convocatoria 2006-2008. Quito, marzo 2008- marzo 2009.
- Paz, S. I. N. (2016) La asociatividad como estrategia empresarial e incremento del nivel competitivo de los pequeños productores artesanales de algodón nativo del distrito de Mórrope - Lambayeque, 2014. Presentada para optar el Título de Licenciada en

Administración Turística. Facultad de Ciencias Sociales, Comerciales y Derecho.
Escuela Profesional de Administración Turística. Universidad de Lambayeque. Perú.

Perú, E. (s. f.). Devida: Más del 80 % del cacao peruano se destina a la exportación. Recuperado 9 de julio de 2019, de <https://andina.pe/agencia/noticia-devida-mas-del-80-del-cacao-peruano-se-destina-a-exportacion-674502.aspx>

Quimi, M. M. E. (2012) Modelo asociativo para la gestión de los agricultores de la comuna manantial de Guangala, Parroquia Colonche, Provincia de Santa Elena, año 2012. Tesis de grado previa a la obtención del título de: Ingeniero en Administración de Empresas. Facultad de Ciencias Administrativas. Escuela de Administración. Universidad Estatal Península de Santa Elena. La Libertad – Ecuador.

Ríos, J. R. C. (2015) Estrategias y herramientas para el desarrollo socio organizacional de pequeños y medianos productores agrarios en las regiones de Piura, San Martín y Tumbes. Tesis para optar el Título de Ingeniero en Gestión Empresarial. Universidad Nacional Agraria La Molina. Facultad de Economía y Planificación. Lima-Perú.

Rosales, S. (2019, marzo 25). Cacao peruano: Crecimiento de exportaciones caería de 18% a 6% por restricciones de UE. Recuperado 9 de julio de 2019, de Gestion website: <https://gestion.pe/economia/cacao-peruano-tasa-crecimiento-exportaciones-caeria-18-6-normas-ue-262224>

Tapia, E. C. (s. f.). Oferta exportable Unidad 1. Generalidades de la oferta exportable Contenido nuclear Licenciatura: Mercadotecnia Internacional 8° semestre Programa de la asignatura: Oferta exportable Unidad 1 Generalidades de la oferta exportable. Recuperado de https://www.academia.edu/35190928/Oferta_exportable_Unidad_1_Generalidades_de_la_oferta_exportable_Contenido_nuclear_Licenciatura_Mercadotecnia_Internacional_8_s_emestre_Programa_de_la_asignatura_Oferta_exportable_Unidad_1_Generalidades_de_la_oferta_exportable

Trade Map. (s. f.). Trade Map - Bilateral trade between Perú and Estados Unidos de América. Recuperado 9 de julio de 2019, de https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx

- Paz S. (2016). “La asociatividad como estrategia empresarial e incremento del nivel competitivo de los pequeños productores artesanales de algodón nativo del distrito de Mórrope - Lambayeque, 2014”.
- Quimi Farroel. (2012). “Maqueta asociativa para el perfeccionamiento en la gestión de los agricultores”. Pontifica Universidad Javeriana.
- Villegas Reaño. (2017). “Asociatividad como estrategia para el desarrollo de la oferta exportable de quinua de la Región de Junín hacia el mercado de Korea del Sur”.

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

“la asociatividad como estrategia para incrementar la oferta exportable de cacao orgánico de San Juan de Bigote, Morropón hacia el mercado de Chicago - 2018”

