

UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE COMERCIO Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES**



**Modelo de gestión asociativo para contribuir a la oferta exportable
de cacao (theobroma cacao) de los pequeños productores en el
Distrito de Salitral, Provincia de Morropón, 2021.**

Tesis que presenta las bachilleres

María Joseline Espino Arámbulo

Katherine Gissell Flores Espinoza

Asesor

M.Sc. Juan César Castro Farroñan

Para obtener el título profesional de

LICENCIADA EN COMERCIO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

Lambayeque – Perú

Noviembre – 2023

**MODELO DE GESTIÓN ASOCIATIVO PARA CONTRIBUIR A LA OFERTA
EXPORTABLE DE CACAO (THEOBROMA CACAO) DE LOS PEQUEÑOS
PRODUCTORES EN EL DISTRITO DE SALITRAL, PROVINCIA DE MORROPÓN, 2021.**

Resolución de sustentación N° 1657-2023-VIRTUAL-UNPRG-FACEAC-D/JGN

De fecha 17 de noviembre de 2023



Espino Arámbulo María Joseline
Bachiller



Flores Espinoza Katherine Gissell
Bachiller



M.Sc. Castro Farroñan Juan Cesar
Asesor

Presentada para obtener el título profesional de Licenciada en Comercio y Negocios Internacionales.

Aprobado por el jurado:



Dr. Escajadillo Durand Antonio Gilberto
Presidente



Dra. Barrantes Quiroz María Magdalena
Secretario



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO
Escuela de Ingeniería de Alimentos de Lambayeque
Dr. Abdel Javier Flores Olivos
CELAM 542

Dr. Flores Olivos Abdel Javier
Vocal



ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

Siendo las 12:30 am. del día 24 de Nov. del 2023, se dio inicio a la Sustentación de Tesis en forma **PRESENCIAL**, con la participación de los miembros del Jurado, nombrados con Resolución 0143-2022-VIRTUAL-UNPRG-FALEAC-D/UN de fecha 3 de AGOSTO del 2022, conformado por:

<u>Dr. ANTONIO GILBERTO ESCAJADILLO DURANO</u>	Presidente
<u>Dca. MARIA MAGDALENA BARRANTES QUINDZ</u>	Secretario
<u>Mg. ADEL JAVIER FLORES OLIVOS</u>	Vocal
<u>Mg. JUAN CESAR CASTRO FARRERAN</u>	Asesor (a)

Para evaluar el informe de tesis del testista o de los testistas: ESPINO ARAMBULO MARIA JOSELINE
Y FLORES ESPINOZA KATHERINE GISELL, quién o quienes desean obtener su título profesional de: LICENCIADA EN COMERCIO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES, con la tesis titulada:

"MODELO DE GESTIÓN ASOCIATIVO PARA CONTRIBUIR A LA OFERTA EXPORTABLE DE CACAO (TEOBROMA CACAO) DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES EN EL DISTRITO DE SALITRAL, PROVINCIA MORROPON, 2021"

El Sr. Presidente, después de transmitir el saludo a todos los participantes de la Sustentación ordenó la lectura de la Resolución decanal N° 1657-2023-VIRTUAL-UNPRG-FALEAC de fecha 17 de NOVIEMBRE del 2023, que autoriza la Sustentación Presencial del Informe de Tesis correspondiente, luego de lo cual autorizó al candidato a efectuar la Sustentación, otorgándole 20 minutos de tiempo.

Culminada la exposición del sustentante o los sustentantes, el presidente dispuso la intervención de los señores miembros del jurado, empezando con el señor(a) vocal, luego señor(a) secretario (a) hasta culminar con el (la) señor(a) presidente, en ese orden los jurados plantearon preguntas y observaciones, las cuales fueron absueltas por el/ los sustentantes en forma **PRESENCIAL**. El señor presidente invita al asesor para que exponga lo que considere conveniente respecto de la exposición de la tesis.

Culminadas las preguntas y respuestas, el (la) Sr.(a) presidente, dispuso que los asistentes incluido el asesor y el o los testistas abandonen temporalmente la sala, a fin de que el jurado delibere con plena libertad y pueda calificar la sustentación de la tesis. Los jurados califican de acuerdo a la rúbrica de evaluación de la facultad. Culminada la deliberación y calificación el(la) sr.(a) presidente autorizo que ingresen a la sala de sustentaciones el testista o los testistas, su asesor y público en general, y autorizó la lectura del acta por parte del señor(a) secretario(a).

El señor(a) secretario(a) dio lectura al acta señalando que el testista o los testistas: ESPINO ARAMBULO MARIA JOSELINE Y FLORES ESPINOZA KATHERINE GISELL, han obtenido 17 puntos equivalentes a BUENO quedando expedito para optar el título profesional de

Si uno o los dos testistas hubieran tenido calificativo desaprobatorio, se anotará: que _____ ha obtenido _____ puntos equivalentes a _____, por las deficiencias y motivos siguientes _____; por cuyo motivo se

reprogramara la nueva sustentación en una plazo máximo de 60 días hábiles desde la fecha de desaprobación y si volviera a desaprobado en esta segunda oportunidad deberá elaborar otra tesis según lo establecido en el artículo 51 del reglamento.

Comunicado el resultado, el señor presidente da por concluido el acto académico a las 13:30 horas del mismo día y en señal de conformidad firman los señores miembros del jurado y asesor.

 PRESIDENTE

 VOCAL

 SECRETARIO

 ASESOR

Informe Final

INFORME DE ORIGINALIDAD

20%	20%	6%	4%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.unprg.edu.pe Fuente de Internet	6%
2	hdl.handle.net Fuente de Internet	4%
3	repositorio.ucss.edu.pe Fuente de Internet	1%
4	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	1%
5	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	1%
6	dspace.unitru.edu.pe Fuente de Internet	<1%
7	upc.aws.openrepository.com Fuente de Internet	<1%
8	repositorio.ug.edu.ec Fuente de Internet	<1%
9	repositorioacademico.upc.edu.pe Fuente de Internet	<1%

JUAN CESAR CASTRO FARRONAN



10	repositorio.usmp.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
11	repositorio.unp.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
12	Submitted to Universidad Alas Peruanas Trabajo del estudiante	<1 %
13	Submitted to Universidad Católica de Santa María Trabajo del estudiante	<1 %
14	repositorio.uap.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
15	creativecommons.org Fuente de Internet	<1 %
16	www.slideshare.net Fuente de Internet	<1 %
17	renatiqa.sunedu.gob.pe Fuente de Internet	<1 %
18	1library.co Fuente de Internet	<1 %
19	tesis.pucp.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
20	Submitted to Universidad Nacional Agraria La Molina Trabajo del estudiante	<1 %



21	repositorio.uladech.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
22	repositorio.uwiener.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
23	panama.justia.com Fuente de Internet	<1 %
24	repositorio.uigv.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
25	repositorio.utp.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
26	Submitted to Universidad Privada Boliviana Trabajo del estudiante	<1 %
27	issuu.com Fuente de Internet	<1 %
28	repositorio.ulead.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
29	repositorio.uss.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
30	www.clopatofsky.com Fuente de Internet	<1 %
31	docplayer.es Fuente de Internet	<1 %
32	edepot.wur.nl Fuente de Internet	<1 %

JUAN CESAR CASTRO FARROÑAN



33	grain.org Fuente de Internet	<1 %
34	www.researchgate.net Fuente de Internet	<1 %
35	tesis.ucsm.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
36	www.cepes.org.pe Fuente de Internet	<1 %
37	Yingying Fu. "China's Foreign Policy towards Eurasia Economic Integration", <i>Comillas Journal of International Relations</i> , 2021 Publicación	<1 %
38	cybertesis.unmsm.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
39	Espinoza, Edgar. "Optimizing a hammer forging progression for a large hand tool.", Proquest, 2015. Publicación	<1 %
40	Morales, Catherine Analelia Eyzaguirre. "Bienes Comunes y Economías Locales: Desarrollo de Capacidades Colectivas para la Gestión Sostenible del Ecosistema Bosque Seco en Morropón, Piura, Perú", Pontificia Universidad Católica del Perú (Peru), 2023 Publicación	<1 %
41	es.scribd.com	JUAN CESAR CASTRO FARROÑAN 

	Fuente de Internet	<1 %
42	killkana.ucacue.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
43	pirhua.udep.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
44	repositorio.unaj.edu.pe:8080 Fuente de Internet	<1 %
45	repositorio.untrm.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
46	vidasana.org Fuente de Internet	<1 %
47	www.clubensayos.com Fuente de Internet	<1 %
48	www.ipe.org.pe Fuente de Internet	<1 %
49	www.mincit.gov.co Fuente de Internet	<1 %
50	www.superfinanciera.gov.co Fuente de Internet	<1 %
51	gavilan.tempdomainname.com Fuente de Internet	<1 %
52	informatica.upla.edu.pe Fuente de Internet	<1 %



53	moam.info Fuente de Internet	<1 %
54	octaedro.com Fuente de Internet	<1 %
55	pamelalunaterrones.wordpress.com Fuente de Internet	<1 %
56	revistas.uss.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
57	tesis.unsm.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
58	www.gob.mx Fuente de Internet	<1 %
59	"Proceedings of the 7th Brazilian Technology Symposium (BTSym'21)", Springer Science and Business Media LLC, 2023 Publicación	<1 %
60	Falla, Juan Carlos Camacho Oliver Bevel, Chipana Calderón Lilly, Liñán Coya Mercedes Rita, Oscco Rivas. "Business Consulting de la Compañía Nacional de Chocolates de Perú S.A", Pontificia Universidad Católica del Perú (Peru), 2022 Publicación	<1 %
61	Submitted to Universidad San Ignacio de Loyola Trabajo del estudiante	<1 %

62	boletinmexico.com.mx Fuente de Internet	<1 %
63	core.ac.uk Fuente de Internet	<1 %
64	distancia.udh.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
65	inperu.pe Fuente de Internet	<1 %
66	repositorio.uan.edu.co Fuente de Internet	<1 %
67	repositorio.uandina.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
68	repositorio.udaff.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
69	repositorio.ulasamericas.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
70	repositorio.umb.edu.pe:8080 Fuente de Internet	<1 %
71	repositorio.unap.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
72	repositorio.unasam.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
73	repositorio.uncp.edu.pe Fuente de Internet	<1 %



JUAN CESAR CASTRO FARROÑAN

74	repositorio.unprg.edu.pe:8080 Fuente de Internet	<1 %
75	repositorio.untumbes.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
76	repositorio.upagu.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
77	repositorio.upn.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
78	repositorio.ute.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
79	vdocuments.es Fuente de Internet	<1 %
80	www.fundacionkoinonia.com.ve Fuente de Internet	<1 %
81	www.gob.pe Fuente de Internet	<1 %
82	www.inforegion.pe Fuente de Internet	<1 %
83	www.jne.gob.pe Fuente de Internet	<1 %
84	"Information and Communication Technologies", Springer Science and Business Media LLC, 2020 Publicación	<1 %



- 85** Acosta Rios, Jorge Alonso | Correa Diaz, Vivienth Luz | Fernan-Zegarra Cueva, Jamie Vanessa | Uribe Caballero, Johanna Lizette. "Planeamiento Estrategico de los Recursos Naturales.", Pontificia Universidad Catolica del Peru - CENTRUM Catolica (Peru), 2020
Publicación <1 %
-
- 86** Canales Rivera, Alejandro Gabriel. "Planeamiento estrategico para la provincia de Bagua.", Pontificia Universidad Catolica del Peru - CENTRUM Catolica (Peru), 2020
Publicación <1 %
-
- 87** Noguera Pizarro, Abraham | Abanto Rabanal, Boris Fernando | Del Pozo Vivanco, Christian Javier | Bravo Castillo, Juilliana Paola. "Factores Clave de exito para el Desarrollo de un Cluster de Palta en Chincheros, Apurimac.", Pontificia Universidad Catolica del Peru - CENTRUM Catolica (Peru), 2020
Publicación <1 %
-
- 88** Rivero, Miguel Felipe Agurto | Avalos, Alberto Giuseppe Albujar | Alburqueque, Ana Rosa Chero | Hidalgo, Maria Janeth Torres. "Business Consulting de la Asociacion de Pequenos Productores Organicos de Querecotillo-APOQ", Pontificia Universidad Catolica del Peru - CENTRUM Catolica (Peru), 2022 <1 %



Publicación

89

"Inter-American Yearbook on Human Rights /
Anuario Interamericano de Derechos
Humanos, Volume 17 (2001)", Brill, 2005

<1%

Publicación

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 5 words

Excluir bibliografía

Activo

JUAN CESAR CASTRO FARROÑAN



Dr.

CPC. Marano Larrea Chucas

Director de la Unidad de Investigación de la FACEAC

Asunto: CONSTANCIA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS

Yo, Juan César Castro Farroñan, Docente Asesor de Tesis de las Bachilleres:

ESPINO ARÁMBULO, MARÍA JOSELINE
FLORES ESPINOZA, KATHERINE GISSELL

Titulada

“MODELO DE GESTIÓN ASOCIATIVO PARA CONTRIBUIR A LA OFERTA EXPORTABLE DE CACAO (THEOBROMA CACAO) DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES EN EL DISTRITO DE SALITRAL, PROVINCIA DE MORROPÓN, 2021”, luego de la revisión exhaustiva del documento constato que la misma tiene un índice de similitud de 20% verificable en el reporte de similitud del programa Turnitin.

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

Lambayeque, 01 de Octubre del 2023



Econ. Juan César Castro Farroñan

DNI N° 17539621

ASESOR

DEDICATORIA

A Dios

Por haberme acompañado y guiado a lo largo de mi vida en especial en mi carrera profesional, por ser mi fortaleza en los momentos de debilidad, mi luz y mi camino.

A mis familiares

A mis padres Florencio Espino y Micaela Arámbulo por apoyarme en todo momento y ser mi ejemplo a seguir, a mis hermanas quienes con sus consejos me guían a ser mejor persona y profesional.

María Joseline Espino Arámbulo

A Dios

Por haberme dado la vida, fuerza y salud permitiéndome llegar hasta este momento tan importante de mi formación profesional.

A mis familiares

Principalmente a mis padres Celsa Espinoza y Narciso Flores, asimismo a mis hermanos por el apoyo incondicional y cariño que siempre me han brindado.

Katherine Gissell Flores Espinoza

AGRADECIMIENTOS

A los productores de cacao de la Región Piura, Provincia Morropón, Distrito Salitral, quienes nos brindaron su tiempo y trataron con amabilidad y respeto, facilitándonos información requerida para el desarrollo de esta investigación.

A nuestro asesor Lic. Juan Castro, quien, con sus capacidades y conocimientos, nos guio en cada etapa para el desarrollo de esta presente investigación.

A nuestros docentes por su labor, generosidad y entrega al transmitir sus saberes, ya que gracias a ellos hemos obtenido gran parte de nuestros conocimientos.

Un eterno agradecimiento a nuestra alma mater la “Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo”, por acogernos en sus aulas y habernos permitido conocer excelentes docentes, quienes nos apoyaron a lo largo de nuestra carrera universitaria.

ÍNDICE

DEDICATORIA	xv
AGRADECIMIENTOS	xvi
ÍNDICE DE TABLAS	xix
ÍNDICE DE FIGURAS	xx
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xxi
RESUMEN.....	xxii
ABSTRACT	xxiii
INTRODUCCIÓN	1
Capítulo I: El Objeto De Estudio	4
1.1. Contextualización Del Objetivo De Estudio	4
1.2. Formulación Del Problema De Investigación	6
1.2.1. <i>Problema General</i>	6
1.2.2. <i>Problemas Específicos</i>	6
1.3. Objetivos	7
1.3.1. <i>Objetivo General</i>	7
1.3.2. <i>Objetivos Específicos</i>	7
1.4. Características y Manifestaciones Del Problema De Investigación	8
1.4.1. <i>A Nivel Internacional</i>	8
1.4.2. <i>A Nivel Nacional</i>	9
1.4.3. <i>A Nivel Local</i>	10
Capítulo II: Marco Teórico.....	12
2.1. Bases Teóricas.....	12
2.1.1. Fundamentación teórica de Modelo Asociativo.	12
2.1. 2.. Fundamentación teórica de la Oferta Exportable.....	15
2.3. Definición de Términos	17
2.4. Operacionalización De Las Variables.	18
2.5. Hipótesis.	22
2.5.1. <i>Hipótesis General</i>	22
Capitulo III. Metodología Desarrollada	22
3.1. Diseño de Contrastación de Hipótesis	22
3.1.1. <i>Tipo De Investigación</i>	22
3.2. Población	23

3.3. Muestra	23
3.4. Fuentes, Técnicas de Recolección y Procesamiento De Datos	24
Capítulo IV: Resultados y Discusiones	25
Capítulo V: Propuesta de modelo de gestión asociativo para contribuir a la oferta exportable de cacao de los pequeños productores del Distrito de Salitral, Provincia de Morropón.....	48
5.1. Diagnóstico previo a la asociatividad	48
5.2. Iniciativa de asociatividad	49
5.3. Objetivos.....	50
5.4. Principios básicos de la asociación	50
5.5. Indicadores.....	50
5.5.1. Factores internos.....	50
5.5.2. Factores externos	51
5.6. Indicadores que forman parte de la asociatividad	51
5.7. Participación de los asociados en el proceso asociativo	52
5.8. Lineamientos de acción de los pequeños productores de Cacao del distrito de Salitral.	53
5.9. Descripción del modelo asociativo.....	54
5.10. Competidores.....	66
CONCLUSIONES	67
RECOMENDACIONES	69
REFERENCIAS	70
ANEXOS.....	74

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Matriz de consistencia.	19
Tabla 2. Operacionalización de Variables.	20
Tabla 3. Población Seleccionada.	23
Tabla 4. Muestra probabilística.....	24
Tabla 5. Producción del Cacao en Grano por regiones, 2019 - 2021 (Toneladas).....	30
Tabla 6. Exportaciones agregadas de Cacao Y Derivados, 2019 – 2021 (en miles de dólares americanos).....	31
Tabla 7. Exportación de Cacao en Grano por país destino, 2019 - 2021 (Toneladas)	33
Tabla 8. Lineamientos de acción de asociación de los pequeños productores.....	53
Tabla 9. Actividades de Asesorías y capacitaciones.	56
Tabla 10. Programas de capacitación.	56
Tabla 11. Recursos utilizables	59
Tabla 12. Requisitos para la creación de la asociación de los pequeños productores de Cacao del distrito de Salitral.	60
Tabla 13. Matriz de Evaluación de Factores Internos (MEFI)	64
Tabla 14. Matriz de Evaluación de Factores Externos (MEFE)	65

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. N° Hectáreas de cacao de los pequeños productos en el distrito de Salitral.	25
Figura 2. Producción en quintales de Cacao de los pequeños productores	26
Figura 3. Variedades de cacao de los pequeños productores.....	26
Figura 4. Precio de venta actual del producto de los pequeños productores.	27
Figura 5. Financiación de la producción de Cacao de los pequeños productores.	28
Figura 6. Producción Nacional de Cacao en grano en el Perú 2019 - 2021 (Miles de toneladas)	29
Figura 7. Producción del Cacao en Grano por regiones, 2019 - 2021 (Toneladas)	30
Figura 8. Exportación del Cacao en Grano en el Perú, 2019 - 2021 (miles de toneladas).	32
Figura 9. Exportación de Cacao en grano, 2019 – 2021 (en miles de dólares americanos)	32
Figura 10. Exportación de Cacao en Grano por país destino, 2019 - 2021 (Toneladas)	34
Figura 11. Resultado sobre si tienen apoyo la institución pública los pequeños productores	35
Figura 12. Participación en los programas del estado de los pequeños productores	36
Figura 13. Iniciativas para realizar actividad exportadora de los pequeños productores.	37
Figura 14. Participación en capacitaciones de técnicas agrícolas de los pequeños productores.....	38
Figura 15. Disposición para participar en capacitaciones agrícolas	39
Figura 16. Participación en organizaciones o asociaciones de los pequeños productores.	39
Figura 17. Disposición a participar en una asociación de los pequeños productores	40
Figura 18. Estructura de la entrevista realizada a especialistas.	41
Figura 19. Objetivos en base a recursos, formas, incentivos y recomendaciones	43
Figura 20. Condiciones o supuestos para formar parte de un modelo de gestión asociativo.	44
Figura 21. Formas de asociatividad más comunes en un modelo de gestión.	45
Figura 22. Procesos de formación para pertenecer a un modelo de gestión asociativo	46
Figura 23. Principios básicos de la asociación.	50
Figura 24. Indicadores para la asociatividad.	51
Figura 25. Participación de los asociados en el proceso productivo.	52
Figura 26. Modelo de asociatividad para los pequeños productores de cacao del distrito de Salitral.	54
Figura 27. Organigrama de la asociación de los pequeños productos de cacao del distrito de Salitral.....	55
Figura 28. Ubicación de la asociación.	58
Figura 29. Desarrollo del proyecto asociativo.	62

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Encuesta dirigida a los pequeños productores de Cacao del distrito de Salitral Provincia de Morropón.....	74
Anexo 2 Entrevista dirigida a especialistas en modelo asociativo	77
Anexo 3 Fotos de encuestas aplicadas a los pequeños productores de cacao del Distrito de Salitral	79

RESUMEN

La presente investigación tiene por objetivo diseñar un modelo de gestión asociativo para contribuir a la oferta exportable de cacao (*theobroma cacao*) de los pequeños productores en el distrito de salitral, provincia de Morropón, 2021. Uno de los principales productos agrícolas de gran diversidad en el consumo es el cacao y a través de dicho producto se logra obtener derivados de diversos valores productivos. Perú conserva su posición como el séptimo puesto de cacao en grano a nivel mundial, con una producción anual en el 2019 de 135,928 toneladas (Food and Agriculture Organization [FAO], 2021). La metodología empleada es transversal, no experimental, descriptivo, propositivo y con énfasis en el enfoque cuantitativo y cualitativo. El recojo de datos se realizó a través de una encuesta dirigida a los productores de Salitral y entrevistas aplicadas a especialistas en la materia, cuya finalidad sirvió para el desarrollo de los objetivos lo que contribuirán al modelo de gestión. Como resultados de la investigación se diseñó de un modelo de gestión asociativo llamado red empresarial que contribuya a la oferta exportable de Cacao a los pequeños productores del distrito de Salitral. Mediante este modelo los productores buscan la manera de asociarse en conjunto con la finalidad de elevar su competitividad y consolidar su presencia en el mercado, lo que va permitir mejorar su calidad de vida, puesto que lo primordial de esta red empresarial es formar alianzas estratégicas de productores independientes que laboren en forma conjunta llevándolos a un fin en común, el de poder asociarse y así puedan exportar sus productos.