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA
¿la asociatividad como estrategia permite incrementar la oferta exportable de cacao orgánico de San Juan de Bigote, Morropón hacia el mercado de Chicago – 2018?	Determinar si la asociatividad como estrategia permite incrementar la oferta exportable de cacao orgánico de San Juan de Bigote, Morropón hacia el mercado de Chicago – 2018.	Situación organizativa	<ol style="list-style-type: none"> 1. Conocimiento sobre asociatividad. 2. Beneficios de la asociatividad 3. Produccion de cacaos. 	Enfoque Cuantitativo-cualitativo. Diseño No experimental Nivel Descriptivo Método Inductivo Técnica e inst. de muestreo Probabilístico Inst. recolección de datos La entrevista y El cuestionario De procesamiento de datos Matemática De análisis Estadística Población : 10 Muestra : 10
PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	Situación productiva	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cantidad de hectáreas. 2. Tipo de agro. 3. Calidad de la cosecha. 	
¿Cuál es la situación organizativa, productiva, social, y ambiental de los productores de cacao orgánico de San Juan de Bigote, Morropón?	Describir la situación organizativa, productiva, social, y ambiental de los productores de cacao orgánico de San Juan de Bigote, Morropón.			
¿Qué nivel de percepción sobre Asociatividad presentan los productores de cacao orgánico de San Juan de Bigote, Morropón?	Evaluar la percepción de la Asociatividad para los productores de cacao orgánico de San Juan de Bigote, Morropón.	Situación social	<ol style="list-style-type: none"> 1. Relaciones entre los miembros. 2. Situación social. 3. Beneficios. 	
Cuáles son los factores que dificultan la asociatividad como estrategia para incrementar la exportación de cacao orgánico en los	Identificar los factores que dificultan la asociatividad como estrategia para incrementar la exportación de cacao orgánico	Situación ambiental	<ol style="list-style-type: none"> 1. Calidad de vida. 2. Medio ambiente. 3. Oportunidades comerciales. 	

productores de San Juan de Bigote, Morropón.?	en los productores de San Juan de Bigote, Morropón.			
¿Cuál es la oferta exportable de cacao Peruano al mercado norteamericano?	Determinar la oferta exportable de cacao Peruano al mercado norteamericano.	Percepción sobre asociatividad	<ol style="list-style-type: none"> 1. Asociación exitosa. 2. Beneficios de la asociación. 3. Significado de persona jurídica. 4. Precio del cacao. 5. Reconocimiento mundial. 6. Intereses 7. Parte de una asociación. 8. Prestigio. 9. Capacitación. 10. Progreso comunal. 	
		Dificultades para asociatividad	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cantidad de hectáreas. 2. Reto exportador. 3. Formalización. 4. Ajustes del producto. 5. Medios económicos. 6. Cacao listo. 	
		Oferta exportable	<ol style="list-style-type: none"> 1. Oferta exportable de cacao 	

Anexo 2: Matriz de Operacionalización de variables

“La asociatividad como estrategia para incrementar la oferta exportable de cacao orgánico de San Juan de Bigote, Morropón hacia el mercado de Chicago - 2018”

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL DE LA VARIABLE	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	ESCALA DE MEDICIÓN
“La asociatividad como estrategia para incrementar la oferta exportable de cacao orgánico de San Juan de Bigote, Morropón hacia el mercado de Chicago - 2018”	La asociatividad es un mecanismo de cooperación entre productores, sean personas naturales o empresas micro, pequeñas y medianas, en donde cada unidad productiva participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda del objetivo común que determina la asociación.	La asociatividad comercial se divide en: situación organizativa; productiva, social, ambiental, percepción sobre asociatividad, dificultades para la asociación.	Situación Organizativa	Conocimiento sobre asociatividad.	¿Qué nos puede decir sobre la Asociatividad en los productores de cacao en esta zona de san juan de bigote?	Ordinal
				Beneficios de la asociatividad	¿Conoce usted los beneficios que lograrían los productores de cacao, perteneciendo a una asociación?	
				Produccion de cacaos.	¿En su condición de productor de cacao, formaría parte de una asociación? ¿Por qué?	
			Situación Productiva	Cantidad de hectáreas.	En la localidad de San Juan de Bigote, ¿Cuántas hectáreas de cacao orgánico se siembran y cuál es su producción por hectárea?	
				Tipo de agro.	¿Cuál es el tipo de agricultura que se practica en San Juan de Bigote y por qué se considera la más importante en la zona? ¿Ha tenido algunas dificultades?	
				Calidad de la cosecha.	¿Cómo considera la calidad de la cosecha de cacao orgánico en San Juan de Bigote? ¿Por qué?	
			Situación Social	Relaciones entre los miembros.	¿Qué opinión nos daría usted, al saber que la Asociatividad mejora las relaciones entre los miembros de la comunidad de San Juan de Bigote?	
				Situación social.	¿Cree usted que los miembros de la comunidad de San Juan de Bigote se interesarían en mejorar, su situación social – económica – familiar, mediante la Asociatividad?	
				Beneficios.	¿Qué nos podría decir al saber que mediante la Asociatividad se logra alcanzar metas que benefician a todos los miembros de la comunidad de san juan de bigote?	
				Calidad de vida.	¿Qué opinión le merece a usted, el saber que mediante la Asociatividad mejoraría su calidad de vida en armonía con la naturaleza?	