Palabras Claves: Modelo de gestión asociativo, Oferta exportable, Competitividad, Pequeños productos, Cacao

ABSTRACT

This research aims to design a Associative management model to contribute to the exportable supply of cocoa (*Theobroma cacao*) of small producers in the district of Salitral, province of Morropón, 2021. One of the main agricultural products of great diversity in consumption is cocoa and through this product it is possible to obtain derivatives of various productive values. Peru retains its position as the seventh place of cocoa beans worldwide, with an annual production in 2019 of 135,928 tons. The methodology used is explanatory, transversal, non-experimental, descriptive, propositional and with emphasis on the quantitative and qualitative approach. The data collection was carried out through a survey aimed at Salitral producers and interviews applied to specialists in the field, whose purpose served for the development of the objectives which will contribute to the management model. As a result of the research, an associative management model called business network was designed to contribute to the exportable supply of cocoa to small producers in the district of Salitral. Through this model, producers seek ways to associate together in order to raise their competitiveness and consolidate their presence in the market, which will improve their quality of life, since the main thing of this business network is to form strategic alliances of independent producers who work together taking them to a common goal, that of being able to associate and thus be able to export their products.

Keywords: Associative management model, Exportable supply, Competitiveness, Small products, Cacao.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación busca diseñar un modelo de gestión asociativo para contribuir a la oferta exportable de cacao (*theobroma cacao*) de los pequeños productores en el distrito de salitral, provincia de Morropón, 2021. En Piura, la producción de cacao se encuentra mayormente en la Provincia de Morropón y Huancabamba, con más de 600 productores y un total de 800 hectáreas. El cultivo de cacao origina 11,000,000 jornales al año y en exportaciones un US\$ 266,000,000; siendo el principal el mercado europeo (Mesa Técnica Regional de Cacao de Piura, 2016). La asociatividad se ha convertido en una actividad que ha originado el éxito en varios países del mundo, en el Perú se ha registrado éxitos de asociatividad en diversas comunidades, como el modelo exitoso de asociatividad en el departamento Piura es “Central Piurana de Pequeños Productores de Banano Orgánico CEPIBO”, el cual tiene la capacidad de producir y exportar banano orgánico a diferentes mercados internacionales, ellos cuentan con 12 asociaciones que se encuentran mil 200 pequeños agricultores de banano orgánico (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2013).

Como problema principal que se determina en el estudio de investigación es resolver ¿Cómo contribuye el modelo de gestión asociativo en la oferta exportable de cacao de los pequeños productores, en el Distrito de Salitral, Provincia de Morropón? Siendo los problemas específicos: ¿Cuál es la situación de disponibilidad y capacidad exportadora de los pequeños productores de cacao en el Distrito de Salitral Provincia de Morropón en el 2021? ¿Cuál es la evolución de las exportaciones del sector cacao en el Perú en el periodo 2019 al 2021? ¿Cuál será la propensión de los pequeños productores de cacao en el Distrito de Salitral para asociarse? ¿Cuáles serían las características que debería tener modelo de gestión asociativo para contribuir a la oferta exportable de cacao de pequeños productores de un distrito?

Ante los problemas planteados, se formularon los siguientes objetivos, siendo el general: Diseñar un modelo de gestión asociativo para contribuir a la oferta exportable de cacao de los pequeños productores en el Distrito de Salitral Provincia de Morropón. Los cuales se plantearon objetivos específicos: Conocer la situación de disponibilidad y

capacidad exportadora de los pequeños productores de cacao en el Distrito de Salitral Provincia de Morropón en el 2021, Describir la evolución de las exportaciones del sector cacao en el Perú en el periodo 2019 al 2021, Identificar la propensión de los pequeños productores de cacao en el Distrito de Salitral para asociarse. Determinar las características que debería tener el modelo de gestión asociativo para contribuir a la oferta exportable de cacao de pequeños productores de un distrito.

La hipótesis general de la investigación para llegar a la respuesta es: El modelo de gestión asociativo contribuirá al desarrollo de la oferta exportable de cacao de los productores del Distrito de Salitral Provincia de Morropón.

La metodología empleada es de una investigación explicativa, transversal, no experimental, descriptivo y propositivo con énfasis en el enfoque cuantitativo y cualitativo. El recojo de datos se realizó a través de una encuesta dirigida a los productores de Salitral y entrevistas aplicadas a especialistas en la materia, cuya finalidad sirvió para el desarrollo de los objetivos lo que contribuirán al modelo de gestión.

La investigación consta de 4 capítulos: El Objeto de estudio, El Marco teórico, La metodología desarrollada, Resultados y Discusiones. El Capítulo I, relacionado al Objeto de Estudio, las características y manifestaciones del problema, considerando como antecedentes internacionales, nacionales y locales.

Capítulo II: Se desarrolla el Marco teórico: Fundamentación teórica de Modelo Asociativo y Fundamentación teórica de la Oferta Exportable. Además, se definen términos como: Modelo Asociativo y Oferta Exportable.

Capitulo III: Relacionado a la metodología empleada, donde se desarrolla el diseño de contrastación de hipótesis, la población y la muestra en estudio y las técnicas de recolección y procesamiento de datos utilizados en la investigación. La tesis es explicativo, no experimental, transversal y con énfasis en el enfoque cuantitativo.

Capitulo IV: Resultados de la tesis, donde se desarrolla lo siguiente: Conocer la situación de disponibilidad y capacidad exportadora de los pequeños productores de cacao

en el Distrito de Salitral Provincia de Morropón en el 2021, Describir la evolución de las exportaciones del sector cacao en el Perú en el periodo 2019 al 2021, Identificar la propensión de los pequeños productores de cacao en el Distrito de Salitral para asociarse. Determinar las características que debería tener modelo de gestión asociativo para contribuir a la oferta exportable de cacao de pequeños productores del distrito.

Por último, se realiza las conclusiones de toda la investigación respondiendo a los problemas planteados y a la hipótesis principal. Además, de las recomendaciones sobre la importancia que tiene esta tesis y como contribuye a la investigación del estudiante.

Capítulo I: El Objeto De Estudio

1.1.Contextualización Del Objetivo De Estudio

Los principales importadores de cacao a nivel mundial en el año 2019 son Países Bajos con una cantidad de 997,685 toneladas al año, con un 23.8% del mercado internacional, seguido de Alemania con 469,341 toneladas importadas al año, representando un 12.3% del mercado internacional, seguido de EE.UU, Malasia y Bélgica con cantidades importadas de 375,536; 351,493 y 280,230 toneladas respectivamente (International Trade Center, 2021), resultando que estos países serían los que aprecien las prácticas de exportación con base en la asociatividad de los pequeños agricultores.

La demanda en el exterior depende de la producción y la comercialización de los principales exportadores de cacao del mundo siendo el primero Costa de Marfil con 1.619,957 toneladas en el año 2019, representando el 38.5% de las exportaciones mundiales, seguido por Ghana, Camerún, Ecuador y Bélgica; con cantidades exportadas de 643,643; 317,634; 270,944 y 199,219 toneladas respectivamente. Cabe resaltar que Perú exportó 58,607 toneladas de cacao en el año 2019 (International Trade Center, 2021).

Perú, se posiciona como séptimo puesto de productor mundial de cacao en grano con una producción anual en el 2019 de 135,928 tonelada (Food and Agriculture Organization [FAO], 2021)

En promedio 100,000 hogares siembran cacao en varios departamentos del Perú. La producción incremento en un 0.69% comparando el 2019 con el 2018 (160,000 hectáreas), las cuales se cultivan en San Martín, Junín, Ucayali, Cuzco, Huánuco, Amazonas, Ayacucho y Piura (93% de la producción total) (Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego, 2019).

Como principales productos agrícolas de gran diversidad en el consumo es el cacao y a través de dicho producto se logra obtener derivados de diversos valores productivos. En el departamento de Piura se establece un cacao muy especial que diversos expertos internacionales y empresas transformadoras prefieren, esto es ocasionado a las situaciones climáticas y suelo que esta región posee ya que es un fruto que tiene importancia para la

industria chocolatera además que posteriormente se convertirá en un producto con gran repercusión económica en el país peruano. La producción de cacao en el departamento de Piura se encuentra mayormente en la Provincia de Morropón y Huancabamba, con más de 600 productores y un total de 800 hectáreas. El cultivo de cacao origina 11,000,000 jornales al año y en exportaciones un US\$ 266,000,000; siendo el principal el mercado europeo (Mesa Técnica Regional de Cacao de Piura, 2016).

La asociatividad se ha convertido en una actividad que ha originado el éxito en diferentes países a nivel mundial, por mencionar Argentina, donde los pequeños productores aborígenes de Jujuy y Salta (UPPAJS) se unieron, lo comprenden más de 600 hogares de pequeños productores integrada por 23 comunidades nativas obteniendo rendimiento de manera indirecta y directa. La UPPAJS se generó en busca de soluciones a las carencias y dificultades en común que tenían los agricultores y se logró debido a la autoconvocatoria de los productores aborígenes obteniendo la participación y organización de 12 comunidades (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y Agricultura, 2017).

En nuestro Perú también se ha registrado éxitos de asociatividad en diversas comunidades, como el de la “Cooperativa Capro Semillas Puno LTDA” con ayuda y orientación técnica del Proyecto Semillas Andinas se constituyó en el año 2014 en el Departamento de Puno, cuyo fin es promover la producción, acceso y uso de semillas de quinua. Dicha cooperativa se conforma por 93 agricultores que se organizan en asociaciones individuales (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y Agricultura, 2017).

De acuerdo con (Salas, 2017) afirma que existen 106,309 productores en el departamento Piura de los cuales 43% son parte de asociaciones. Como modelo de éxito de asociatividad en el departamento Piura es “Central Piurana de Pequeños Productores de Banano Orgánico CEPIBO”, el cual tiene la capacidad de producir y exportar banano orgánico a diferentes mercados internacionales, ellos cuentan con 12 asociaciones que se encuentran mil 200 pequeños agricultores de banano orgánico (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2013).

Los productores del Distrito de Salitral Provincia de Morropón cuentan entre 8,000 y 10,000 hectáreas para la producción de cacao, estos productores tienen alta diversidad en sus chacras 70% de cacao blanco, cacao convencional 90% y cacao orgánico 10% por eso su mercado es nacional. Otras de las razones que limita el desarrollo del ámbito económico es que no están organizados, no cuentan con financiamiento y poco interés por la producción. (Municipalidad Provincial Morropón- Chulucanas, 2018). En consecuencia, la asociatividad sería una adecuada propuesta de comercialización para los productores de cacao, donde los pequeños productores del Distrito de Salitral puedan trabajar y conseguir ser competitivos, logrando mantenerse en mercado nacional asimismo en el internacional.

Según el (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, 2019) en el departamento de Piura, la población económicamente activa ocupada (PEA Ocupada) en el 2018 fue de 945,942 la cual están en alguna actividad económica. Un trabajador piurano del sector agrícola gana S/.766 mensuales aproximadamente, el 25% de la fuerza de trabajo de la Región Piura se encuentra en este sector, además la agroindustria ha facultado aumentar la productividad y ganancia de los agricultores, a pesar de que la región en el 2017 fue afectada por el fenómeno del niño el sector agrícola se ha recuperado rápidamente (Instituto Peruano de Economía, 2019).

1.2. Formulación Del Problema De Investigación

1.2.1. Problema General

¿Cómo contribuye el modelo de gestión asociativo en la oferta exportable de cacao de los pequeños productores, en el Distrito de Salitral, Provincia de Morropón?

1.2.2. Problemas Específicos

1. ¿Cuál es la situación de disponibilidad y capacidad exportadora de los pequeños productores de cacao en el Distrito de Salitral Provincia de Morropón en el 2021?
2. ¿Cuál es la evolución de las exportaciones del sector cacao en el Perú en el periodo 2019 al 2021?

3. ¿Cuál será la propensión de los pequeños productores de cacao en el Distrito de Salitral para asociarse?
4. ¿Cuáles serían las características que debería tener modelo de gestión asociativo para contribuir a la oferta exportable de cacao de pequeños productores de un distrito?

1.3.Objetivos

1.3.1. Objetivo General

Diseñar un modelo de gestión asociativo para contribuir a la oferta exportable de cacao de los pequeños productores en el Distrito de Salitral Provincia de Morropón

1.3.2. Objetivos Específicos

1. Conocer la situación de disponibilidad y capacidad exportadora de los pequeños productores de cacao en el Distrito de Salitral Provincia de Morropón en el 2021.
2. Describir la evolución de las exportaciones del sector cacao en el Perú en el periodo 2019 al 2021.
3. Identificar la propensión de los pequeños productores de cacao en el Distrito de Salitral para asociarse.
4. Determinar las características que debería tener modelo de gestión asociativo para contribuir a la oferta exportable de cacao de pequeños productores de un distrito.

1.4. Características y Manifestaciones Del Problema De Investigación

1.4.1. A Nivel Internacional

Martínez Valdéz (2020), en su estudio “Asociatividad de los pequeños productores de banano y sus perspectivas de exportación Cantón La Troncal”, su objetivo es diagnosticar la estrategia de asociatividad de los productos de banano de La Troncal y sus expectativas de exportación. La metodología es tipo aplicada no experimental, donde utilizaron métodos históricos, métodos bibliográficos y método inductivo, para la recolección de información utilizaron instrumentos y técnicas como entrevistas a Pro Ecuador y Agro calidad, otro instrumento fue la encuesta aplicada a los pequeños productores bananeros. Como resultado que los productores de banano del Cantón La troncal están dispuestos a formar parte de la asociatividad, con el fin de poder exportar toda su producción considerando a Estados Unidos como su principal país de destino. Además, ya asociados los pequeños productores bananeros el volumen de producción sería de 2 toneladas, la cual se vendería semanalmente dando 8 toneladas mensuales y 96 toneladas anuales.

Para el autor Gonzales Vásquez (2018), en su artículo de investigación “Asociatividad y desarrollo económico de los productores de cacao en la Provincia Los Ríos”, la cual el objetivo principal es definir si un modelo de gestión asociativo contribuye en el progreso económico de los agricultores de cacao en dicha provincia. La metodología de la presente investigación es de enfoque cuantitativa, propósito aplicado, diseño no experimental y transeccional correlacional, la recopilación de los datos utilizaron la encuesta, por lo que se consideró una muestra de la población pertenecientes a los cantones, para lo cual realizaron entre 12 y 13 encuestas por asociación. El autor obtuvo como conclusión que la asociatividad permite aumentar los ingresos haciendo una mejora en los precios y reduciendo los costos de producción, de esta forma los mejores precios se obtienen de las ventas, por consiguiente, se adquiere poder de negociación al exportar considerables cantidades de manera habitual. Además, la asociatividad logra que los productores sean más competentes con sus costos de producción gracias al conocimiento adquirido.

Según el autor Firmat Chang (2016), en su tesis “Propuesta de comercialización asociativa de cacao para pequeños y medianos agricultores del Cantón Simón Bolívar, Guayas – Ecuador”, el objetivo principal es examinar la problemática de la cadena de distribución en la comercialización de cacao en Ecuador y plantear una propuesta de un modelo de gestión asociativo con el fin de promover la colaboración de los agricultores de cacao de cantón Simón Bolívar. Esta investigación tuvo como principal razón crear una participación dinámica de los productores, exportadores y del gobierno ecuatoriano en toda la fase productiva del producto de cacao. La investigación que utilizaron fue cualitativa, la información se obtuvo de fuentes como: artículos científicos de varias revistas y base de datos, libros, políticas nacionales tales como PRO-ECUADOR, INIAP, AGROCALIDAD Y MAGAP. Obteniendo resultados que debido a la globalización y la integración comercial hacen que se desarrollan los sistemas de asociatividad favoreciendo a las economías de escala, los mercados se han ampliado y están empezando un consumo creciente de frutos como el cacao, donde se evidencia una nueva demanda la cual es difícil competir individualmente.

1.4.2. A Nivel Nacional

El autor Pasapera Ramírez (2018), en su tesis “Propuesta de asociatividad para la gestión de los productores de cacao del centro poblado San Pedro de Perico - San Ignacio Cajamarca”, tuvo como objetivo realizar una propuesta de modelo de gestión asociativo para los agricultores de cacao de San Pedro de Perico en dicha provincia. La investigación fue cualitativa, aplicada, de tipo descriptivo, no experimental y transversal. Además, entre las técnicas e instrumentos que se empleó en el recojo de datos fueron encuestas, cuestionario, entrevistas y observación directa con los productores y sus terrenos. Obteniendo como resultado que los agricultores de cacao del centro poblado de Perico son deficientes por la poca capacitación, falta de valoración del cacao, los productos no logran conseguir buena calidad y el valor agregado que se necesita para competir en un mercado internacional. Pero obtuvieron buenos resultados, ya que los agricultores de cacao estas dispuestos a aceptar una propuesta de asociación para mejorar su producción, cumpliendo con los altos estándares de calidad requeridos y lograr la competitividad.

Algalobo Távora & Pusse Monja (2017), en su investigación “Asociatividad como estrategia de desarrollo para la exportación del limón sutil del distrito de Olmos”, el objetivo principal es identificar si un modelo de asociación ayudará a la exportación de limón sutil en el distrito en mención. El tipo de investigación que realizaron es de enfoque mixto (cualitativo y cuantitativo), de tipo descriptivo y propositivo. Asimismo, como instrumento hicieron uso de la observación y de la opinión especializada y técnica, también para el recojo de datos emplearon entrevistas y encuestas a organizaciones privadas y/o públicas especializadas en el sector del producto de limón y base de datos. Obtuvieron como resultado relacionado a la asociatividad que existe problemas como la desconfianza, individualismo, la falta de cooperación por lo que detiene el crecimiento de la actividad agrícola. El modelo de gestión cooperativista es el que proporciona importante rentabilidad a los agricultores del producto de limón sutil en dicho distrito.

Para Irigoien Delgado & Sisquén Roque (2016), en su tesis “Propuesta de un modelo asociativo para la gestión de los pequeños agricultores de maracuyá. Caserío Callejón Medio de Cascajal, Distrito de Olmos, Provincia de Lambayeque, Departamento de Lambayeque. 2010 – 2015”, plantea la elaboración un modelo de asociatividad a través de un estudio sistemático que ayude a los productores del caserío Callejón Medio de Cascajal. La metodología de esta investigación es cualitativa permitiendo conseguir más información sobre el problema identificado, su diseño es no experimental, exploratorio, descriptivo y el periodo de estudio es transversal. Para la recolección de datos emplearon técnicas e instrumentos como revisión documentaria, observación, encuestas y entrevistas. Los autores obtuvieron como resultado que los productores del Caserío Callejón al no estar asociados, sus costos son altos y tienen limitaciones como acceder a mercados, tecnologías de punta, producción y compra de insumo que se requiere. Por lo que realización de una cooperativa agrícola en dicho caserío, para que de esa manera los agricultores generen desarrollo como oportunidad de trabajo y mayores beneficios.

1.4.3. A Nivel Local

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

Departamento de Piura, 2019”, este estudio tiene como objetivo determinar un modelo de gestión asociativo adecuado para los agricultores de banano orgánico del Valle de Chira. La investigación tuvo un enfoque descriptivo y aplicado, su diseño es correlacional y el autor recopiló información mediante el método de la observación, análisis documental y técnica del fichaje. Los instrumentos que utilizó fueron la aplicación de las entrevistas a los productores bananeros del Valle de Chira y asociaciones exportadoras. El resultado de esta investigación fue aplicar un modelo asociativo de cooperativa agraria, ya que es el más apto para los productores de banano orgánico permitiendo que incrementen sus ingresos y logren exportar su producto. Así mismo para la constitución del modelo asociativo debe realizarse legalmente siguiendo detalladamente la ley general de sociedades mercantiles del Perú.

Según el autor Hurtado Luna (2019), en su investigación “Asociatividad de pequeños productores de mango como estrategia de desarrollo de la oferta exportable del valle de Chulucanas de la región Piura”, su principal objetivo es definir si la asociatividad contribuye al desarrollo de la exportación en los agricultores de mango del distrito de Chulucanas. La metodología de esta investigación es cualitativo, descriptivo- correlacional, aplicada y diseño no experimental. Entre las técnicas e instrumentos que empleó el autor son las encuestas, los cuestionarios y la recolección de datos para asegurar que estos instrumentos cumplan con la confiabilidad, validez y objetividad. Obteniendo como resultado que la asociatividad contribuye de manera positiva produciendo un nivel confiable alto y consistente, no solo en el ámbito económico sino también en el crecimiento de la exportación de los agricultores de dicho lugar. Además, el avance tecnológico ayuda en la gestión productiva obteniendo como expectativas lograr un producto de calidad.