			Situación Ambiental	Medio ambiente.	¿Qué opina usted el saber que el cuidado del medio ambiente, mejora la calidad de sus cosechas?
				Oportunidades comerciales.	¿Qué comentario le merece, saber que la Asociatividad con el cuidado, mejora del medio ambiente influye en mejores oportunidades comerciales del cacao orgánico en el exterior?
			Percepción Sobre Asociatividad	Asociación exitosa.	Conoces alguna asociación exitosa dedicada a exportar productos agrícolas
				Beneficios de la asociación.	Conoces los beneficios que otorga una asociación a sus miembros
				Significado de persona jurídica.	Conoces el significado de persona jurídica
				Precio del cacao.	Conoces el precio del cacao en los mercados internacionales
				Reconocimiento mundial.	Nuestro cacao goza de reconocimiento mundial
				Intereses	Estaría interesado en formar parte de una asociación
				Parte de una asociación.	Considera beneficioso formar parte de una asociación
				Prestigio.	Le otorgaría prestigio y reconocimiento formar parte de una asociación
				Capacitación.	Considerar que la asociación le daría capacitación constante
				Progreso comunal.	La constitución de una asociación traería progreso, y trabajo formal a la comunidad
			Dificultades Para Asociatividad	Cantidad de hectáreas.	Considera suficiente la cantidad de hectáreas para formar parte de la asociación
				Reto exportador.	Se siente preparado para afrontar el reto exportador del cacao
				Formalización.	Conoce el procedimiento para formalizar una empresa (asociación) en el Perú.
				Ajustes del producto.	Esta dispuesto a ajustar su producto a los requerimientos técnicos y sanitarios de los países importadores
				Medios económicos.	Cuenta con los medios económicos para aportar capital inicial a la asociación.
				Cacao listo.	El cacao que produce desde su perspectiva está listo para ser exportado.
			Oferta exportable		

Anexo 3: Constancia de validación

TÍTULO: “LA ASOCIATIVIDAD COMO ESTRATEGIA PARA INCREMENTAR LA OFERTA EXPORTABLE DE CACAO ORGÁNICO DE SAN JUAN DE BIGOTE, MORROPÓN HACIA EL MERCADO DE CHICAGO - 2018”

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, **FRANCISCO SEGUNDO MOGOLLON GARCIA** con DNI N° 42228259 Magister en **Gerencia Gubernamental**, de profesión Administrador de empresas desempeñándome actualmente como docente universitario en **Universidad Cesar Vallejo de Piura - Filial Piura**.

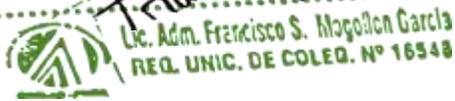
Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos: Guía de entrevista y cuestionario: **Nivel de conocimiento e interés por la asociatividad**.

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

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

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

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura durante el transcurso del año 2018.