Capítulo II: Marco Teórico

2.1. Bases Teóricas

2.1.1. Fundamentación teórica de Modelo Asociativo.

La primera variable que se investigó fue el concepto de modelo, de tal forma que la (Real Academia Española, 2021) define aquel “Arquetipo o punto de referencia para imitarlo o reproducirlo”, sirviendo como entendimiento la realidad de los productores y que su organización refleje como ejemplo para otros distritos que producen cacao.

El Ministerio de Producción (2020) precisa la asociatividad como “Un mecanismo de cooperación entre empresas, en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con otros participantes para la búsqueda de un objetivo común” (p.3), permitiendo que los productores del distrito decidan integrarse de manera libre para conseguir un propósito colectivo.

Dimensión de objetivos de asociatividad

Los objetivos que logra la asociatividad son tres:

Como primer objetivo se tiene a la comercialización, la cual está relacionada con: Ingresar a nuevos mercados, difundir productos nuevos al mercado, intercambiar información comercial, búsqueda de mercados, acuerdos comerciales, sociedades para la exportación, adquisición en conjunto, logística y distribución, por último, servicio al cliente post venta (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2013).

El segundo objetivo es el financiero por lo que se refiere a: Acceso inmediato a financiamiento y economizar por compras conjuntas (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2013).

El tercer objetivo es la organización de manera que se menciona a: el mejoramiento en las etapas de producción como una adecuada gestión administrativa, realizar un planeamiento estratégico, intercambiar información para la producción o tecnología,

formación conjunta, economías de escala, disposición de tecnologías para los productos o procesos, mayor posición negociadora e investigación y progreso (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2013).

Dimensión de Condiciones

En los modelos asociativos es necesario algunas condiciones que contribuyen a la sustentabilidad de los mismos. Entre sus características fundamentales se encuentran:

La primera condición es la confianza, ya que muchas veces la desconfianza genera un obstáculo difícil de superar en cuanto a la asociatividad. Existe muchos casos que se llega a concretar y a formalizarse el acuerdo de asociatividad, sin embargo, este se arruina rápidamente porque los miembros negocian solos sin respetar lo pactado (Mathews Salazar, 2014).

La segunda condición es la precisión de objetivos y metas, de modo que es fundamental precisar hacia dónde queremos llegar con la alianza estrategia (asociatividad), los objetivos y metas logran muchas ventajas para resolver inconvenientes manteniendo el control sobre sus negocios (Mathews Salazar, 2014).

La tercera condición es el compromiso, después de haber cerrado el pacto, es importante los miembros se responsabilicen sobre lo acordado. En el caso de hubiera un motivo de fuerza mayor como por ejemplo fenómeno natural debe incorporarse para cumplir con el acuerdo previsto al 100% (Mathews Salazar, 2014).

La cuarta condición es el concepto de roles, es esencial que los deberes de los miembros se encuentren determinadas, ya que se refiere a un trabajo en equipos donde todos tienen el mismo objetivo (Mathews Salazar, 2014)

Dimensión de propensión en base a Ventajas de asociatividad.

Los modelos asociativos posibilitan la resolución de problemas comunes y estos generan beneficios que serían muy complicado alcanzar individualmente como:

La primera ventaja es complementación de capacidades, no es necesario que los miembros aliados sean iguales, ya que cada miembro tiene capacidades y fortalezas

diferentes lo que hace que se complementen y a la vez logren desarrollarse (Mathews Salazar, 2014).

La segunda ventaja es la economía de escala, en esta ventaja para que los miembros realicen compras de insumos a precios bajos y alcancen un nivel óptimo deben realizarlo de manera conjunta, ya que sería más fácil y reduciría sus costos (Mathews Salazar, 2014).

La tercera ventaja es la fuerza negociadora, este punto refuerza la capacidad de negociación entre los miembros con los clientes en cuanto a los precios, términos de pagos y plazos, también con las entidades financieras para obtener financiamiento inmediato y los proveedores de alquiler de maquinarias (Mathews Salazar, 2014).

Dimensión de Formas de asociatividad

La primera forma, son los contratos asociativos (consorcio), citando al (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2013, p.26) sostiene “El contrato de consorcio es aquel por virtud del cual o más personas se asocian para participar en Forma activa y directa en un determinado negocio o empresa con el propósito de obtener un beneficio económico”

La segunda forma es la cooperativa, que según el (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2013, p.25) menciona que “ La cooperativa está formada por un grupo de personas naturales o jurídicas que buscan beneficio común (económico, social o cultural) por medio de la provisión de bienes y servicios”.

Dimensión de procesos de formación de un modelo asociativo

En las fases del procedimiento de formación se encuentran las correspondientes etapas que son muy importantes en dicho proceso para la constitución de una asociación:

El primero es la identificación del promotor adecuado: consta de estructurar, fomentar y cuidar los intereses primordiales de una asociación, su meta será conseguir un acuerdo entre todos los integrantes de la asociación con el fin de obtener los objetivos planteados (Algalobo Távora & Pusse Monja, 2017).

El segundo es identificación de los posibles miembros: los organizadores tendrán el objetivo de buscar y determinar zonas o productores industriales que se adapten a la asociación. El procedimiento de identificar puede comenzar reuniéndose todos o una parte

de los integrantes del sector interesado en asociarse (Algalobo Távora & Pusse Monja, 2017).

El tercero es la ejecución de una investigación presente y contactar a los productores que presenten interés: posteriormente realizada el reconocimiento congruente del grupo de participantes, se debe proceder con una conversación profunda con los participantes con relación al tema del modelo de gestión asociativo y su disposición. Tendrán que comentar de forma general la definición de asociatividad, requisitos para que se conviertan en integrantes y la experiencia lograda en el sector (Algalobo Távora & Pusse Monja, 2017).

El cuarto es la designación de representantes: la asociación tendrá la obligación de elegir a una persona la cual se ocupará de representarlos y resguardar sus afinidades en las asambleas relacionadas al modelo de gestión de asociatividad (Algalobo Távora & Pusse Monja, 2017).

El quinto es la planificación de reuniones entre los posibles productores: posterior de la reunión de integrantes de la asociación, se tiene que realizar otras reuniones con el objetivo de dar comienzo de manera activa a la creación del modelo asociativo y dar énfasis en lo que se debe mejorar (Algalobo Távora & Pusse Monja, 2017).

2.1.2.. Fundamentación teórica de la Oferta Exportable

Para fundamentar la segunda variable se buscó la definición de oferta exportable en MIDAGRI, la cual da a conocer que la oferta exportable hace referencia al producto de gran competencia que satisface con los requerimientos de calidad y capacidad productiva continua, de acuerdo a la cantidad requerida por el comprador del mercado internacional (Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego, 2021).

Para fundamentar las exportaciones agrícolas se buscó la definición de exportación en la SUNAT, la cual da a conocer que la exportación “Es el régimen aduanero que te permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior, no está afectada a tributo alguno. Los pagos que deberá realizar corresponden al traslado de la mercancía y está sujeta a las tarifas definidas por la empresa que brinde el servicio de transporte internacional, agenciamiento, traslados

internos, etc.” (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, 2021, párrafo 1).

Después del año 2000, la manufactura agrícola del Perú ha desarrollado un importante rendimiento exportador, en 1995 las ventas se propagaron desde US\$ 275 millones hasta los US\$ 5,353 millones en el año 2018, sin incorporar las exportaciones tradicionales. Eso se debe gracias a las empresas del sector, en conjunto con el estado al promulgar la Ley de promoción agraria N° 27360 (Ortiz, 2019).

Esto originó que la agro exportación en los últimos 15 años ha aumentado 14.9% anual aproximadamente, convirtiéndose como el segundo impulsor de la economía del Perú, a la vez ser esencial y/o primordial proveedor de alimentos en el mundo garantizando calidad, funcionalidad y sabor (Ortiz, 2019).

Dimensión de Disponibilidad y Capacidad Exportadora

Las metodologías que utilizan los productores o las empresas para evaluar su disponibilidad hacia las exportaciones se han ido dirigiendo a la capacidad exportadora, esta tiene que ver con:

En la primera metodología tenemos la disponibilidad del producto, la cual se basa en el producto exportador, los productores o la organización debe señalar la capacidad que tiene disponible y este debe de ser de modo estable o continua. Además, el producto debe satisfacer con los requerimientos que demanda el mercado meta (Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego, 2021).

En la segunda metodología es la capacidad económica y financiera de la organización, aquí los medios son indispensables para iniciar la exportación y la empresa o los productores lo deben tener presente, a la vez tienen que estar en la situación de contar con precios de competencia. Si por algún motivo la empresa o los productores no tienen capacidad de proveer el desarrollo de los recursos, tendrán que contar con la capacidad crediticia y alcanzar financiamiento externo (Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego, 2021).

En la última metodología es la capacidad de gestión, en este punto la organización debe tener una formación exportadora, con propósitos amplios y conociendo sus debilidades además con capacidades (Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego, 2021).

Asimismo, existen criterios para definir la capacidad exportadora permitiendo el ingreso al mercado internacional, estos son: la disposición de la organización para exportar, la capacidad y demanda del producto, manejo de los costos de exportación y las herramientas de promoción (Valero, et al., 2016).

Dimensión de Exportaciones del sector cacao

Este factor de expansión de mercados de destino, incluye precios de exportación, cantidad física, valor total exportado, número de empresas, número de cooperativas, número de asociaciones y tipos de mercados para desarrollar la oferta exportable (Vásquez, 2014).

2.3. Definición de Términos

Modelo de Gestión Asociativo

Este modelo se fundamenta en dos pilares, la primera es la asociación y el desarrollo de la empresa estableciendo estrategias claves en el crecimiento y cumplimiento de objetivos.

Oferta Exportable

Hace referencia al producto de gran competencia que satisface los requerimientos de calidad y capacidad productiva continua, de acuerdo a la cantidad requerida por el comprador del mercado internacional (Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego, 2021).

2.4. Operacionalización De Las Variables.

Variable de estudio uno: Modelo de gestión asociativo

Definición conceptual

Este modelo se fundamenta en dos pilares, la primera es la asociatividad y el desarrollo empresarial estableciendo estrategias claves en el crecimiento y cumplimiento de objetivos.

Definición operativa: Se medirá mediante las siguientes dimensiones:

- Objetivos
- Condiciones o Supuestos.
- Propensión.
- Formas de asociatividad.
- Procesos de formación.

Variable de estudio dos: Oferta Exportable

Definición conceptual

Producto de gran competencia que satisface los requerimientos de calidad y capacidad productiva continua, de acuerdo a la cantidad requerida por el comprador del mercado internacional.

Definición operativa: Se medirá mediante las siguientes dimensiones

- Disponibilidad y capacidad.
- Exportaciones del sector.

Tabla 1. Matriz de consistencia.

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variable
General	General	General	General
¿Cómo contribuye el modelo de gestión asociativo en la oferta exportable de cacao de los pequeños productores, en el Distrito de Salitral, Provincia de Morropón?	Diseñar un modelo de gestión asociativo para contribuir a la oferta exportable de cacao de los pequeños productores en el Distrito de Salitral Provincia de Morropón.	El modelo de gestión asociativo contribuirá al desarrollo de la oferta exportable de cacao de los productores del Distrito de Salitral Provincia de Morropón.	Variable 1: Modelo de gestión asociativo.
Específico	Específico		Variable 2: Oferta exportable
¿Cuál es la situación de disponibilidad y capacidad exportadora de los pequeños productores de cacao en el Distrito de Salitral Provincia de Morropón en el 2021?	Conocer la situación de disponibilidad y capacidad exportadora de los pequeños productores de cacao en el Distrito de Salitral Provincia de Morropón en el 2021.		Específico
¿Cuál es la evolución de las exportaciones del sector cacao en el Perú en el periodo 2019 al 2021?	Describir la evolución de las exportaciones del sector cacao en el Perú en el periodo 2019 al 2021.		Disponibilidad y Capacidad
¿Cuál será la propensión de los pequeños productores de cacao en el Distrito de Salitral para asociarse?	Identificar la propensión de los pequeños productores de cacao en el Distrito de Salitral para asociarse.		Exportaciones del sector
¿Cuáles serían las características que debería tener modelo de gestión asociativo para contribuir a la oferta exportable de cacao de pequeños productores de un distrito?	Determinar las características que debería tener modelo de gestión asociativo para contribuir a la oferta exportable de cacao de pequeños productores de un distrito.		Propensión de los pequeños productores
			<ul style="list-style-type: none"> - Objetivos - Condiciones o supuestos - Formas de asociatividad - Procesos de Formación

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 2. Operacionalización de Variables.

Variable	Dimensiones	Indicador	Técnico	Instrumentos
<p>Variable de estudio uno: Modelo de gestión asociativo</p>	Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> - Tipo de objetivos Comerciales. - Tipo de objetivos Financieros. - Tipo de objetivos Organizacionales. 	Entrevista y Encuesta	Entrevista y Encuesta
	Condiciones o Supuestos	<ul style="list-style-type: none"> - Nivel de Confianza - Nivel de Precisión de los objetivos - Nivel de Compromiso - Tipo de roles 		
	Propensión	<ul style="list-style-type: none"> - Nivel de identificación de complementación de capacidades. - Nivel de economía de escala. - Nivel de fuerza negociadora. 		
	Formas de asociatividad	<ul style="list-style-type: none"> - Contratos asociativos. - Cooperativa 		
	Procesos de formación	<ul style="list-style-type: none"> - Identificación del promotor adecuado. - Identificación de los posibles miembros. - Contacta a los productores interesados. - Designación de representantes. - Reuniones con los posibles miembros. 		

Variable de estudios: Oferta exportable	Disponibilidad y Capacidad	<ul style="list-style-type: none"> - Disponibilidad del producto. - Capacidad económica y financiera. - Capacidad de gestión. 	Revisión documentaria	Revisión documentaria
	Exportaciones del sector	<ul style="list-style-type: none"> - Precios de exportación. - Cantidad física. - Valor total exportado. - N° de empresas. - N° de cooperativas. - N° de asociaciones. - Tipos de mercados de destino. 		

Fuente: Elaboración propia

2.5. Hipótesis.

2.5.1. Hipótesis General

El modelo de gestión asociativo contribuirá al desarrollo de la oferta exportable de cacao de los productores del Distrito de Salitral Provincia de Morropón.

Capítulo III. Metodología Desarrollada

3.1. Diseño de Contrastación de Hipótesis

3.1.1. Tipo De Investigación

Según el objeto de estudio de la investigación corresponde a básica, ya que es preciso investigar la relación entre las variables, define una realidad empresarial, adapta teorías para comprender los fenómenos empresariales y adecua instrumentos de medición (Horna, 2012).

La presente inicia con una investigación cualitativa, la cual se centra en entender los problemas, además se debe tener claro los propósitos y ayudarse de ellos, se hace uso de los datos recogidos, mediante las observaciones, entrevistas, indagación de documentos y experiencias de especialistas en la materia. Complementando la presente con una investigación cuantitativa, donde los problemas que se lleguen a medir no deben ser afectado por el investigador. (Bernal, 2010).

Por lo cual, se deriva en un enfoque mixto, basándose en la investigación cualitativa y cuantitativa para reducir las debilidades que pueda existir. De tipo descriptivo la cual logra un panorama más amplio y profundo del problema en debate. (Hernández, et al., 2014).

La investigación es no experimental, transversal y propositivo donde se recolectará datos en un solo periodo determinado. La finalidad es explicar las variables sin ser manipuladas para posteriormente, analizar el comportamiento en el momento oportuno. (Hernández, et al., 2014).

La presente investigación es inductivo el cual hace uso del razonamiento para la obtención de conclusiones, se fundamenta en la lógica y estudia hechos particulares (Bernal, 2010).

3.2. Población

La Provincia de Morropón tiene diez distritos con una población de 162,027 hab que constituyen el universo, pero teniendo como unidad poblacional solo a los productores de cacao en el Distrito de Salitral (objeto de estudio) que tiene 8,527 habitantes y que actualmente tiene 24 centros poblados, donde solo en 4 centros poblados se concentra la producción de este fruto y además como población a los expertos en modelamiento de gestión de asociatividad adecuada para ayudar a la capacidad exportadora de cacao.

Tabla 3. Población Seleccionada.

Tipo de estrato	Nº	%
Productores de Distrito de Salitral	60	92%
Especialistas en modelos asociativos	5	8%
Total	65	100%

Fuente: Elaboración propia.

3.3. Muestra

Para el segundo estrato se seleccionará al 100% del Nº de personas ya se requiere realizar una entrevista especializada, en base al método de punto de saturación o también llamada bola de nieve. En lo referente al estrato uno se procederá a calcular su muestra probabilística con población definida.

Considerando un nivel de confianza del 95%, al cual le corresponde un nivel de significancia del 1.96, complementado con un margen de error del 5% y una probabilidad de ocurrencia del 50%, obteniendo una muestra de 384.16 lo que se requiere aplicar el factor de corrección para población infinita.

$$n = \frac{N \cdot n_0}{(N-1) + n_0}$$

N = Tamaño de la población = 60

n₀ = tamaño de la muestra infinita = 384.16

$$n = \frac{60 \times 384.16}{(60 - 1) + 384.16}$$

$$n = 52.01$$

Para el cálculo del tamaño de las muestras se obtuvo los siguientes datos.

Tabla 4. Muestra probabilística.

Estrato	N° de personas	Participación porcentual
Productores del Distrito de Salitral	52	91%
Especialistas en modelos asociativos	5	9%
Total	57	100%

Fuente: Elaboración propia.

Para la conformación de la muestra del estrato, se utilizó el muestreo probabilístico aleatorio.

3.4. Fuentes, Técnicas de Recolección y Procesamiento De Datos

Para la presente investigación se realizó encuestas y entrevistas, lo cual se empleará a través de la información ubicada en internet para el desarrollo de la tesis.

La técnica empleada es una encuesta para medir los objetivos que busca analizar la variable de forma estructurada y siendo de fuente para el desarrollo estadístico. Por otro lado, también es necesario las entrevistas, que se empleará para contribuir al logro de los objetivos.

Y, por último, la guía documentaria, técnica que se empleará para dar fundamento bibliográfico en el desarrollo de la investigación.

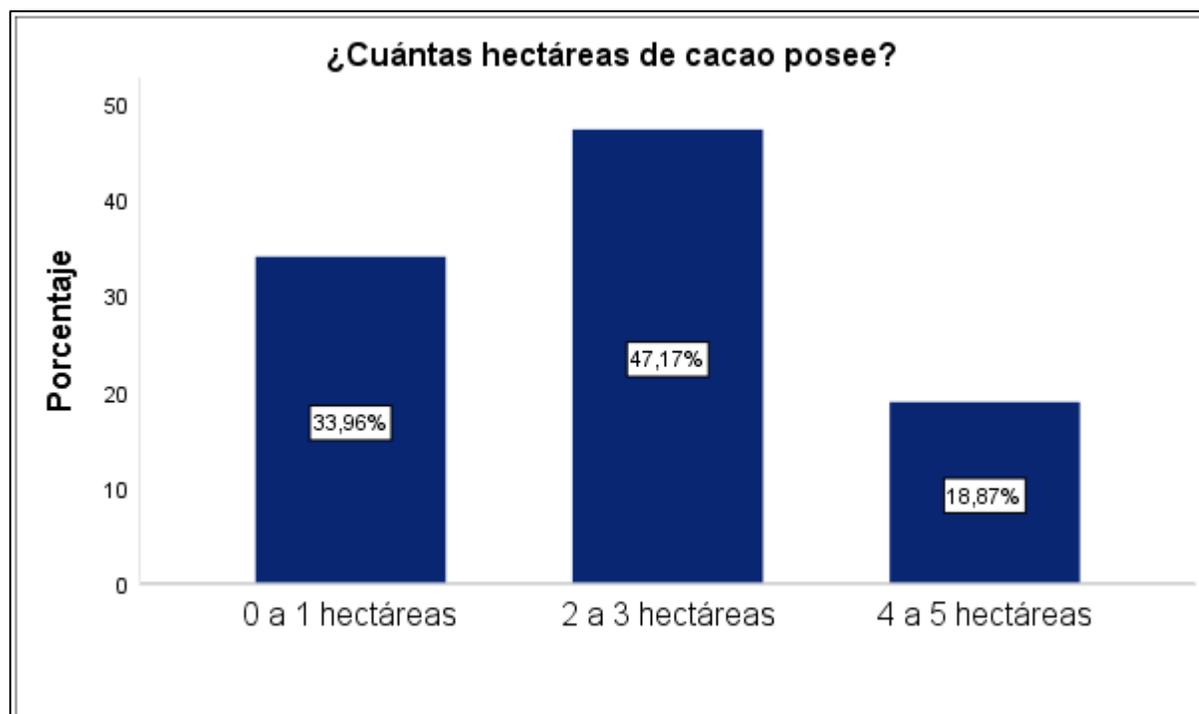
El procesamiento de datos para el desarrollo de los objetivos se realizará en el software SPSS 25, brindando una base estadística a la investigación.

Capítulo IV: Resultados y Discusiones

4.1. Conocer la situación de disponibilidad y capacidad exportadora de los pequeños productores de cacao en el Distrito de Salitral Provincia de Morropón en el 2021.

Para conocer el indicador de disponibilidad y capacidad exportadora de los pequeños productos de cacao en el distrito de Salitral, se empleó una encuesta dirigida a dichos productores, de las cuales se hicieron preguntas resaltando la disponibilidad del producto, capacidad económica - financiera y capacidad de gestión. Además de conocer las exportaciones del sector como el precio, cantidad, valor exportado, número de empresas y tipos de mercado de destino.

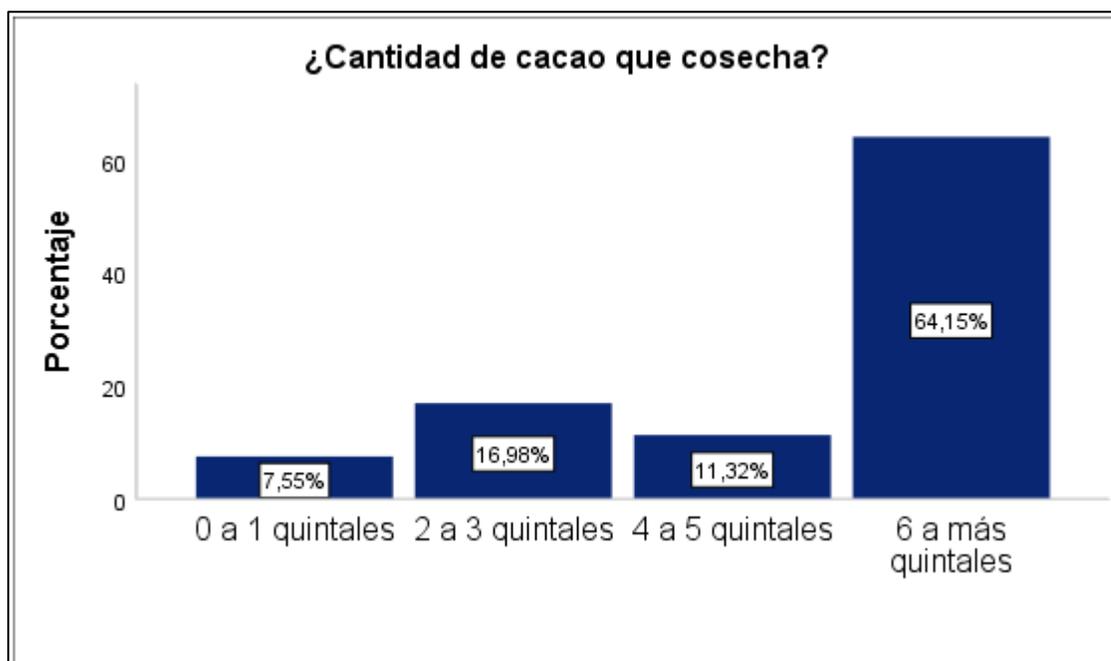
Figura 1. N° Hectáreas de cacao de los pequeños productos en el distrito de Salitral.



Nota: Encuesta dirigida a Pequeños Productores de cacao del Distrito de Salitral Provincia de Morropón.
Fuente: Elaboración propia en el SPSS.

Como observamos el 47.17% de los productores encuestados posee entre 2 a 3 hectáreas, mientras que el 18.87% oscila entre 4 a 5 hectáreas. Sin embargo, los que poseen solo 1 hectárea son un total del 33.96% de los encuestados.

Figura 2. Producción en quintales de Cacao de los pequeños productores

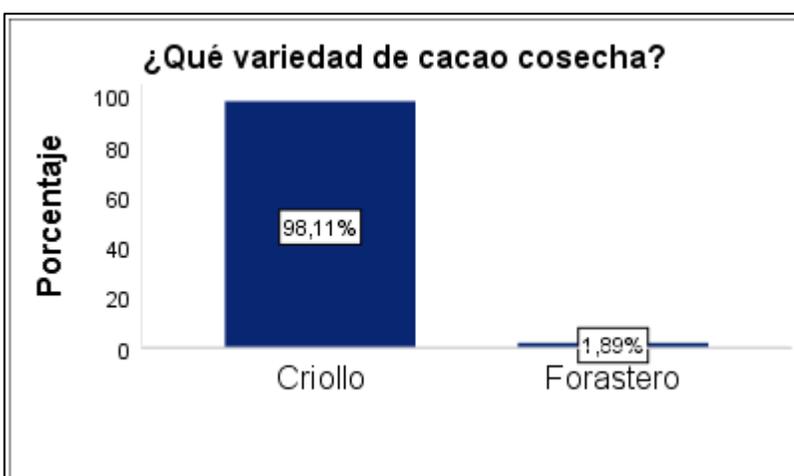


Nota: Encuesta dirigida a Pequeños Productores de cacao del Distrito de Salitral Provincia de Morropón.

Fuente: Elaboración propia en el SPSS.

El 64.15% de los productos encuestados, produce entre 6 a más quintales de cacao al año, el 11.32% producen de 4 a 5 quintales, así mismo, el 16.98% de los productores cosechan de 2 a 3 quintales y solo el 7.55% producen 1 quintal.

Figura 3. Variedades de cacao de los pequeños productores.

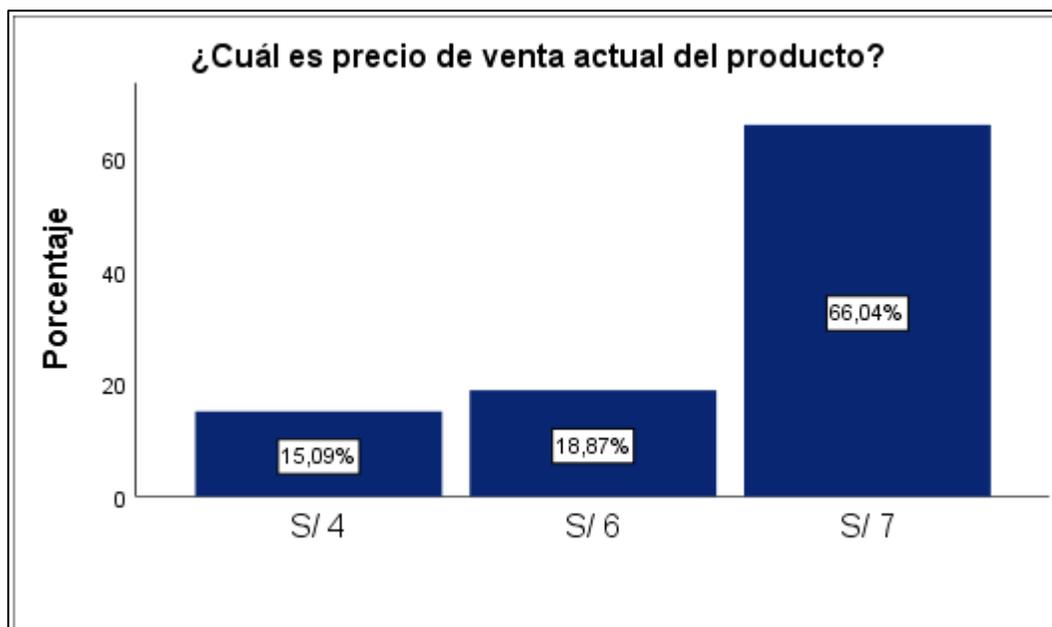


Nota: Encuesta dirigida a Pequeños Productores de cacao del Distrito de Salitral Provincia de Morropón.

Fuente: Elaboración propia en el SPSS.

De los productores encuestados, solo siembran dos tipos de cacao, está cacao criollo y el forastero. El cacao criollo tiene cáscara fina, muy reconocido por su calidad, contiene baja proporción de tanino, y usualmente es utilizado para los chocolates más finos, por ello el 98.11% es decir 52 pequeños productores siembran este tipo de cacao. Por otro lado, el cacao forastero o también conocido como amazonia, es el más común con un sabor muy fuerte y amargo por eso solo el 1.89% es decir solo un productor siembra ese tipo de cacao.

Figura 4. Precio de venta actual del producto de los pequeños productores.

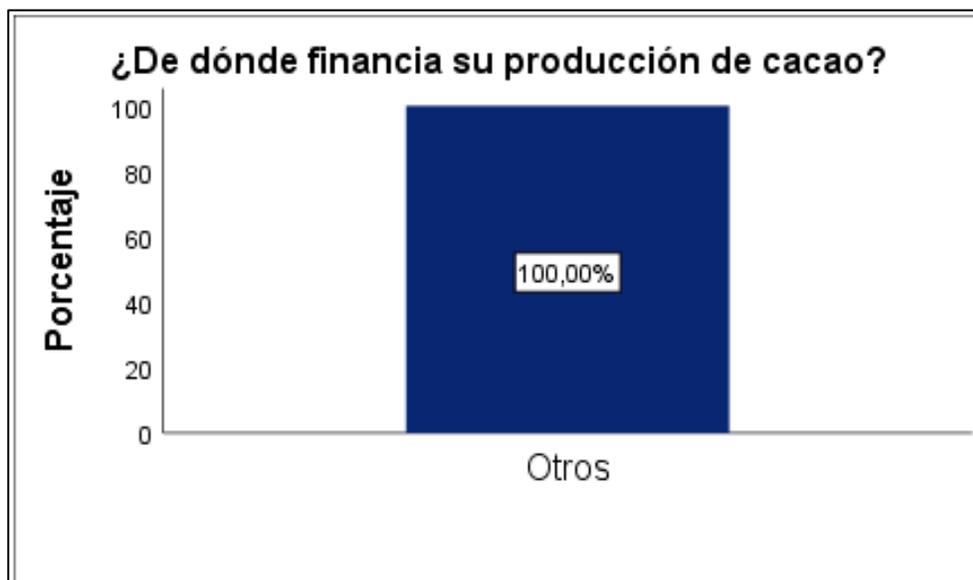


Nota: Encuesta dirigida a Pequeños Productores de cacao del Distrito de Salitral Provincia de Morropón.

Fuente: Elaboración propia en el SPSS.

El precio de venta actual del producto de cacao oscila entre 4 a 7 soles. De los cuales el 66.04% de los productores vende dicho producto a 7 soles el kilo. El 18.87% de los productores lo vende a 6 soles. Y solo, el 15.09% lo vende a bajo precio, es decir a 4 soles. La venta de cacao de los productores encuestados solo es destinada hacia mercados locales y nacionales. Por lo tanto, no existe una oferta exportable por parte de ellos.

Figura 5. *Financiación de la producción de Cacao de los pequeños productores.*



Nota: Encuesta dirigida a Pequeños Productores de cacao del Distrito de Salitral Provincia de Morropón.

Fuente: Elaboración propia en el SPSS.

Los productores encuestados el 100% se autofinancian, pues en la ganancia de sus ventas de la campaña se vuelve a invertir en la producción del cacao. La mayor parte de productores tienen desconocimiento y desconfianza en las entidades financieras, por lo que no incurren a prestados.

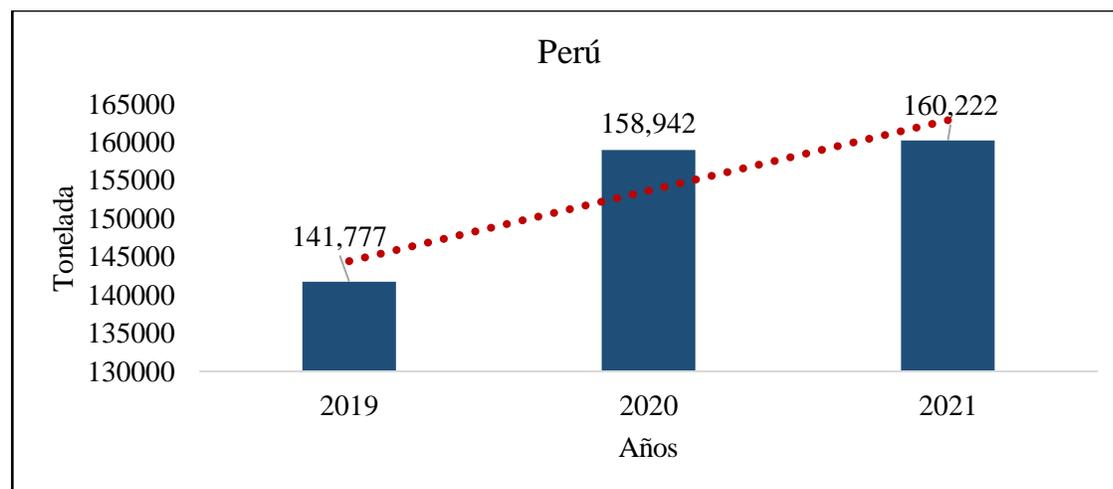
4.2. Describir la evolución de las exportaciones del sector cacao en el Perú en el periodo 2019 al 2021.

El desarrollo de este objetivo es describir y analizar el comportamiento de las exportaciones de Cacao en el periodo de 2019 al 2021 en el Perú.

En general, el País peruano es conocido como uno de los principales productores y exportadores de Cacao a nivel mundial. Durante el periodo 2019 al 2021, las exportaciones de Cacao experimentaron variaciones debido a diversos factores como cambios en el clima, la demanda internacional y los precios internacionales del Cacao.

Según la búsqueda realizada en sus boletines estadísticos del Ministerio de Agricultura y Riego (MIDAGRI), la producción nacional de Cacao ha experimentado un aumento significativo en los últimos años. Durante los años 2019 al 2021, el Cacao en grano tuvo una tendencia creciente positiva en su producción pasando de cosechar 141,777 toneladas métricas en el 2019 a 160,222 de toneladas en el año 2021. Mencionar, que pese a la COVID – 19 en el año 2020, la producción nacional de cacao en Perú experimentó un incremento en comparación con el año anterior.

Figura 6. Producción Nacional de Cacao en grano en el Perú 2019 - 2021 (Miles de toneladas)



Fuente: MIDAGRI
Elaboración propia

En la tabla se observa la producción del Cacao en grano en cada departamento del país. El departamento de San Martín se posiciona como la primera en producir mayor cantidad de

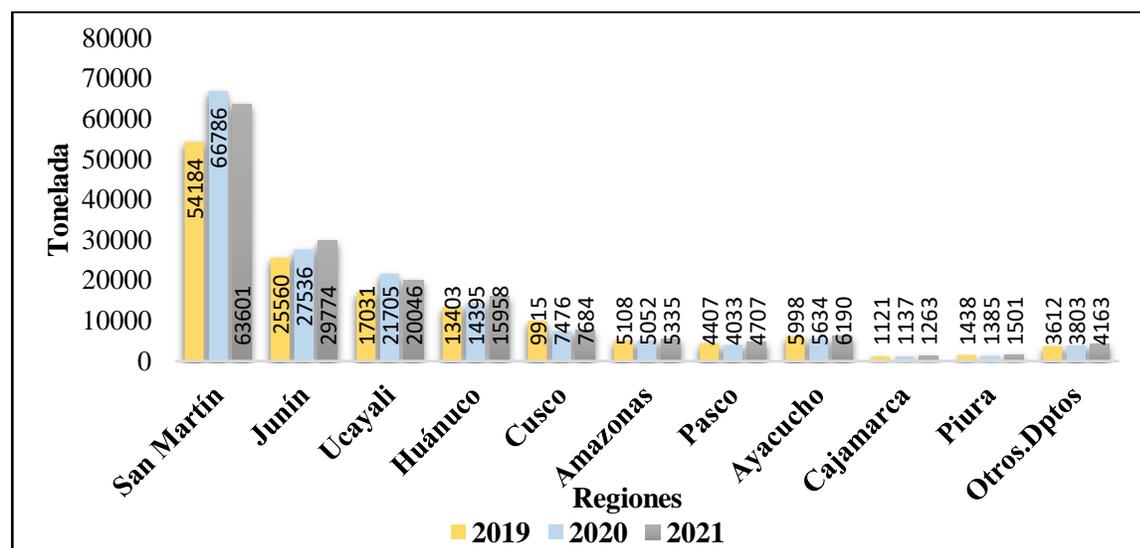
Cacao con 63,601 toneladas durante el año 2021, le sigue en importancia la región Junín con 29,774 toneladas, Ucayali con 20,046 toneladas, Huánuco con 15,958 toneladas y Cusco con 7,684 toneladas como productores regionales de Cacao, siendo estos departamentos que representan el 84% de la producción total del Perú.

Tabla 5. Producción del Cacao en Grano por regiones, 2019 - 2021 (Toneladas)

Región	2019	2020	2021
Perú	141,777	158,942	160,222
San Martín	54,184	66,786	63,601
Junín	25,560	27,536	29,774
Ucayali	17,031	21,705	20,046
Huánuco	13,403	14,395	15,958
Cusco	9,915	7,476	7,684
Amazonas	5,108	5,052	5,335
Pasco	4,407	4,033	4,707
Ayacucho	5,998	5,634	6,190
Cajamarca	1,121	1,137	1,263
Piura	1,438	1,385	1,501
Otros. Dptos.	3,612	3,803	4,163

Fuente: MIDAGRI
Elaboración propia

Figura 7. Producción del Cacao en Grano por regiones, 2019 - 2021 (Toneladas)



Fuente: MIDAGRI
Elaboración propia

Según información realizada en la SUNAT aduanas, las exportaciones de Cacao y sus derivados mantuvieron una ligera alza durante los últimos años, a excepción del 2020, año donde la pandemia afectó a la economía del país. Principalmente lo que se exporta en gran cantidad es el Cacao en grano seguido de la importancia de la manteca de Cacao.

Durante el año 2019, las exportaciones totales del Cacao fueron de \$ 294,262 dólares, un incremento respecto al año pasado (\$ 257,232). No obstante, en la tabla se observa que, en el 2020, existió una disminución en la exportación de Cacao pasando a 273,437 miles de dólares en productos de cacao y sus derivados. Sin embargo, al 2021 la situación mejoró registrando un aumento en \$ 302,534 dólares en exportaciones.

Tabla 6. *Exportaciones agregadas de Cacao Y Derivados, 2019 – 2021 (en miles de dólares americanos)*

Derivados	2019	2020	2021
Total	\$294,262.00	\$273,437.00	\$302,534.00
Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado	\$ 153,463.00	\$ 145,747.00	\$ 154,778.00
Manteca, grasa y aceite de cacao	\$ 88,997.00	\$ 65,913.00	\$ 76,043.00
Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan Cacao	\$ 26,581.00	\$ 25,396.00	\$ 33,086.00
Cacao en polvo sin adicción de azúcar	\$ 15,591.00	\$ 21,077.00	\$ 22,622.00
Pasta de Cacao, incluye desgrasado	\$ 9,493.00	\$ 15,222.00	\$ 15,610.00
Cáscara, películas y demás residuos de Cacao	\$ 137.00	\$ 82.00	\$ 395.00

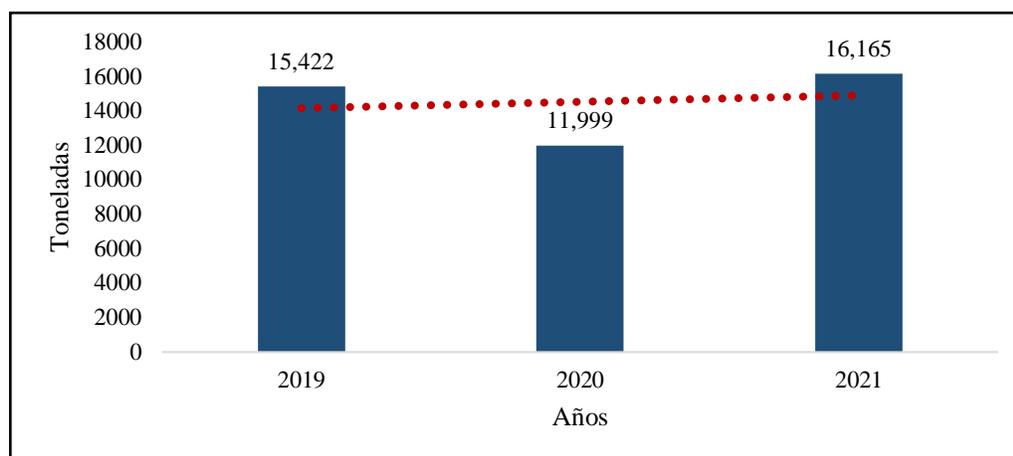
Fuente: SUNAT y MIDAGRI
Elaboración propia

Como principal producto de exportación es el Cacao en grano, la siguiente figura muestra la exportación durante los años 2019 al 2021.

Durante el 2019, las exportaciones de Cacao en grano en el Perú experimentaron un crecimiento significativo en comparación con años anteriores. El valor de las exportaciones aumentó en un 21% alcanzando alrededor de 15, 422 toneladas métricas. Este aumento se debió principalmente a una mayor demanda internacional de Cacao peruano, así también como a los esfuerzos de promoción y desarrollo de la industria Cacaotera en el país. Respecto al 2020 fue un año desafiante para el sector y muchas industrias debido a la pandemia por la Covid – 19 observándose una disminución en las exportaciones del Cacao en 11, 999 Toneladas causada principalmente por la disminución de la demanda debido a las restricciones y cierres de fronteras con el fin de contener la expansión del virus. En cuanto al año 2021, a medida que se levantaban

las restricciones la demanda comenzó aumentar favoreciendo nuevamente al sector Cacao que logro aumentar sus exportaciones en 16, 165 Toneladas.