Francisco S. Nogollan

 Lic. Adm. Francisco S. Nogollan Garcia
 REG. UNIC. DE COLEQ. N° 16548

TÍTULO: "LA ASOCIATIVIDAD COMO ESTRATEGIA PARA INCREMENTAR LA OFERTA EXPORTABLE DE CACAO ORGÁNICO DE SAN JUAN DE BIGOTE, MORROPÓN HACIA EL MERCADO DE CHICAGO - 2018"

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Viviana Susi Tillona Espinoza con DNI N° 02288696 Magister en Ciencias Administrativas de profesión Abg. Honorario desempeñándome actualmente como Docente en Escuela de Negocios Internacionales.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos: Cuestionario: **Nivel de conocimiento e interés por la asociatividad**

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

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

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

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura durante el transcurso del año 2018.


 Victor José Tallante
 2.

TÍTULO: "LA ASOCIATIVIDAD COMO ESTRATEGIA PARA INCREMENTAR LA OFERTA EXPORTABLE DE CACAO ORGÁNICO DE SAN JUAN DE BIGOTE, MORROPÓN HACIA EL MERCADO DE CHICAGO - 2018"

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, FRISA ALIAGA GUEYARA con DNI N° 02819000 Magister en GESTIÓN PÚBLICA de profesión ABOGADO desempeñándome actualmente como DOCENTE UNIVERSITARIO en UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO.

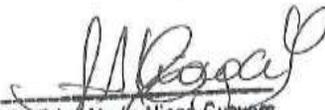
Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos: Cuestionario: **Nivel de conocimiento e interés por la asociatividad**

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

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

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

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura durante el transcurso del año 2018.


 Mg. Frisca Maria Aliaga-Guerra
 ABOGADO
 ICAP 2879

Anexo 4: Constancia de confiabilidad

I. DATOS INFORMATIVOS

1.1. ESTUDIANTE	Rujel Yauri Jhoselly Yhasmy
1.2. TÍTULO DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN	“La asociatividad como estrategia para incrementar la oferta exportable de cacao orgánico de San Juan de Bigote, Morropón hacia el mercado de Chicago - 2018”
1.3. ESCUELA PROFESIONAL	Negocios internacionales
1.4. TIPO DE INSTRUMENTO	Escala de confiabilidad
1.5. COEFICIENTE DE CONFIABILIDAD EMPLEADO	<i>KR-20 kuder Richardson</i> ()
	<i>Alfa de Cronbach.</i> (X)
1.6. FECHA DE APLICACIÓN	2018
1.7. MUESTRA APLICADA	60% de la población(según criterio del estudiante)

II. CONFIABILIDAD

ÍNDICE DE CONFIABILIDAD ALCANZADO:	.714
------------------------------------	-------------

III. DESCRIPCIÓN BREVE DEL PROCESO (*Items iniciales, items mejorados, eliminados, etc.*)

--

“La asociatividad como estrategia para incrementar la oferta exportable de cacao orgánico de San Juan de Bigote, Morropón hacia el mercado de Chicago - 2018”

Resumen de procesamiento de casos				Estadísticas de fiabilidad	
		N	%	Alfa de Cronbach	N de elementos
Casos	Válido	6	100,0	,714	16
	Excluido ^a	0	,0		
	Total	6	100,0		

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de total de elemento

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
Conoces alguna asociacion exitosa dedicada a exportar productos agrícolas	48,67	75,467	-,240	,767
Conoces los beneficios que otorga una asociacion a sus miembros	48,00	69,200	,115	,716
Conoces el significado de persona juridica	49,67	74,667	-,472	,735
Conoces el precio del cacao en los mercados internacionales	49,50	67,100	,386	,700
Nuestro cacao goza de reconocimientto mundial	49,33	72,267	-,104	,729
Estarria interesado en formar parte de una asociacion	47,00	77,600	-,461	,755
Consiera beneficioso formar parte de una asociacion	49,50	67,100	,386	,700
Le otrogaria prestigio y reconocimiento formar parte de una asociacion	47,33	52,667	,700	,743
Consierar que la asociacion le daria capacitacion constante	49,83	65,367	,703	,788
La constitucion de una asociacion traeria progreso, y trabajo formal a la comunidad	47,33	52,667	,700	,743
Considera sificiente la cantidad de hectareas para formar parte de la asociacion	47,17	56,567	,739	,752
Se siente preparado para afrontar el reto exportador del cacao	47,83	52,967	,742	,739
Conoce el procedimiento para formalizar una empresa (asociacion) en el Peru.	47,33	59,867	,568	,773
Esta dispuesto a ajustar su producto a los reuerimientos tecnicos y sanitarios de los paises importadores	47,17	64,967	,260	,706
Cuenta con los medios economicos para aportar capital inicial a la asociacion.	48,50	55,900	,423	,787
El cacao que produce desde su perspectiva esta listo para ser exportado.	48,33	60,267	,309	,704

Anexo 5: Guía de pautas para la entrevista

Apertura: Buenos días/tardes mi nombre es Jhoselly Rujel estudiante del décimo ciclo de la Escuela Académico Profesional de Negocios Internacionales y a continuación le realizaré unas preguntas sobre la Asociatividad y la producción de cacao orgánico en la zona.

Por favor, responda de manera clara.

ASPECTO ORGANIZATIVO

1. ¿Qué nos puede decir sobre la Asociatividad en los productores de cacao en esta zona de san juan de bigote?
2. ¿Conoce usted los beneficios que lograrían los productores de cacao, perteneciendo a una asociación?
3. ¿En su condición de productor de cacao, formaría parte de una asociación? ¿Por qué?

ASPECTO PRODUCTIVO

1. En la localidad de San Juan de Bigote, ¿Cuántas hectáreas de cacao orgánico se siembran y cuál es su producción por hectárea?
2. ¿Cuál es el tipo de agricultura que se practica en San Juan de Bigote y por qué se considera la más importante en la zona? ¿Ha tenido algunas dificultades?
3. ¿Cómo considera la calidad de la cosecha de cacao orgánico en San Juan de Bigote? ¿Por qué?

ASPECTO SOCIAL

1. ¿Qué opinión nos daría usted, al saber que la Asociatividad mejora las relaciones entre los miembros de la comunidad de San Juan de Bigote?
2. ¿Cree usted que los miembros de la comunidad de San Juan de Bigote se interesarían en mejorar, su situación social – económica – familiar, mediante la Asociatividad?
3. ¿Qué nos podría decir al saber que mediante la Asociatividad se logra alcanzar metas que benefician a todos los miembros de la comunidad de san juan de bigote?

ASPECTO AMBIENTAL

1. ¿Qué opinión le merece a usted, el saber que mediante la Asociatividad mejoraría su calidad de vida en armonía con la naturaleza?
2. ¿Qué opina usted el saber que el cuidado del medio ambiente, mejora la calidad de sus cosechas?
3. ¿Qué comentario le merece, saber que la Asociatividad con el cuidado, mejora del medio ambiente influye en mejores oportunidades comerciales del cacao orgánico en el exterior?

Anexo 6: Guía de cuestionario

AGRICULTORES DE CACAO ORGANICO

Hola, soy estudiante de la Universidad César Vallejo Filial Piura y estoy realizando una investigación que tiene como objetivo Determinar si la asociatividad como estrategia permite incrementar la oferta exportable de cacao orgánico de San Juan de Bigote, Morropón hacia el mercado de Chicago – 2018 se le agradecería llenar el siguiente cuestionario con la mayor sinceridad posible.