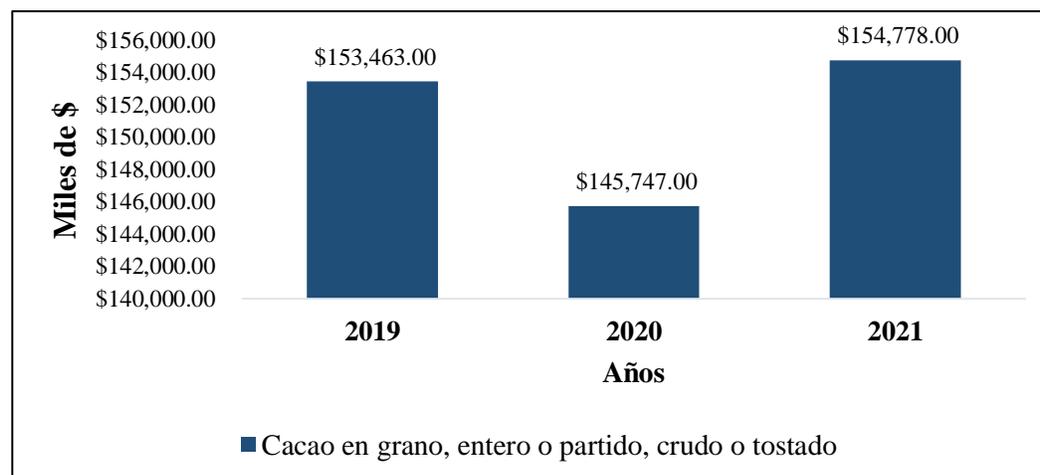
Figura 8. Exportación del Cacao en Grano en el Perú, 2019 - 2021 (miles de toneladas).



Fuente: SUNAT y MIDAGRI
Elaboración propia

La figura se observa las exportaciones del Cacao en grano en miles de dólares. Para el año 2019 el total de las exportaciones aumentaron en \$153,463 dólares a comparación con el año anterior (\$ 158,503). En cambio, el año 2020 sus volúmenes de exportación hubo una ligera disminución en \$ 145,747. El año 2021 el sector logró recuperarse e incrementando su valor en \$ 154,778.

Figura 9. Exportación de Cacao en grano, 2019 – 2021 (en miles de dólares americanos)



Fuente: SUNAT y MIDAGRI
Elaboración propia

La tabla muestra las exportaciones del Cacao en Grano y los países destino. Se observa que el Perú exporta Cacao a varios países del mundo considerando a Holanda como el principal país exportador del producto durante el periodo 2019 al 2021. Holanda son un importante centro de comercio de cacao a nivel mundial debido a la cantidad de empresas de chocolatería y el cacao peruano es exportado a este país para su procesamiento y distribución en Europa. Resulta importante mencionar que el bloque económico de la Unión Europea se ha consolidado el más importante mega mercado destacando los Holanda, Bélgica e Italia como países con mayor movimiento y dinamismo comercial.

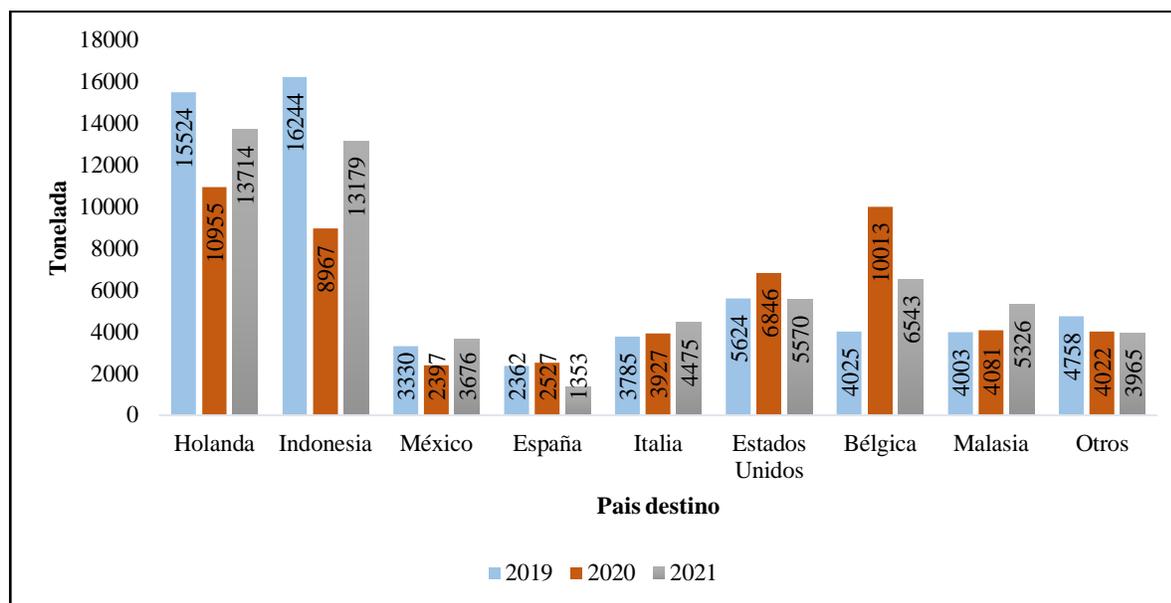
Tabla 7. *Exportación de Cacao en Grano por país destino, 2019 - 2021 (Toneladas)*

Nº	País	2019	2020	2021
1	Holanda	15,524	10,955	13,714
2	Indonesia	16,244	8,967	13,179
3	México	3,330	2,397	3,676
4	España	2,362	2,527	1,353
5	Italia	3,785	3,927	4,475
6	Estados Unidos	5,624	6,846	5,570
7	Bélgica	4,025	10,013	6,543
8	Malasia	4,003	4,081	5,326
9	Otros	4,758	4,022	3,965
TOTAL		59,655	53,735	57,801

Fuente: SUNAT y MIDAGRI

Elaboración propia

La figura se detalla a los principales países destino de Perú en exportar el cacao. Para el año 2019, se exportó al país de Holanda 15,524 toneladas de cacao, seguido del país de Indonesia con 16,244 toneladas y México 3,330 toneladas. Sin embargo, el año 2020 fue devastador reflejando una disminución de las exportaciones de cacao. Al 2021 el sector del cacao se fue recuperando que logró incrementar sus exportaciones, manteniéndose al país Holanda como el primero productor en importar cacao de nuestro país. En conclusión, hasta el 2019 las exportaciones del cacao mantuvieron ligero incremento reflejándose en total una cantidad de 59,655 toneladas exportadas. El 2020 exportó en total 53,735 toneladas y para el año 2021 las exportaciones incrementaron en 57,801 toneladas en cacao.

Figura 10. *Exportación de Cacao en Grano por país destino, 2019 - 2021 (Toneladas)*

Fuente: SUNAT y MIDAGRI

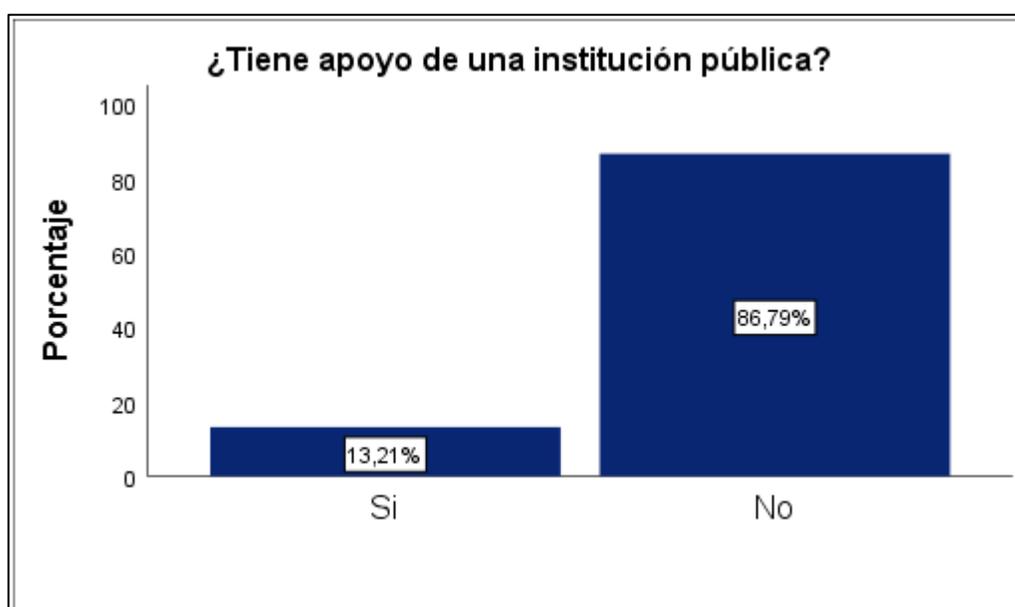
Elaboración propia

En conclusión, la evolución de las exportaciones en el sector cacao tuvo un comportamiento significativo positivo en el comercio internacional durante los años 2019 al 2021. La producción nacional de cacao fue aumentando en 5.27% al año 2019, 12.11% al año 2020 y un aumento ligero de 0.81% en el año 2021. La región San Martín se considera como el primer productor de cacao a nivel del Perú que en promedio su producción representó el 39.98% de toneladas de cacao en grano. Seguido de Junín en 17.98% y Ucayali en 12.73% regiones que más producen cacao en nuestro país. Las exportaciones hasta el año 2019 ha tenido incrementos significativos llegando a exportar 15,422 toneladas de cacao lo que significó una variación del 44.40% respecto al año anterior. Sin embargo, el año 2020 fue desafiante para el sector debido a la Covid – 19 observándose una disminución en las exportaciones del Cacao en 11, 999 Toneladas que representó (-22.20%) causada principalmente por la disminución de la demanda debido a las restricciones y cierres de fronteras. Al año 2021 se logró recuperar a medida que se levantaban las restricciones la demanda comenzó a aumentar favoreciendo nuevamente al sector Cacao que logró aumentar sus exportaciones en 16, 165 Toneladas una variación porcentual de 34.72%. Los principales países destino durante esos años fueron Holanda, Indonesia, México, Italia y Bélgica.

4.3. Identificar la propensión de los pequeños productores de cacao en el Distrito de Salitral para asociarse.

En este objetivo se logrará identificar las tendencias de los pequeños productores para lograr una asociación o puedan ser beneficiarios en los programas del estado. La formación de una asociación es ventajosa porque permitirá mayor poder del emprendimiento, mejoras en la comercialización y financiamiento. Debido a esto se realizaron preguntas, donde se obtuvo lo siguiente:

Figura 11. Resultado sobre si tienen apoyo la institución pública los pequeños productores

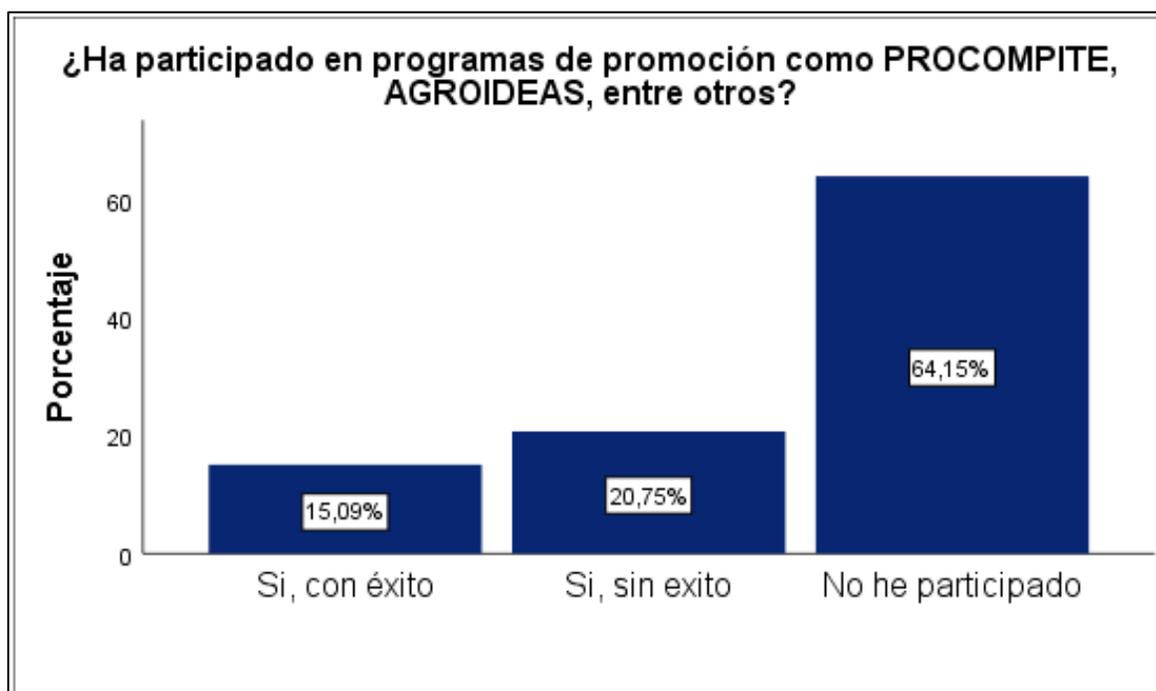


Nota: Encuesta dirigida a Pequeños Productores de cacao del Distrito de Salitral Provincia de Morropón.

Fuente: Elaboración propia en el SPSS.

Según los encuestados, el 86.79% de los productores, es decir 46 de ellos, no reciben apoyo de una institución pública, pues como se había mencionado anteriormente, el financiamiento es propio. Mientras que el 13,2% respondió que, si recibe apoyo de alguna institución, mediante capacitaciones o técnicas.

Figura 12. Participación en los programas del estado de los pequeños productores



Nota: Encuesta dirigida a Pequeños Productores de cacao del Distrito de Salitral Provincia de Morropón.

Fuente: Elaboración propia en el SPSS.

Según los resultados, el 15.1% de los productos ha participado en programas públicos como Procompite, Agroideas, entre otros, generando ciertos beneficios en su producción económica. Sin embargo, existe otro porcentaje del 20.8% que también ha participado en programas públicos, pero el resultado no fue exitoso. Existe también un alto porcentaje del 64.2% que no ha participado en ningún programa del estado, ya sea por desconocimiento o falta de confianza.

Figura 13. *Iniciativas para realizar actividad exportadora de los pequeños productores.*

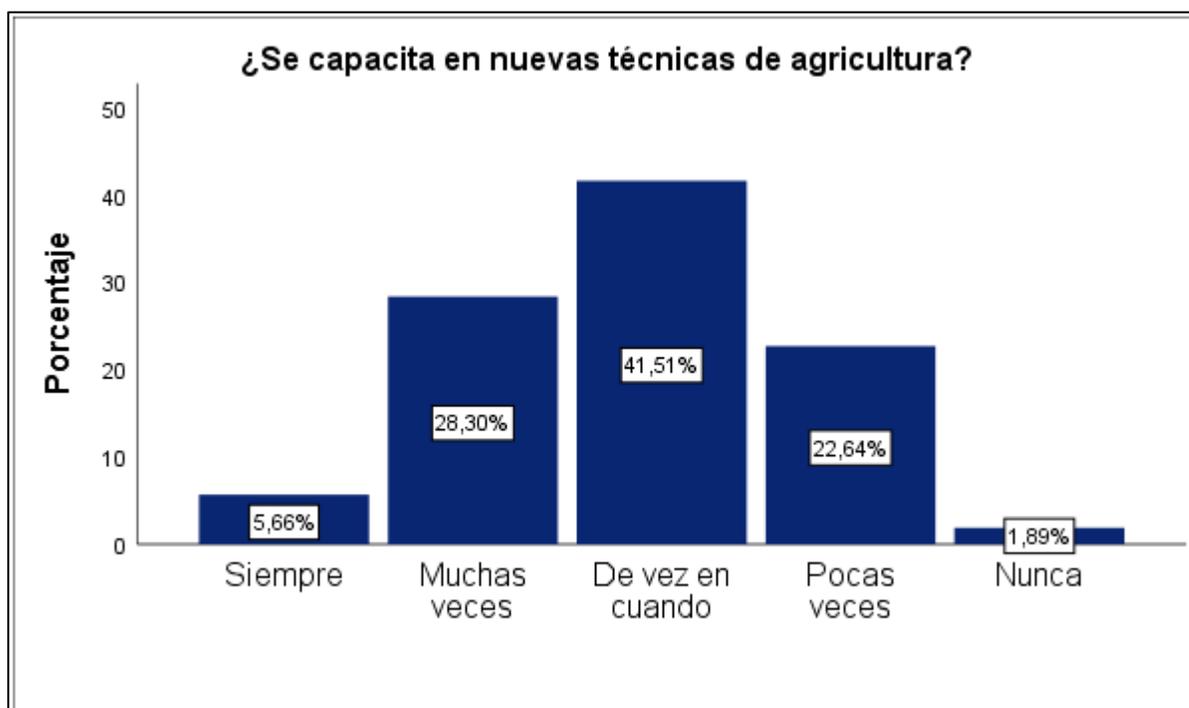


Nota: Encuesta dirigida a Pequeños Productores de cacao del Distrito de Salitral Provincia de Morropón.

Fuente: Elaboración propia en el SPSS.

Según la figura, se observa que la iniciativa para realizar una oferta exportable, solo el 54.7% respondieron que, si les gustaría realizar ese tipo de actividades para su producción de cacao, esta cifra hace referencia a 29 productores. Sin embargo, existe una cierta cantidad que no está de acuerdo, el 24% no sería participe de esta iniciativa ya sea por su capacidad de producción y la pequeña cantidad de hectáreas que poseen.

Figura 14. Participación en capacitaciones de técnicas agrícolas de los pequeños productores.

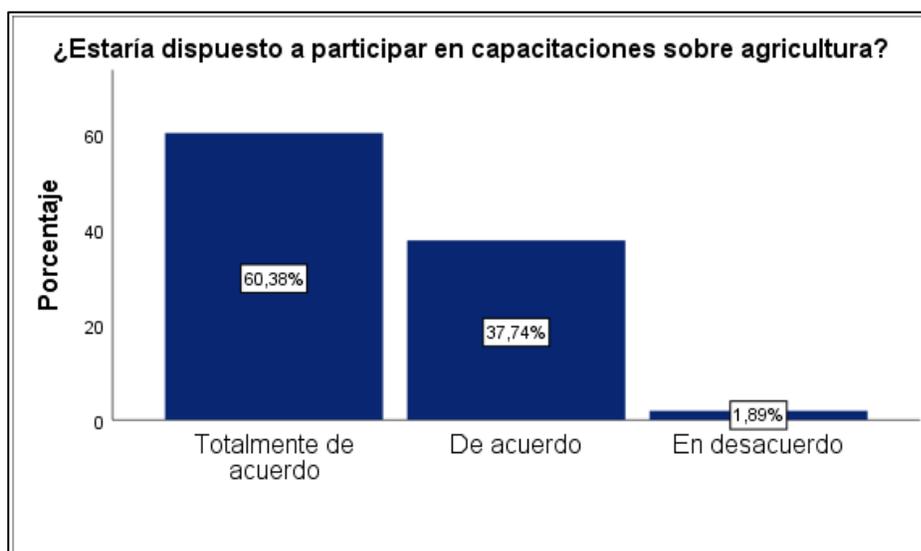


Nota: Encuesta dirigida a Pequeños Productores de cacao del Distrito de Salitral Provincia de Morropón.

Fuente: Elaboración propia en el SPSS.

La figura N°14, describe que 22 productores si participa de vez en cuando en asesorías técnicas para la mejora de su agricultura en la producción de cacao, esto representa el 41.5% de los encuestados. El 28.3% se capacita muchas veces, el 22.6% pocas veces y el 1.9% nunca lo hace. Sin embargo, existe un pequeño porcentaje del 5.7% (3 productores) que, si se capacita siempre en nuevas técnicas de agricultura, demostrando la importancia de actualizarse en ciertos métodos agrícolas para la mejora de su producción de cacao.

Figura 15. Disposición para participar en capacitaciones agrícolas

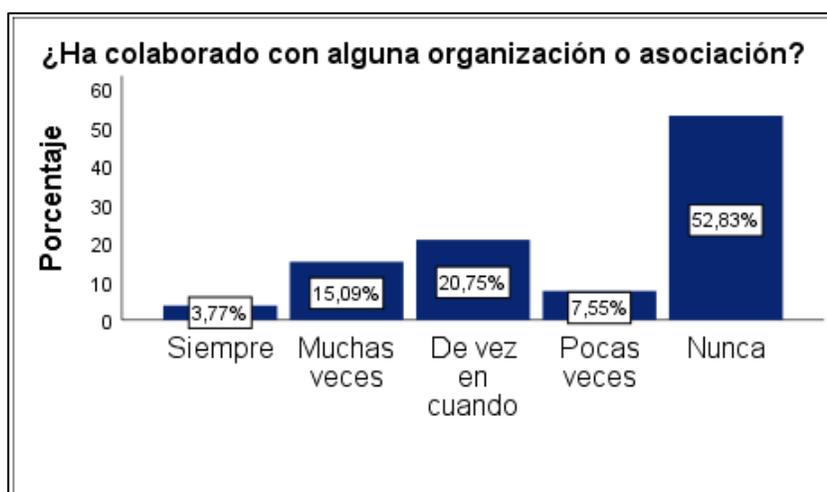


Nota: Encuesta dirigida a Pequeños Productores de cacao del Distrito de Salitral Provincia de Morropón.

Fuente: Elaboración propia en el SPSS.

Se observa en la figura que la mayor parte de los productores si tienen la disposición de participar en capacitaciones sobre agricultura, esto representa el 60.4% de los encuestados. Reconocen la importancia de ese tipo de ventajas, pues no solo se actualizan en conocimiento, sino también en técnicas, aumentar su producción y poder incursionar en nuevos mercados. Mientras tanto, aún existe un numero de 20 productores que no estarían de acuerdo con estas nuevas prácticas.

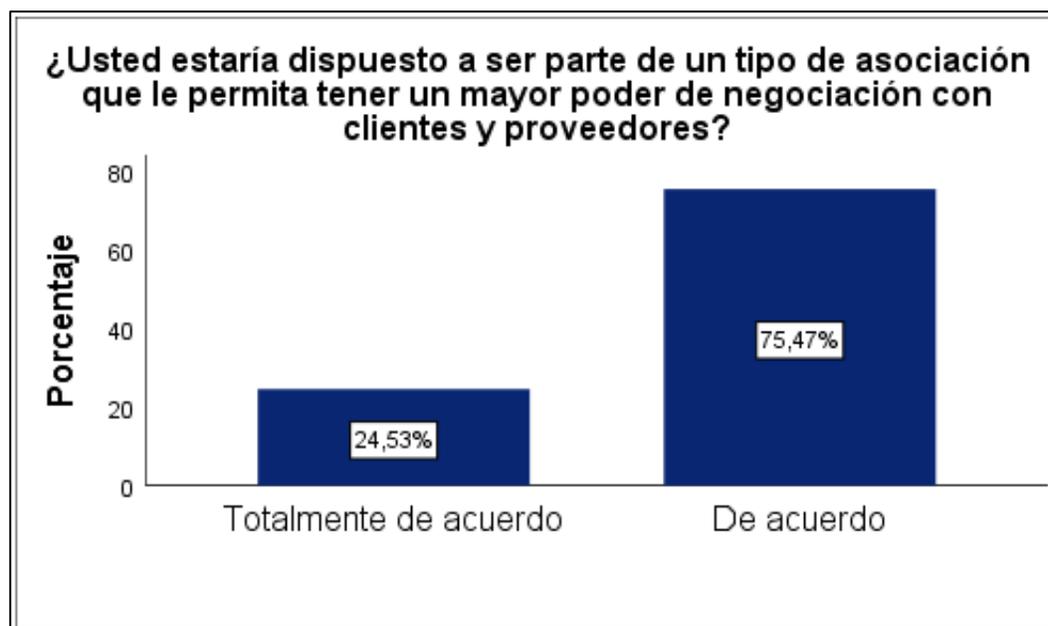
Figura 16. Participación en organizaciones o asociaciones de los pequeños productores.



Nota: Encuesta dirigida a Pequeños Productores de cacao del Distrito de Salitral Provincia de Morropón.

Según la figura anterior, el 2% siempre ha pertenecido a una organización, el 8% muchas veces, el 20.8% de vez en cuando y el 7.5% pocas veces. Podemos observar una cifra significativa que es del 52.8% que nunca ha asistido a una organización o asociación.

Figura 17. Disposición a participar en una asociación de los pequeños productores



Nota: Encuesta dirigida a Pequeños Productores de cacao del Distrito de Salitral Provincia de Morropón.

Fuente: Elaboración propia en el SPSS.

Según los encuestados, el 24.5% de los encuestados estaría totalmente de acuerdo en ser parte de alguna asociación que les permita un mayor nivel de negociación con clientes y proveedores. Los productores restantes también estarían de acuerdo en formar parte una organización, pues esto permitirá ampliar nuevos horizontes de comercialización.

4.4. Determinar las características que debería tener modelo de gestión asociativo para contribuir a la oferta exportable de cacao de pequeños productores de un distrito.

Respecto al cuarto objetivo específico, para poder determinar las características que debe tener un modelo de gestión asociativo y contribuir a la oferta exportadora del Cacao, se recurrió en aplicar entrevistas a expertos y/o especialistas en la materia para conocer, identificar objetivos importantes y así analizar las dimensiones sobre la disponibilidad y capacidad de la variable oferta exportable.

Figura 18. Estructura de la entrevista realizada a especialistas.



Fuente: Elaboración propia.

La primera dimensión para abarcar un modelo de gestión asociativo fue determinar los objetivos. Según los especialistas, para saber qué tipo de recursos es necesario tener en cuenta en un modelo asociativo es que los mercados se tenga la certificación orgánica y fair trade y tener la producción suficiente para completar un contenedor con un cacao criollo. Además, que el producto tiene que satisfacer con altos estándares de calidad para un mercado objetivo, esto implica el mejoramiento de un Sistema Interno de Control donde brinde la Asistencia Técnica al 100% de los asociados, certificarlos bajo las normas de producción orgánico para ofertar a

precios más competitivos y obtener beneficios para la organización. Asimismo, contar con módulos postcosecha descentralizados equipados (cajones para fermentación, infraestructura de secado, equipos para el control de humedad) para homogenizar el proceso y la calidad. Por último, contar con almacén óptimo con laboratorio para control de calidad y preparación de muestras y sobre todo capacidad financiera para pagar a tiempo al productor.

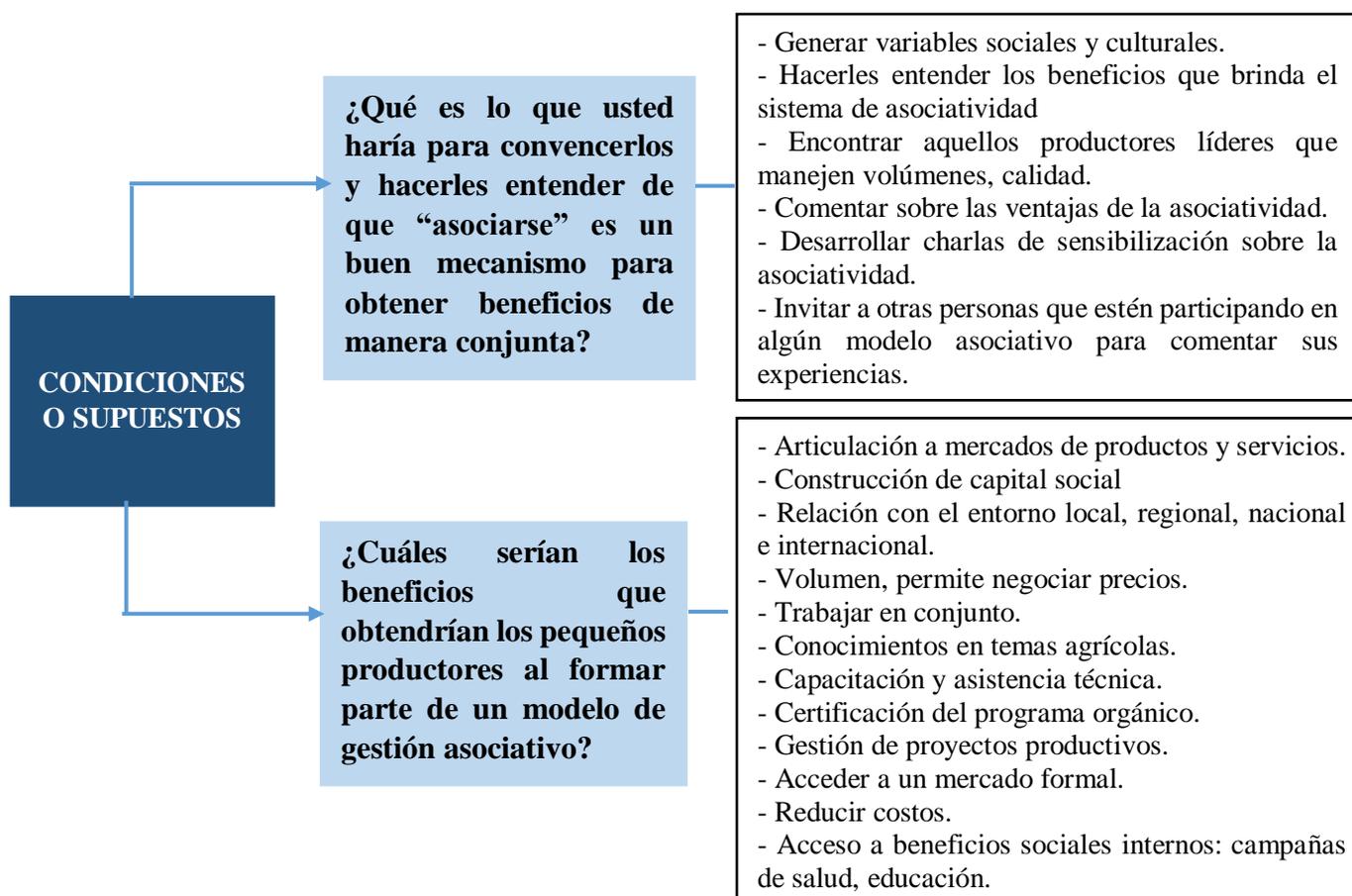
Asimismo, entre los incentivos que debe haber para que los pequeños productores se integren a un modelo de gestión asociativo, es que si el productor se asocia si se garantiza que su producto se venderá y obtendrá mejores ingresos que venderlo individualmente. Acceder a servicios como certificaciones, asistencia técnica, acopio. Acceder a beneficios cooperativos como préstamos para la campaña agrícola, acceso a oportunidades de educación para sus hijos y acceso a financiamiento mediante proyectos. También el tema de los fertilizantes, ya que de eso adolecen los productores, algunas empresas ayudan a generar incentivos para mejorar ese tema, para que de una u otra forma el productor se sienta comprometido de apoyar a la cooperativa y venderles, a la vez que les paguen y no les deban, todo lo antes mencionado hace que los productores se comprometan con la asociación.

Figura 19. *Objetivos en base a recursos, formas, incentivos y recomendaciones*



Respecto a la dimensión sobre las condiciones o supuestos, es importante el “asociarse” ya que es un buen mecanismo para obtener beneficios, los especialistas hacen mención que se debe comentar sobre las Ventajas de la asociatividad, enfocado en cualquier Modelo Asociación o Cooperativa. Asimismo, se puede desarrollar charla de sensibilización sobre la asociatividad donde se muestren casos de éxito en otros lugares. Explicar claro las responsabilidades y beneficios de estar asociado, no basta con convencerlo solo para constituir si es que cuando funciones la organización el socio no asiste a reuniones, capacitaciones o no toma interés. Sin embargo, se puede invitar a otras personas que estén participando en algún modelo asociativo para comentar sus experiencias o hacer alguna pasantía a alguna organización consolidada para conocer in situ lo que se puede lograr.

Figura 20. *Condiciones o supuestos para formar parte de un modelo de gestión asociativo.*

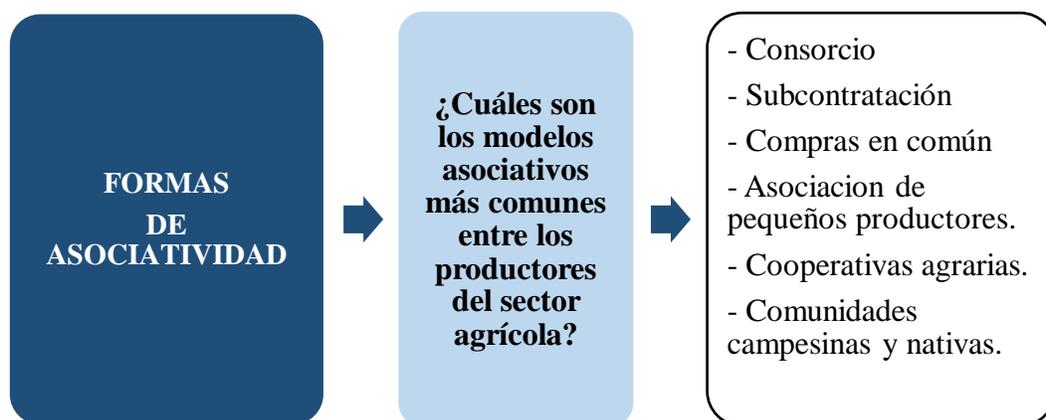


Nota: Información proporcionada de las entrevistas realizadas a especialistas en comercio.

Fuente: Elaboración propia.

Las formas de asociatividad sobre los modelos asociativos más comunes, los especialistas hacen mención a consorcios, subcontratación compras en común. Sin embargo, las más comunes en el Perú son las Cooperativas Agrarias, Asociaciones de pequeños productores y Comunidades campesinas y nativas.

Figura 21. Formas de asociatividad más comunes en un modelo de gestión.

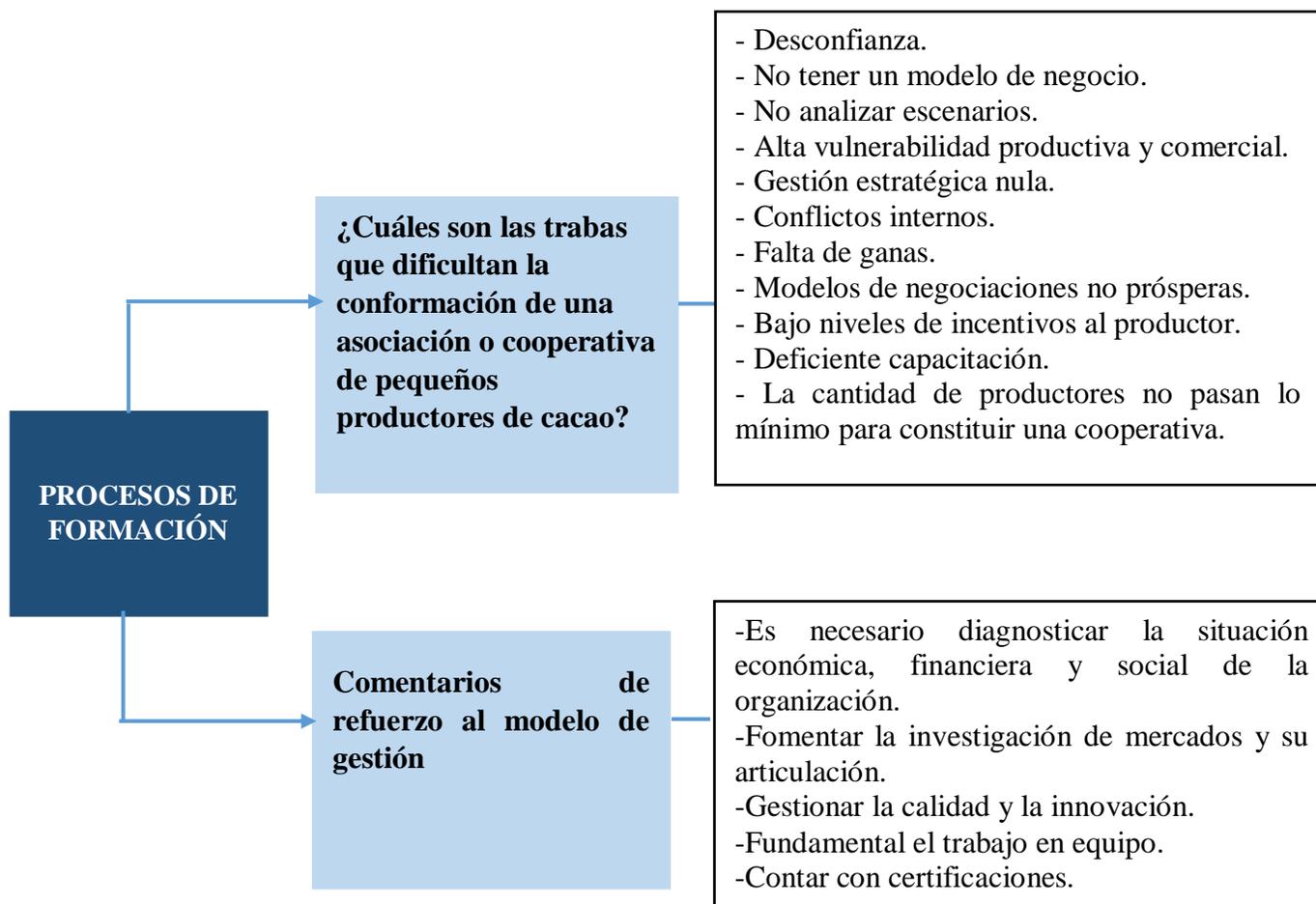


Nota: Información proporcionada de las entrevistas realizadas a especialistas en comercio, 2022
Fuente: Elaboración propia.

Por último, sobre la dimensión en los procesos de formación, los especialistas recalcan que existen dificultades o trabas para que de una u otra manera los pequeños productores se puedan asociar, esto es por conflictos internos, desconfianza, bajos niveles de incentivo hacia el productor, modelos de organizaciones que no han prosperado y sobre la cantidad de productores, para constituir una cooperativa, hacen mención que se debe contar con mínimo 25 asociados, para una asociación no existe restricción, pero si se tiene enfoque de mercado es necesario tener como mínimo 15. Finalmente, recalcan que entre los 2 modelos asociación de productores y cooperativa agraria el mejor modelo que se puede tener si se busca un enfoque de mercado a corto plazo es la cooperativa agraria debido a que cuenta con beneficios tributarios y legales. Cuando una asociación se disuelva por ley no se pueden repartir el patrimonio si no se debe donar, en una cooperativa se puede repartir a cada socio. Asimismo, es fundamental el trabajo en

equipo para que todo fluya de la mejor forma ya que no es un trabajo fácil tener gestión, conocimientos, encontrar clientes, certificaciones.

Figura 22. *Procesos de formación para pertenecer a un modelo de gestión asociativo*



Nota: Información proporcionada de las entrevistas realizadas a especialistas en comercio, 2022

Fuente: Elaboración propia.

DISCUSIONES

El interés de los pequeños productores del cacao en el distrito de salitral ante la iniciativa de formar parte de una asociación, según los resultados obtenidos es positivo, ya que el 75.47% consideran esencial pertenecer a una asociación donde les permita desarrollar su oferta exportable de su producto, mayor poder negociación con clientes y proveedor, y ampliar nuevos horizontes de comercialización.

Estos resultados guardan relación con el autor Martin Valdez (2020) quien menciona que los pequeños productores de bananeros están dispuestos a formar parte de la asociatividad, con el fin de poder exportar su producción.

Por su parte el autor Pasapera Ramírez (2018) menciona que los agricultores de cacao del centro poblado de Perico son deficientes por la poca capacitación, falta de valoración del cacao, los productos no logran conseguir buena calidad y el valor agregado que se necesita para competir en un mercado internacional. Sin embargo, los agricultores de cacao estas dispuestos a aceptar una propuesta de asociación para mejorar su producción, cumpliendo con los altos estándares de calidad requeridos y lograr la competitividad.

Asimismo, los resultados se relacionan con la tesis de Hurtado Luna (2019) que menciona que la asociatividad contribuye de manera positiva produciendo un nivel confiable alto y consistente, no solo en el ámbito económico sino también en el desarrollo de la exportación de los agricultores de la zona. Además, el avance tecnológico ayuda en la gestión productiva obteniendo como expectativas lograr un producto de calidad.

Capítulo V: Propuesta de modelo de gestión asociativo para contribuir a la oferta exportable de cacao de los pequeños productores del Distrito de Salitral, Provincia de Morropón.

El objetivo de la investigación es desarrollar un modelo de gestión asociativo que contribuya a la oferta exportable de Cacao por parte de los productores del distrito de Salitral de la provincia de Morropón. Este objetivo se logró mediante los resultados obtenidos de los objetivos específicos analizados.

Como primer paso se hará el diagnóstico de los pequeños productores según los resultados de los objetivos específicos analizados previamente, para luego desarrollar el modelo asociativo.

5.1. Diagnóstico previo a la asociatividad

Según la información obtenida de las encuestas se pudo visualizar que en el distrito de Salitral carece de una asociación por parte de los pequeños productores de Cacao, debido a la diversidad de factores. Los mismos productores se autofinancian pues en la ganancia de sus ventas de la campaña se vuelve a invertir en la producción del cacao. La mayor parte de productores tienen desconocimiento y desconfianza en las entidades financieras, por lo que no incurren a prestados u otro tipo de servicio. Asimismo, la mayoría de los pequeños productores no reciben apoyo de una institución pública. Además, existe también un alto porcentaje que no ha participado en ningún programa del estado, ya sea por desconocimiento o falta de confianza. Por último, los pequeños productores mencionaron que nunca ha asistido a una organización o asociación.

Sin embargo, se evidenció que la mayor parte de los productores si tienen la disposición de querer participar en capacitaciones sobre agricultura, ellos reconocen la importancia de ese tipo de ventajas, pues no solo se actualizan en conocimiento, sino también en técnicas, aumentar su producción y poder incursionar en nuevos mercados.

Ante ello, una gran parte de los pequeños productores están dispuestos a participar en algún tipo de asociación donde les permita tener mayor nivel de negociación con clientes y

proveedores. Los productores restantes también estarían de acuerdo en formar parte una organización, pues esto permitirá ampliar nuevos horizontes de comercialización.

5.2. Iniciativa de asociatividad

La conformación de una asociación de los pequeños productores, se les hará más fácil optimizar su productividad, volverse competitivo en mercado nacional como internacional teniendo en cuenta la sostenibilidad en el mercado.

La creación de una asociación de pequeños productores en el distrito de Salitral les permitirá enfrentar de manera más eficiente los diversos problemas que puedan surgir de manera constante. De esta manera, podrán desarrollar acciones conjuntas para resolver dichos problemas y contribuir en el mejoramiento de los procesos de producción para lograr resultados superiores a los esperados. Es importante que los pequeños productores del distrito de Salitral se unan a esta gestión asociativa para asegurar el crecimiento empresarial colectivo. La colaboración en las acciones realizadas le brindará un mejor acceso a la tecnología, una gestión de calidad en la compra de materia prima y la venta de productos, así como oportunidades de financiamiento que promoverán el progreso de los productores de cacao en el distrito de Salitral.

El modelo de gestión asociativo adecuado para que los pequeños productores del distrito de Salitral sean parte de una asociación es el “Modelo de Red Empresarial”; un modelo en la cual se establecen alianzas estratégicas entre entidades o individuos independientes que colaboran en conjunto para alcanzar resultados óptimos y cumplir con los objetivos establecidos a mediano y largo plazo. La asociatividad sirve para optimizar la competitividad y el crecimiento empresarial de aquellos que decidan integrarse a la asociación.