SECCCIÓN I: DATOS DE CONTROL

C1. Edad:

C2. Género:

SECCCIÓN II: DESARROLLO DE CONTENIDOS

A continuación, marque dentro del recuadro su nivel de satisfacción en cuanto a los indicadores propuestos por la empresa Metro Cuadrado:

	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Neutral	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
<i>Nivel de Conocimiento sobre asociatividad</i>					
Conoces alguna asociación exitosa dedicada a exportar productos agrícolas					
Conoces los beneficios que otorga una asociación a sus miembros					
Conoces el significado de persona jurídica					
Conoces el precio del cacao en los mercados internacionales					
Nuestro cacao goza de reconocimiento mundial					
<i>Nivel de interés para asociarse.</i>					
Estaría interesado en formar parte de una asociación					
Considera beneficioso formar parte de una asociación					
Le otorgaría prestigio y reconocimiento formar parte de una asociación					
Considera que la asociación le daría capacitación constante					
La constitución de una asociación traería progreso, y trabajo formal a la comunidad					
<i>Nivel de dificultad para la constitución formal de asociación.</i>					
Considera suficiente la cantidad de hectáreas para formar parte de la asociación.					
Se siente preparado para afrontar el reto exportador del cacao					
Conoce el procedimiento para formalizar una empresa (asociación) en el Perú.					
Esta dispuesto a ajustar su producto a los requerimientos técnicos y sanitarios de los países importadores					
Cuenta con los medios económicos para aportar capital inicial a la asociación.					
El cacao que produce desde su perspectiva está listo para ser exportado.					

Gracias.

Anexo 7: Acta de aprobación de originalidad

	ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS	Código : F06-PP-PR-02.02
		Versión : 09
		Fecha : 23-03-2019
		Páginas : 1 de 1

Yo, Victoria Gisela Jellente Capuñay
 docente de la Facultad Distrital Zupamarujer y
 Escuela Profesional Nuevo Intendencia de la Universidad César Vallejo Piura
 (precisar filial o sede), revisor (a) de la tesis titulada

Los Aspectos Jurídicos como Responsabilidades del Incumbente en la Operación Proprietaria de un Centro Comercial de San Juan de Loreto. Homenaje María E. Herrera de Chávez - 2018.

del (de la) estudiante Lucyela Yacuri Jhosely Yhasny
 constato que la investigación tiene un índice de similitud de 24 %
 verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El/la suscrito (a) 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.

Lugar y fecha 15 de octubre de 2019


Victoria Gisela Jellente Capuñay
 Firma

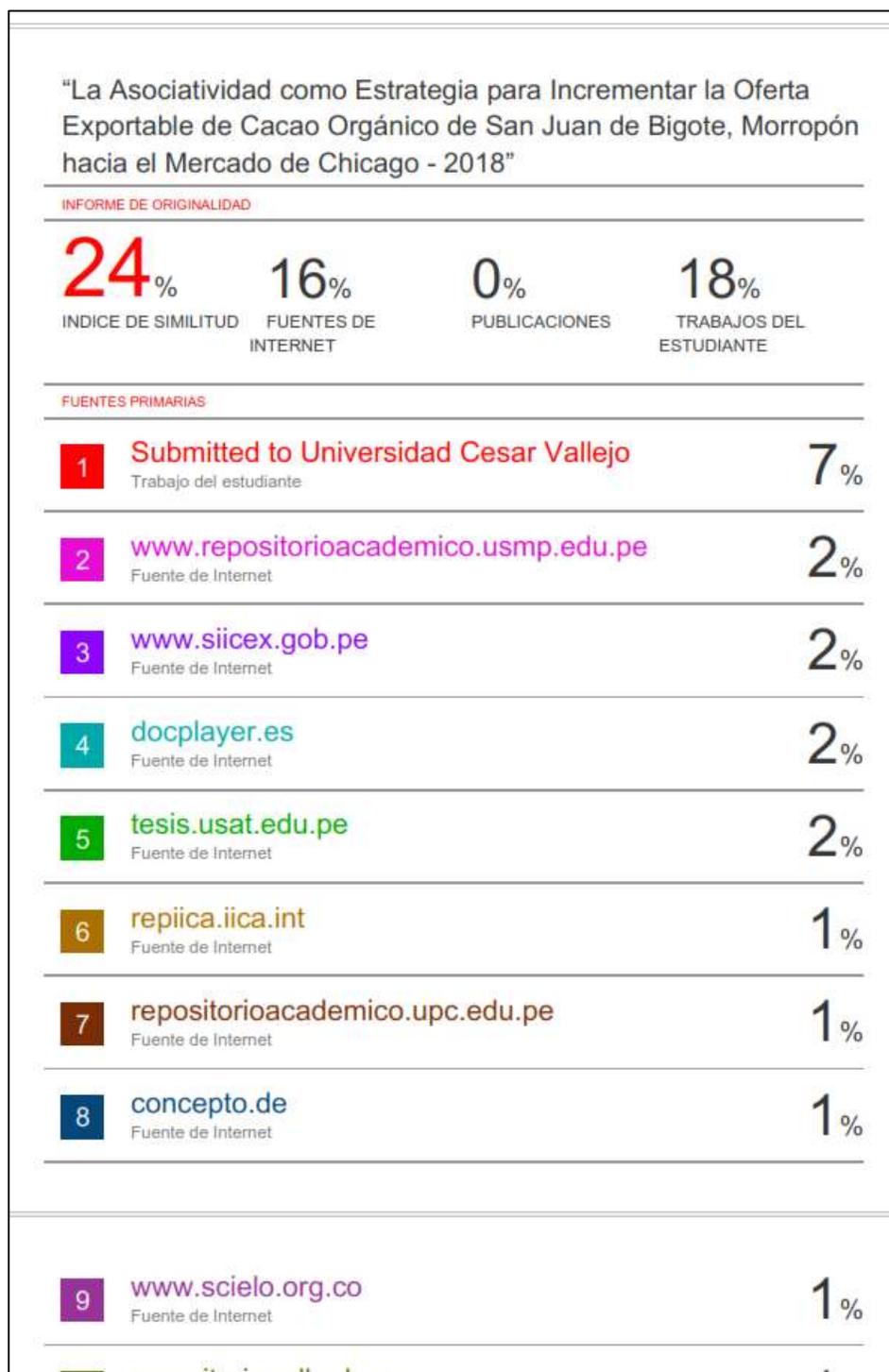
Nombres y apellidos del (de la) docente

DNI: 02788696



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

Anexo 8: Pantallazo del porcentaje turnitin



Anexo 9: Formulario de Autorización para la Publicación de la Tesis

	AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL UCV	Código : F06-PP-PR-02.00
		Versión : 00
		Fecha : 23-03-2018
		Página : 1 de 1

Yo **Jhoselly Yhasmy Rujel Yauri**, identificado con DNI N° 72218160 egresado de la Escuela Profesional de **Negocios Internacionales** de la Universidad César Vallejo, autorizo (X). No autorizo () la divulgación y comunicación pública de mi trabajo de investigación titulado "La asociatividad como estrategia para incrementar la oferta exportable de cacao orgánico de San Juan de Bigote, Morropón hacia el mercado de Chicago - 2018"; en el Repositorio Institucional de la UCV (<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derecho de Autor, Art. 23 y Art. 33

Fundamentación en caso de no autorización:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



FIRMA

DNI: 72218160

FECHA: 25 de Octubre del 2019

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

Anexo 10: Versión final del trabajo de investigación



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
La Escuela Profesional de Negocios Internacionales, Mg. Lorena Ramírez Briones

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

Rujel Yauri Jhoselly Yhasmy

INFORME TITULADO:

“La asociatividad como estrategia para incrementar la oferta exportable de cacao orgánico de San Juan de
Bigote, Morropón hacia el mercado de Chicago - 2018”

PARA OBTENER EL GRADO O TÍTULO DE:

Licenciado en Negocios Internacionales

SUSTENTADO EN FECHA: Piura, 16 de julio de 2019

NOTA O MENCIÓN: 12 (Doce)



FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN
MG. LORENA RAMÍREZ BRIONES