Este tipo de asociación “Red Empresarial” ayudará a que los pequeños productores de Cacao se vuelvan competitivos y reconocidos en el mercado lo cual proporcionará beneficios a los productores, asegurando su solidez y permanencia en el mercado al ser más eficientes y tener acceso a fuentes de financiamiento que contribuyan a su desarrollo.

5.3. Objetivos

Lograr la asociatividad de los pequeños productores de Cacao del distrito de Salitral con fines de exportación.

5.4. Principios básicos de la asociación

Figura 23. Principios básicos de la asociación.



Fuente: Elaboración propia

5.5. Indicadores

Es fundamental tener en cuenta los aspectos internos y externos en los que conlleva a la asociación de los pequeños productores de Cacao del distrito de Salitral, ya que esto permitirá tomar decisiones correctas y optimas que impulsen en el éxito de la iniciativa.

5.5.1. Factores internos

Entre los factores internos que se puede encontrar en los pequeños productores de Cacao del distrito Salitral son:

- ✓ Ausencia en el mercado
- ✓ Poco acceso al financiamiento de créditos bancarios.
- ✓ Poca utilización en la aplicación de tecnología de punta.
- ✓ No hay una organización para representar al grupo de pequeños productores de Cacao.

5.5.2. Factores externos

Estos factores son importantes ya que es independiente de los sucesos que pueda pasar en el país. Por lo que primero se debe tener en consideración lo siguiente:

- ✓ Inestabilidad política.
- ✓ Presencia de enfermedades que afecte la productividad y comercialización del Cacao.
- ✓ Presencia de desastres naturales que puedan afectar la producción del Cacao.

La asociación se llevará a cabo mediante los siguientes factores:

- ✓ Contar con un plan de mercado
- ✓ Tener en cuenta estrategias para la comercialización del Cacao
- ✓ Adquirir bienes de capital y financiero.
- ✓ Organización
- ✓ Clientes
- ✓ Capacitación y asesoría

5.6. Indicadores que forman parte de la asociatividad

Figura 24. *Indicadores para la asociatividad.*

La asociación dispondrá de una sólida estructura financiera para facilitar la implementación de proyectos que mejoren las actividades productivas en el Cacao. Asimismo, se tendrá una política que promueva el ahorro entre los asociados.

• **Financiero**

En el aspecto operacional, los pequeños productores de Cacao al formar parte de la asociación desarrollarán competencias en la cual serán necesarias para la producción, competitividad y el desarrollo eficiente de la actividad productiva.

• **Operacional**

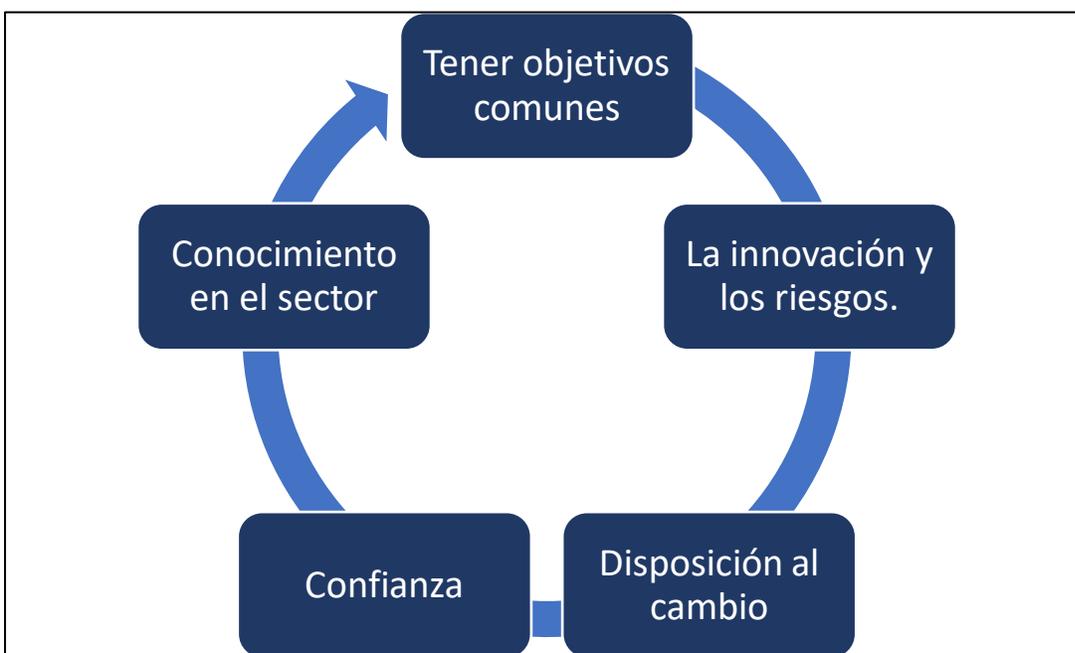
Fuente: Elaboración propia.

5.7. Participación de los asociados en el proceso asociativo

Es importante que los pequeños productores que decidan participar y formar parte de este modelo deben ser conscientes de que su implicación requiere un compromiso significativo y tiempo dedicado al proyecto. Ya que, sin la participación continua y activa en la etapa de toma de decisiones del grupo, la asociación no podrá funcionar de manera efectiva ni brindar los beneficios para sus integrantes. Por lo que, al tener responsabilidades de cualquier índole, los pequeños productores puedan obtener más oportunidades de aprendizaje derivadas de su participación en la asociación.

Los pequeños productores en participar en este tipo de modelo asociativo deben tener en cuenta las siguientes características:

Figura 25. Participación de los asociados en el proceso productivo.



Fuente: Elaboración propia.

5.8. Lineamientos de acción de los pequeños productores de Cacao del distrito de Salitral.

En los lineamientos de acción se establecen las acciones específicas para alcanzar determinados objetivos o resolver problemas. Estas líneas de acción se deben tener en cuenta para la asociación de los pequeños productores de Cacao del distrito de Salitral es la siguiente:

Tabla 8. *Lineamientos de acción de asociación de los pequeños productores.*

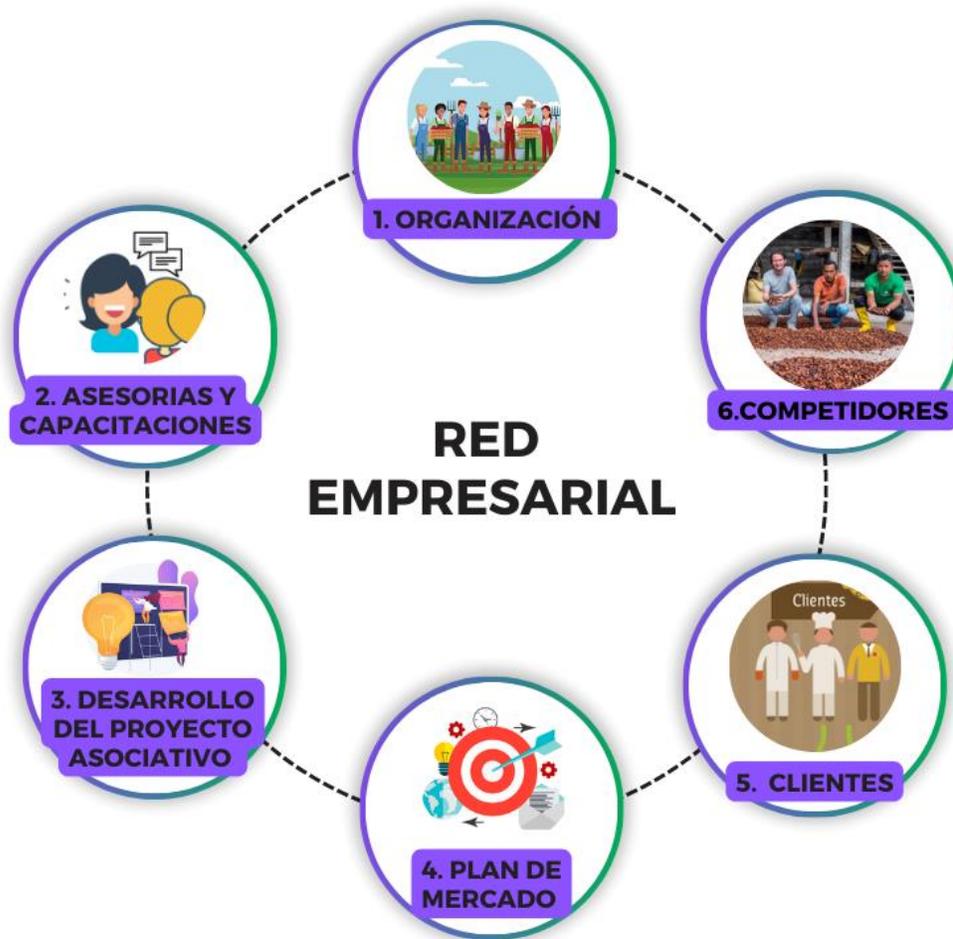
LÍNEAS DE ACCIÓN	OBJETIVOS	ESTRATEGIA
<i>Organización</i>	Definir las responsabilidades de todos los integrantes de la asociación, y detallar la estructura administrativa con el propósito de lograr los objetivos establecidos.	Establecer la estructura organizativa definiendo las responsabilidades y competencias de cada miembro de la asociación.
<i>Capacitación y Asesoría</i>	Determinar las habilidades y capacidades de los miembros de la asociación con el fin de desarrollar estrategias que impulsen la mejora de las actividades productivas de los pequeños productores de Cacao.	Se llevará a cabo mediante la utilización de los planes, proyectos y capacitaciones propuestos para aprovechar al máximo los recursos disponibles.
<i>Plan de mercadeo</i>	Alcanzar el incremento en la participación de mercado.	Enfrentar los desafíos planteados por los competidores.
<i>Estrategias de comercialización</i>	Implementar las estrategias requeridas para motivar a los clientes a realizar compras.	Aplicación de políticas de fidelización para generar lealtad entre los compradores.

Fuente: Elaboración propia.

5.9. Descripción del modelo asociativo

El modelo asociativo se elabora con el objetivo de optimizar la oferta exportable de los pequeños productores del distrito de Salitral, provincia de Morropón. Esto a través de capacitaciones y asesorías a través de los asociados. Se fundamenta en una red empresarial para obtener el mayor beneficio de todos y así elevar sus índices de rentabilidad.

Figura 26. Modelo de asociatividad para los pequeños productores de cacao del distrito de Salitral.



Fuente: Elaboración propia.

5.9.1. Organización

En todo modelo es necesario una organización entre los pequeños productores, realizar una estructura interna de funciones de manera jerárquica permitirá delimitar los roles de cada integrante, lo que genera ahorro de tiempo, efectividad y por ende el cumplimiento de metas programas en el modelo.

Figura 27. Organigrama de la asociación de los pequeños productos de cacao del distrito de Salitral.



Fuente: Elaboración propia.

5.9.2. Asesorías y capacitaciones

Es fundamental la intervención de asesorías y capacitaciones para ampliar el conocimiento de los agricultores, proveer información que necesitan o demanden, para desarrollar sus capacidades técnicas y de gestión. Por ende, se realizan la programación de asesorías y capacitaciones a los pequeños productores de cacao del distrito Salitral, provincia de Morropón.

Tabla 9. *Actividades de Asesorías y capacitaciones.*

N°	ACTIVIDADES
1	Asesoría legal en actividades de producción de cacao.
2	Asesoría en la administración y gestión de insumos para la producción de cacao.
3	Asesoría en el sistema de mejoramiento postcosecha (clasificación de producto, secado, fermentado y control de humedad)
4	Asesoría para el sostenimiento de cultivo, beneficio y protección de cultivo.
5	Capacitación en mercado y estrategias de comercialización de cacao.
6	Capacitación sobre aplicación normativas en el componente ambiental.
7	Capacitación para el cumplimiento de exigencias del mercado nacional e internacional

Fuente: Elaboración propia.

Se desarrollará asesorías y capacitaciones a los diferentes integrantes de la asociatividad para realizar una eficiente actividad agrícola en la producción de cacao. Mencionar que las capacitaciones se realizaran dos veces durante el año, a diferencia de las asesorías que se realizara de manera constante o cuando el integrante de la asociación lo requiera. El programa de capacitaciones de asociatividad a los pequeños productores de cacao es la siguiente:

Tabla 10. *Programas de capacitación.*

Tema de la capacitación	Programación	Capacitador	Materiales	Método de capacitación	Presupuesto de la capacitación
Objetivos y características de la asociatividad	Primera fecha 9:00am a 13:00pm	Especialista en el desarrollo empresarial.	Laptop Proyector	Exposición Participación de los integrantes para resolver preguntas	S/ 300 (Consultor) S/100 Break

Proceso de la asociación	Segunda fecha 9:00am a 13:00pm	Especialista en el desarrollo empresarial.	Laptop Proyector	Exposición Participación de los integrantes para resolver preguntas	S/ 300 (Consultor) S/100 Break
Beneficios de la asociatividad	Tercera fecha 9:00am a 13:00pm	Especialista en el desarrollo empresarial.	Laptop Proyector	Exposición Participación de los integrantes para resolver preguntas	S/ 300 (Consultor) S/100 Break
Sostenibilidad de las asociaciones de pequeños productos de Salitral.	Cuarta fecha 9:00am a 13:00pm	Especialista en el desarrollo empresarial.	Laptop Proyector	Exposición Participación de los integrantes para resolver preguntas	S/ 300 (Consultor) S/100 Break

Fuente: Elaboración propia.

5.9.3. Desarrollo del proyecto asociativo

Continuando con la fase 3 del modelo propuesto sobre la Red Empresarial, este contempla las siguientes etapas: primero se describe el proyecto asociativo de los pequeños productores de Cacao. Segundo es determinar el tamaño y la localización del lugar donde podría funcionar esta asociación. Tercero es considerar el equipamiento necesario que deben tener para la implementación este modelo asociativo, luego como cuarta etapa es realizar una serie de indicaciones para la fundación de una asociación de los pequeños productores de Cacao del distrito de Salitral. Seguidamente como quinta etapa es tener en cuenta la innovación tecnológica como asociación y por último como sexta etapa, es conocer el potencial de los pequeños productores de Cacao.

5.9.3.1. Descripción del proyecto asociativo.

Mediante el modelo de Red empresarial, se busca la manera de asociarse en conjunto con la finalidad de elevar su competitividad y consolidar su presencia en el mercado lo cual les va a permitir en mejorar la calidad del Cacao, acceder a nuevos mercados y contribuir con la oferta exportable del Cacao.

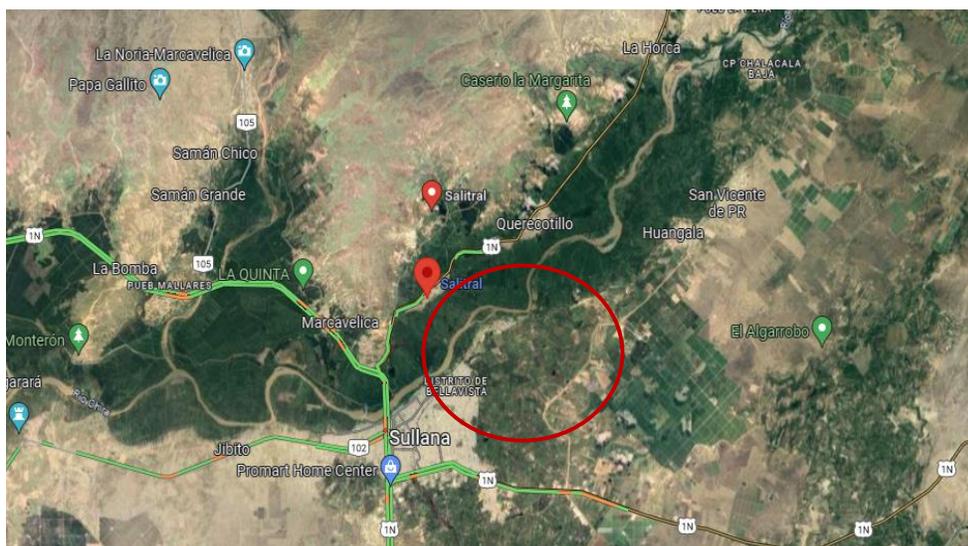
La intención de estos productos que se dedican a producir Cacao es que una vez asociados puedan fomentar la colaboración entre ellos mismos de las actividades diarias que se realiza en campo. Por lo que, esta asociatividad debe estar basada en los siguientes principios:

- i. Participación democrática en la toma de decisiones.
- ii. Brindar capacitación y realizar auditorías constantes a los miembros asociados.
- iii. Trabajo en equipo
- iv. Responsabilidad social como miembro de la asociación.
- v. La decisión de formar parte de la asociación es voluntaria.

5.9.3.2. Determinación del tamaño y localización.

Debido a que los pequeños productores son cercanos al lugar, la asociación estará ubicado en el distrito de Salitral de la provincia de Morropón.

Figura 28. *Ubicación de la asociación.*



Fuente: Elaboración propia.

Para las instalaciones que tendrá como ubicación la asociación de los pequeños productores de Cacao, va a contemplar las siguientes divisiones: el área total del espacio es de 15 x 13 m². Tendrá una sala de reuniones cuando sea necesario llamar a asamblea entre los miembros asociados, oficina para el gerente general, habrá un comité de presupuesto, habrá un espacio para el comité de educación donde se realizarán las labores diarias, habrá una sala de recepción para las visitas y, por último, se contará con una pequeña caseta de vigilancia en beneficio de los asociados del distrito de Salitral.

5.9.3.3. Equipamiento necesario.

Es necesario la implementación de ciertos equipos o mobiliarios para las actividades diarias en la asociación de los pequeños productores de Cacao del distrito de Salitral. Por lo que, entre los insumos principales que se necesitará, el establecimiento contará con los siguientes equipos:

Tabla 11. *Recursos utilizables*

Equipos	Mobiliario	Materiales de oficina
03 computadoras	Escritorios	Útiles de oficina
02 impresoras	Sillas	Papel Bond
01 proyector	Sofás para recepción	Lapiceros
01 laptop	Ventiladores	Cuadernos

Fuente: Elaboración propia.

5.9.3.4. Requisitos para la creación de la asociación de los pequeños productores de Cacao del distrito de Salitral provincia de Morropón.

Para realizar la creación e inscripción en el municipio de la asociación se debe considerar los siguientes procedimientos: El primer requisito es formalizarse como asociación y lo segundo es tener en cuenta ciertos requisitos que se deben considerar a los socios.

Tabla 12. *Requisitos para la creación de la asociación de los pequeños productores de Cacao del distrito de Salitral.*

Requisitos de Formalización	Requisitos para los socios
1. Reconocimiento de los asociados ante la municipalidad.	Se encuentren competentes para integrarse a la asociación de los pequeños productores de Cacao.
- Presentar una solicitud dirigida al alcalde del distrito de Salitral.	Tener conocimiento de lo que producen.
- Presentar copia del acta de constitución.	Contar mínimo con sus 03 hectáreas de Cacao.
- Presentar el estatus y la copia del acta de la aprobación.	Mostrar la responsabilidad en la asociación.
- Presentar la copia del acta de la junta directiva de la asociación.	Conocer todo tipo de fertilizantes.
- Presentar el plano donde se ubicará la asociación.	
- Presentar la copia de los DNI de los dirigentes.	
2. Contar con el Saneamiento físico Legal.	
3. Contar con los documentos necesarios para la asociatividad de los pequeños productores.	
- Contar con el libro de actas.	
- Contar con el acta de constitución.	
- Cuaderno de padrón de asociados.	

Fuente: Elaboración propia.

5.9.3.5. Innovación tecnológica.

Actualmente, los pequeños productores la producción del Cacao lo realizan de manera tradicional limitándose al productor a mejorar la calidad de producción del producto. Por ello, al establecer innovaciones tecnológicas habrá mejoras en el nivel de producción, en su procesamiento lo cual lograrán diferenciarse y entrar así a nuevos mercados.

Es de importancia que los productores conozcan de tecnologías innovadores que ayuden a mejorar su producto. Para ello, es necesario realizar la adecuada selección de materiales a utilizarse, conocer las buenas prácticas agrícolas que disminuyan la presencia de Cadmio en la semilla, estar pendiente en las mejoras en las diferentes etapas de la fermentación y considerar un modelo ecológico fermentador que tenga la aplicación de cultivos de microorganismos para lograr un rendimiento y calidad organoléptica.

5.9.3.6. Potencial del pequeño productor de Cacao del distrito de Salitral.

Los pequeños productores de Cacao demuestran tener capacidades efectivas para mejorar la producción del Cacao con proyección a ser conocidos en el mercado como la asociación de Cacao del distrito de Salitral. Con sus destacadas experiencias como productores en la agricultura demuestran mejoras en términos de productividad y por tanto en los ingresos familiares.

Figura 29. Desarrollo del proyecto asociativo.



Fuente: Elaboración Propia

5.9.4. Plan de Mercado

El plan de mercado se elabora para mostrar que medios y canales se desarrollaran para que las asociaciones de pequeños productores de cacao puedan ofrecer sus productos al mercado. Asimismo, obtener el posicionamiento de la marca de asociatividad en los clientes y renovar la calidad de los productos de cacao.

a) Objetivos del plan

- Analizar la situación del mercado
- Ingresar al mercado la marca de la asociación de los pequeños productos de cacao, distrito Salitral.
- Posicionamiento de la marca de la asociación de los pequeños productos de cacao, distrito Salitral.
- Buscar la fidelización de los clientes mediante la oferta de productos de calidad.
- Elaboración de estrategias de promoción y oferta.
- Incremento de ingresos

b) Determinación de estrategias

Para comprender la situación de este modelo se ha realizado la matriz MEFE-MEFI para analizar los aspectos externos que puedan afectar o contribuir en el crecimiento del modelo. Se crea un cuadro de Oportunidades, Amenazas, Fortalezas y Debilidades más influyentes para aprovechar estratégicamente la toma de decisiones que impacten al modelo.

Tabla 13. Matriz de Evaluación de Factores Internos (MEFI)

	Factores	Peso	Calificación	Peso Ponderado
	Oportunidades			
1	Ser reconocidos como asociación de pequeños productores de cacao en el mercado.	0.15	4	0.6
2	Aumentar el nivel de competitividad.	0.13	3	0.39
3	Establecer sus productos en el mercado nacional e internacional.	0.09	4	0.36
4	Implementación de innovación tecnológica en las técnicas agrícolas.	0.12	3	0.36
5	Acceso asesorías y capacitaciones programadas en la asociación.	0.11	4	0.44
		0.6		2.15
	Amenazas			
1	Estar expuestos a la competencia.	0.12	2	0.24
2	Cambios climáticos	0.5	1	0.5
3	Presencia de enfermedades o plagas	0.15	2	0.30
4	Inestabilidad política	0.8	1	0.8
		0.4		1.84
	Total	1		3.99

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 14. Matriz de Evaluación de Factores Externos (MEFE)

	Factores	Peso	Calificación	Peso Ponderado
	Fortalezas			
1	Suelo apropiado y clima favorable	0.09	4	0.36
2	Todos los pequeños productores del distrito salitral cuentan con terrenos propios	0.12	4	0.48
3	El 47.17% de los pequeños productores posee de 2 a 3 hectáreas	0.06	4	0.24
4	El 100% de los pequeños productores autofinancia sus campañas.	0.15	3	0.45
5	El 64.15% de los pequeños productores cosechan entre 6 a más quintales de cacao al año.	0.18	4	0.72
		0.6		2.25
	Debilidades			
1	El 52.83% de los pequeños productores no ha participado en organización o asociaciones.	0.14	2	0.28
2	El 41.51% de los pequeños productores se capacita de vez en cuando en técnicas agrícolas.	0.17	2	0.34
3	El 64.15% de los pequeños productores no participa en los programas del estado.	0.09	1	0.09
		0.4		0.71
	Total	1		2.96

Fuente: Elaboración propia.

c) Posicionamiento

Se posicionará en el mercado como una asociación donde la producción y comercialización de cacao será de alta calidad y a los mejores precios de acuerdo al consumidor y mercado.

Marca

El nombre que tendrá la asociación de pequeños productores de cacao del distrito de Salitral es el siguiente:



Slogan

Se presentará un lema publicitario para identificarse como asociación de pequeños productos de cacao del distrito Salitral, provincia Morropon.

“La única forma de hacer un gran trabajo es amando lo que haces”

d) Estrategias de ventas

Estas estrategias son herramientas para elaborar un planeamiento estratégico que ayudara a mejorar las ventas de la asociación. Contar con estrategias ayudara a los productores a conocer mejor el producto del cacao y así poder brindar un mejor servicio al consumidor objetivo. Por lo tanto, se emplearán estrategias como capacitaciones y conferencias que fomenten el producto brindado por la asociación, además, del uso de materiales publicitarios como banner, volantes, flyers para ampliar la información y calidad del producto. Los integrantes de la asociación deben tener una relación confiable con los proveedores y compradores para satisfacer y cumplir expectativas con el producto.

5.10. Competidores

Los pequeños productores de Cacao tienen entre sí mismos a todos los productores del mismo distrito quienes algunos de ellos por su decisión no quisieron formar parte del proyecto asociativo continuando sus labores diarias de manera individual.

CONCLUSIONES

Del primer objetivo específico se concluye que la disponibilidad y capacidad exportadora de los pequeños productores de cacao en el distrito de Salitral tiene un resultado favorable, debido a la cantidad de hectáreas que poseen los productores, siendo el 47.17% de productores que tienen entre 2 a 3 hectáreas. Además, que el 64.15% de los productores cosechan entre 6 a más quintales de cacao al año.

Para el segundo objetivo específico tiene como conclusión que la evolución de las exportaciones en el sector cacao tuvo un comportamiento significativo positivo en el comercio internacional durante los años 2019 al 2021. La producción nacional de cacao fue aumentando en 5.27% al año 2019, 12.11% al año 2020 y un aumento ligero de 0.81% en el año 2021. Al año 2021 se logró aumentar las exportaciones en 16, 165 Toneladas una variación porcentual de 34.72%. Los principales países destino durante esos años fueron Holanda, Indonesia, México, Italia y Bélgica.

Del tercer objetivo específico se concluye que el 24.5% de los pequeños productores encuestados se encuentran en total de acuerdo en ser parte de alguna asociación que les permita tener un mejor poder de negociación con sus clientes y proveedores. Los productores restantes (75.47%) también estarían de acuerdo en formar parte una organización, pues esto permitirá ampliar nuevos horizontes de comercialización. Por ello, la mayor parte de los productores si tienen la disposición de participar en capacitaciones sobre agricultura, esto representa el 60.4% de los encuestados. Reconocen la importancia de ese tipo de ventajas, pues no solo se actualizan en conocimiento, sino también en técnicas, aumentar su producción y poder incursionar en nuevos mercados.

Del cuarto objetivo específico se concluye que un modelo de gestión asociativo debe contar con la capacidad estratégica y planificación como asociación, para diversificar en nuevos mercados. Además, es necesario que los mercados cuenten con la certificación orgánica y que los productos sirvan con las indicaciones de los altos estándares de calidad, lo que implica la implementación de un sistema interno de control que brinde asistencia técnica al 100% a los asociados y así poder certificarlos bajo las normas de producción para ofertar el cacao a precios más competitivos. Asimismo, el modelo asociativo debe contar con: módulos postcosecha

descentralizados equipados, tener técnicos de campo que capaciten a cada productor asociado, contar con almacén óptimo para el control de calidad y preparación de muestras y tener la capacidad financiera para pagar a tiempo al productor.

Por tanto, como objetivo principal se diseñó un modelo de gestión asociativo llamado red empresarial para contribuir a la oferta exportable de Cacao a los pequeños productores del distrito de Salitral. Mediante este modelo los productores buscan la manera de asociarse en conjunto con la finalidad de elevar su competitividad y consolidar su presencia en el mercado, lo que va permitir mejorar su calidad de vida, puesto que lo primordial de esta red empresarial es formar alianzas estratégicas de productores que trabajan de manera conjunta para un mismo beneficio, considerando que al asociarse puedan exportar sus productos.

RECOMENDACIONES

Se recomienda que los pequeños productores de cacao del distrito de Salitral de la provincia de Morropón consideren fortalecer la organización y asociatividad para generar una oferta exportable, como gestión empresarial, productiva y comercial, para ello se sugiere formar un directorio encargado de agilizar los trámites para crear la asociación.

Se recomienda la intervención de autoridades públicas de la Municipalidad Distrital de Salitral para que la asociación tenga facilidades para participar en ferias agrarias donde se puedan dar a conocer el producto del cacao y les permita acceder a nuevos mercados para mejorar su oferta exportable y aumentar el nivel de competitividad del cacao.

Se recomienda que los programas competentes del estado como PROMPERÚ, Cámaras de comercio, Cooperativas Agrarias consolidadas (Norandino, Oro Verde, etc.) brinden capacitaciones acerca de la importancia del cacao, y como este producto genera un valor agregado en las exportaciones del país.

Se recomienda inducir a los hijos de los pequeños productores de cacao del Distrito de Salitral a la formación de una asociación, para que así en las próximas generaciones se elimine la desconfianza.

Se recomienda a los pequeños productores de cacao del distrito de Salitral de la provincia de Morropón, establecer un modelo de gestión asociativo propuesto en la investigación la cual se basa en una red empresarial que consiste en formar alianzas estratégicas de productores que trabajan en unión para un mismo beneficio, considerando que al asociarse puedan exportar sus productos y de esa manera acceder a nuevos mercados, aumentar el nivel de competitividad y mejorar la calidad de vida.

REFERENCIAS

- Algalobo Távora, B. P., & Pusse Monja, K. Y. (2017). *Asociatividad como estrategia de desarrollo para la exportación del limón sutil del distrito de olmos*. [Tesis, Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo]. Obtenido de <http://repositorio.unprg.edu.pe/bitstream/handle/UNPRG/1309/BC-TES-TMP-142.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la Investigación*. Pearson Educación de Colombia Ltda. Obtenido de <https://abacoenred.com/wp-content/uploads/2019/02/El-proyecto-de-investigaci%C3%B3n-F.G.-Arias-2012-pdf.pdf>
- Firmat Chang, J. R. (2016). *Propuesta de comercialización asociativa de cacao para pequeños y medianos agricultores del Cantón Simón Bolívar, Guayas – Ecuador*. [Tesis, Universidad de Guayaquil]. Obtenido de <https://bit.ly/3IVyovx>
- Food and Agriculture Organization [FAO]. (2021). *FAOSTAT*. Obtenido de Sitio web de FAOSTAT: <http://www.fao.org/faostat/en/#data/QCL>
- González Vásquez, A. E. (2018). Asociatividad y desarrollo económico de los productores de cacao en la Provincia Los Ríos. *Universidad Politécnica Salesiana, 1*(1). Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6799314>
- Horna, A. A. (2012). *Siete pasos para una tesis exitosa. Desde la idea inicial hasta la sustentación. Un método efectivo para las ciencias empresariales*. Instituto de Investigación de la Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos. Universidad de San Martín de Porres. Obtenido de <https://www.administracion.usmp.edu.pe/investigacion/files/7-PASOS-PARA-UNA-TESIS-EXITOSA-Desde-la-idea-inicial-hasta-la-sustentaci%C3%B3n.pdf>
- Hurtado Luna, G. E. (2019). *Asociatividad de pequeños productores de mango como estrategia de desarrollo de la oferta exportable del valle de Chulucanas de la región Piura*. Tesis, Universidad San Martín de Porres. Obtenido de

https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/5820/hurtado_lge.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Instituto Peruano de Economía. (2019). *UN TRABAJADOR AGRÍCOLA EN PIURA GANA S/766 EN PROMEDIO AL MES*. Obtenido de Sitio Web del IPE:

<https://www.ipe.org.pe/portal/un-trabajador-agricola-en-piura-gana-s-766-en-promedio-al-mes/>

International Trade Center. (2021). *Cacao*. Obtenido de Sitio web de Trade Map:

<https://www.trademap.org/Index.aspx?lang=es>

Irigoin Delgado, J. R., & Sisquén Roque, R. W. (2016). *Propuesta de un modelo asociativo para la gestión de los pequeños agricultores de maracuyá. Caserío Callejón Medio de Cascajal, Distrito de Olmos, Provincia de Lambayeque, Departamento de Lambayeque. 2010 – 2015*. Tesis, Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo. Obtenido de <http://repositorio.unprg.edu.pe/bitstream/handle/UNPRG/2504/BC-TES-TMP-1377.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Llegado Valle, M. M. (2019). *Modelo Asociativo a productores de banano orgánico (musa paradisiaca) para su exportación en el distrito de Sullana – Valle del Chira. Departamento de Piura, 2019*. Tesis, Universidad César Vallejo. Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/52514/Llegado_VMM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Martínez Valdéz, N. J. (2020). *Asociatividad de los pequeños productores de banano y sus perspectivas de exportación Cantón La Troncal*. Tesis, Universidad estatal del Sur de Manabí. Obtenido de <http://repositorio.unesum.edu.ec/bitstream/53000/2336/1/TESIS%20FINAL%20NESTOR%20MARTINEZ.pdf>

Mathews Salazar, J. C. (2014). *Asociatividad empresarial*. Obtenido de Documento Web de Universidad del Pacífico: <http://agenda2014.pe/publicaciones/agenda2014-asociatividad-empresarial.pdf>

- Mesa Técnica Regional de Cacao de Piura. (2016). *Manual del cultivo de cacao blanco*.
Obtenido de Documento web de Mesa Técnica Regional de Cacao de Piura:
<http://infocafes.com/portal/wp-content/uploads/2016/04/Manual-de-cacao-24.09.pdf>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (Diciembre de 2013). *Guía Asociatividad para el Comercio Exterior*. Obtenido de Documento web del MINCETUR:
https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/123456789/176/Guia_12_Asociatividad_Comercio_Exterior_2014_keyword_principal.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2019). *Minagri: En el Perú más de 100 mil familias se dedican al cultivo de cacao en 16 regiones*. Obtenido de Sitio web de MINAGRI:
<https://www.gob.pe/institucion/midagri/noticias/52030-minagri-en-el-peru-mas-de-100-mil-familias-se-dedican-al-cultivo-de-cacao-en-16-regiones>
- Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2021). *Oferta Exportable*. Obtenido de Sitio Web de MIDAGRI: <https://www.minagri.gob.pe/portal/objetivos/181-exportaciones/que-podemos-exportar/532-definicion-de-oferta-exportable>
- Ministerio de Producción. (2020). *Modalidades Asociativas*. Obtenido de Documento Web de Ministerio de la Producción:
<http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/pdf/gestionando-mi-empresa/asociatividad.pdf>
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. (2019). *Región de Piura: Panorama Laboral*. Obtenido de Documento Web de MTPE:
https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/362522/Panorama_Laboral_-_2018.pdf
- Municipalidad Provincial Morropón- Chulucanas. (2018). *PLAN DE DESARROLLO ECONÓMICO DE LA PROVINCIA 2018-2022*. Obtenido de Documento web de la Municipalidad Provincial de Morropón:
<http://www.cipca.org.pe/sites/default/files/documents/files/PLANDE%20MORROPON.pdf>

- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y Agricultura. (2017). *Experiencias exitosas de asociatividad de los agricultores familiares en los sistemas agroalimentarios*. Obtenido de Documento web de la FAO: <http://www.fao.org/3/i6850s/i6850s.pdf>
- Ortiz, M. (2019). *Perú en vías a transformarse en una potencia agroalimentaria*. Obtenido de Sitio Web de RedAgricola: <https://www.redagricola.com/pe/peru-vias-transformarse-una-potencia-agroalimentaria/>
- Pasapera Ramírez , V. L. (2018). *Propuesta de asociatividad para la gestión de los productores de cacao del centro poblado San Pedro de Perico - San Ignacio Cajamarca*. Tesis, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo . Obtenido de http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/1583/1/TL_PasaperaRamirezVannia.pdf
- Real Academia Española. (2021). *Diccionario de la regla española*. Obtenido de Sitio Web de REA: <https://dle.rae.es/modelo>
- Salas, V. (Setiembre de 2017). *La asociatividad como motor de la agricultura*. Obtenido de Documento web de CIES: http://www.cies.org.pe/sites/default/files/files/articulos/economiaysociedad/la_asociatividad_como_motor_de_la_agricultura_-_vania_salas_-_instituto_del_peru_smp.pdf
- Vásquez, K. (2014). *Determinantes del crecimiento agroexportador en el Perú*. Artículo de Investigación. Obtenido de <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/moneda-161/moneda-161-05.pdf>

ANEXOS

Anexo 1 Encuesta dirigida a los pequeños productores de Cacao del distrito de Salitral Provincia de Morropón.



CUESTIONARIO

1. INFORMACIÓN DEL INSTRUMENTO

Dirigido a: Pequeños Productores de cacao del Distrito de Salitral Provincia de Morropón

Objetivos del cuestionario:

- Interpretar la situación actual de los pequeños productores del Distrito de Salitral Provincia de Morropón, año 2021.

Tipo de cuestionario: Individual y anónimo

Indicaciones: Marque con un aspa (X) o complete según corresponda

Información general

Sexo:

- a) Femenino b) Masculino

¿Cuál es su edad?

- a) 20-30 b) 31-40 c) 41-50 d) Otro:

¿Cuál es su nivel de estudios?

- a) Primaria incompleta
 b) Primaria completa
 c) Secundaria incompleta
 d) Secundaria completa
 e) Superior incompleta
 f) Superior completa
 g) Ninguna

2. PREGUNTAS

Variable Diagnóstica: Capacidad Exportadora

Dimensión: Situación Actual del Productor

Indicador 1. Perfil del productor

1. ¿Tiempo dedicado a la agricultura?
 - a) 1 a 3 años
 - b) 4 a 6 años
 - c) 7 a 9 años
 - d) 10 a más
2. La propiedad que usted utiliza para la producción es:
 - a) Personal
 - b) Familiar
 - c) Por alquiler
 - d) Otros.....
3. ¿Cuántas hectáreas de cacao posee?
 - a) 0 a 1 hectáreas
 - b) 2 a 3 hectáreas
 - c) 4 a 5 hectáreas
 - d) 6 a más hectáreas
4. ¿A quién vende su producto?
 - a) Acopiadores de la zona
 - b) Empresas exportadoras
 - c) Mercado Internacional
5. ¿Cuál es precio de venta actual del producto?
6. ¿Cantidad de cacao que cosecha?
 - a) 0 a 1 quintales
 - b) 2 a 3 quintales
 - c) 4 a 5 quintales
 - d) 6 a más quintales
7. ¿Qué variedad de cacao cosecha?
 - a) Criollo
 - b) Forastero
 - c) Trinitario
 - d) Otros.....
8. ¿Cómo considera la calidad de cacao que produce?
 - a) Excelente
 - b) Buena
 - c) Regular
 - d) Mala
 - e) Muy Mala
9. ¿Cosecha o se dedica a otros cultivos?
 - a) Solo al cultivo de cacao
 - b) Cultivo de cacao y mango
 - c) Cultivo de cacao y otros.....

Indicador 2. Capacidad de financiamiento

10. ¿De dónde financia su producción de cacao?
 - a) Bancos
 - b) Instituciones financieras
 - c) Amigos
 - d) Familiares
 - e) Otros.....

Indicador 3. Capacidad de gestión del negocio

11. ¿Tiene apoyo de una institución pública?
 - a) Si
 - b) No
12. ¿Ha participado en programas de promoción como PROCOMPITE, AGROIDEAS, entre otros?
 - a) Si con éxito
 - b) Si sin éxito
 - c) No se participa
13. ¿Cómo considera usted que es su planificación para producir cacao?

a) Excelente b) Buena c) Regular d) Mala e) Muy Mala

14. ¿Le gustaría realizar nuevas actividades para que su producción de cacao sea exportada?

a) Total de acuerdo b) Acuerdo c) Indiferente d) Desacuerdo e) Total desacuerdo

Indicador 4. Participación a capacitaciones y ferias

15. ¿Se capacita en técnicas de agricultura?

a) Siempre b) Muchas veces c) De vez en cuando d) Pocas veces e) Nunca

16. ¿Estaría dispuesto a participar en capacitaciones sobre agricultura?

a) Total de acuerdo b) Acuerdo c) Indiferente d) Desacuerdo e) Total desacuerdo

17. ¿Participa en ferias y/o rueda de negocios?

a) Siempre b) Muchas veces c) De vez en cuando d) Pocas veces e) Nunca

Indicador 5. Propensión de los productores

18. ¿Ha colaborado con alguna organización o asociación?

a) Siempre b) Muchas veces c) De vez en cuando d) Pocas veces e) Nunca

19. ¿Usted estaría dispuesto a ser parte de un tipo de asociación que le represente compromisos de compra y venta segura de su producción?

a) Total de acuerdo b) Acuerdo c) Indiferente d) Desacuerdo e) Total desacuerdo

20. ¿Estaría dispuesto asumir responsabilidades de otros agricultores para lograr objetivos comunes?

a) Total de acuerdo b) Acuerdo c) Indiferente d) Desacuerdo e) Total desacuerdo

Anexo 2 Entrevista dirigida a especialistas en modelo asociativo



Entrevista dirigida a especialistas en modelo asociativo.



Objetivo: Determinar las características que debería tener modelo de gestión asociativo para contribuir a la oferta exportable de cacao de pequeños productores de un distrito.

Nombre : _____

Profesión : _____

Institución : _____

Cargo : _____

Responda a las siguientes interrogantes:

Variable Propuesta: Modelo de Gestión Asociativo

Dimensión: Objetivos

1. Según su análisis ¿Qué tipo de recursos claves necesita tener un modelo de gestión asociativo para lograr la diferenciación del cacao de la competencia?

2. De acuerdo a su experiencia ¿Cómo se podría capacitar a los pequeños productores de cacao para lograr una producción de calidad?

3. En base a su experiencia ¿Cuáles considera usted que deben ser los incentivos para que los pequeños productores decidan formar parte de un modelo de gestión asociativo?

4. Con relación a la asociatividad ¿Qué recomendaciones haría para diseñar uno o más programas para que estos pequeños productores organizados puedan exportar cacao?

Dimensión: Condiciones o supuestos

5. Un probable factor para que los productores no se integren y formen una asociación es por la desconfianza que tienen ¿Qué es lo que usted haría para convencerlos y hacerles entender de que “asociarse” es un buen mecanismo para obtener beneficios de manera conjunta?

6. Según su criterio ¿Cuáles serían los beneficios que obtendrían los pequeños productores al formar parte de un modelo de gestión asociativo?

Dimensión: Formas de asociatividad

7. Si el objetivo es elaborar un modelo de gestión asociativo ¿Cuáles son los modelos asociativos más comunes entre los productores del sector agrícola?

Dimensión: Procesos de formación

8. ¿Cuáles son las trabas que dificultan la conformación de una asociación o cooperativa de pequeños productores de cacao?

9. ¿Desea agregar un comentario adicional a la entrevista?

Anexo 3 *Fotos de encuestas aplicadas a los pequeños productores de cacao del Distrito de Salitral*





