



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**FACTORES PARA EL MANTENIMIENTO DE CERTIFICACIONES  
EN LAS ASOCIACIONES EXPORTADORAS DE BANANO  
ORGANICO DE QUERECOTILLO, PIURA HACIA EUROPA**

**PRESENTADO POR  
JOSE ANTONIO OTAROLA GUERRERO**

**TESIS**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN  
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**LIMA – PERÚ**

**2016**



**Reconocimiento - No comercial - Compartir igual  
CC BY-NC-SA**

El autor permite transformar (traducir, adaptar o compilar) a partir de esta obra con fines no comerciales, siempre y cuando se reconozca la autoría y las nuevas creaciones estén bajo una licencia con los mismos términos.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>



**USMP**  
UNIVERSIDAD DE  
SAN MARTIN DE PORRES

Facultad de  
Ciencias Administrativas  
y Recursos Humanos

## **TESIS**

### **FACTORES PARA EL MANTENIMIENTO DE CERTIFICACIONES EN LAS ASOCIACIONES EXPORTADORAS DE BANANO ORGANICO DE QUERECOTILLO, PIURA HACIA EUROPA**

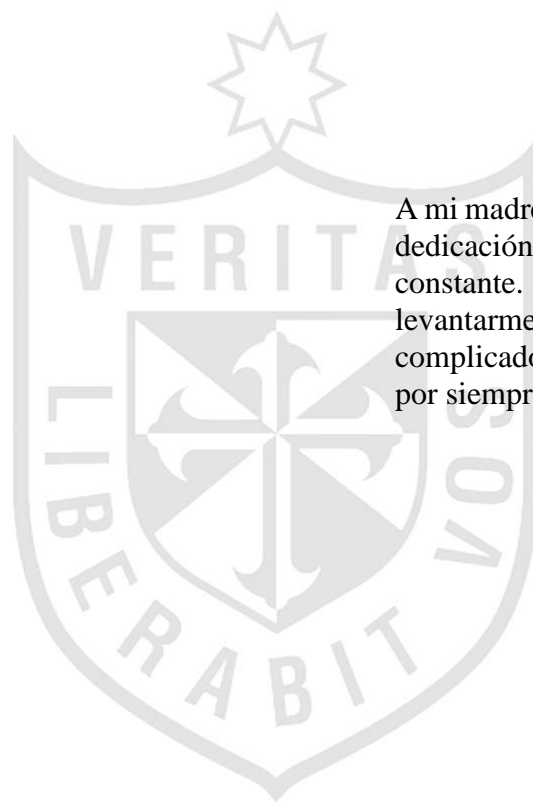
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN  
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

PRESENTADO POR

**JOSE ANTONIO OTAROLA GUERRERO**

**Lima-Perú**

**2016**



## DEDICATORIA

A mi madre, por ser un ejemplo de dedicación, lucha y esfuerzo constante. Por ayudar a levantarme de los días complicados, por sus consejos y por siempre confiar en mí.

## AGRADECIMIENTOS

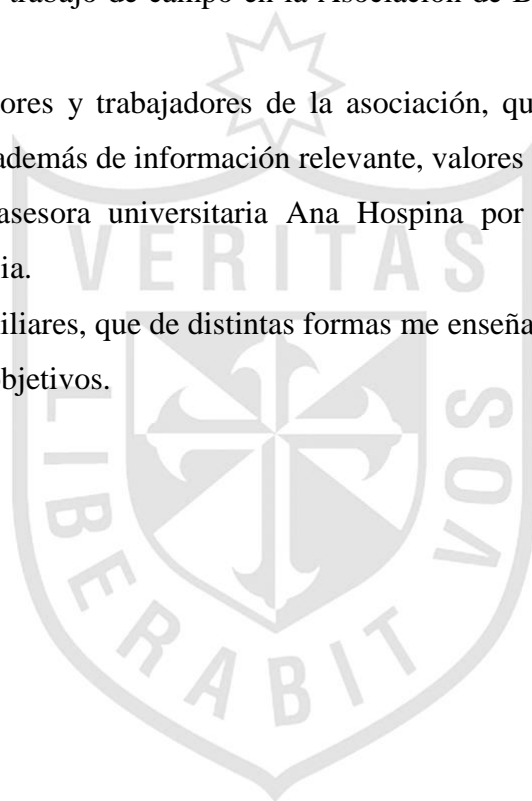
A todas las personas que participaron e hicieron posible este tema de investigación, muchas gracias por su apoyo incondicional y enseñanza.

A los señores Gerardo Nunjar, Jorge Castillo, Oscar Raymundo, Michael Chaw, Fernando Arias y en especial a Augusto Vásquez por todas las facilidades brindadas para llevar a cabo el trabajo de campo en la Asociación de Bananeros Orgánicos de Querecotillo.

A todos los agricultores y trabajadores de la asociación, que de manera directa o indirecta ofrecieron además de información relevante, valores y calor humano.

A mi profesora y asesora universitaria Ana Hospina por sus recomendaciones, dedicación y paciencia.

A mi hermano y familiares, que de distintas formas me enseñaron a ser persistente en la búsqueda de mis objetivos.



# TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
ÍNDICE DE TABLAS E ILUSTRACIONES .....	7
ÍNDICE DE TABLAS .....	7
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	8
RESUMEN .....	9
ABSTRACT .....	10
INTRODUCCIÓN.....	11
CAPÍTULO I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	12
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	12
1.1.1. Descripción de la realidad problemática .....	12
1.1.2. Formulación del problema .....	13
1.1.2.1. Problema general .....	13
1.1.2.2. Problemas específicos.....	13
1.1.3. Justificación de la investigación .....	13
1.1.4. Limitaciones .....	13
1.1.5. Viabilidad .....	14
1.2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN .....	14
1.2.1. Objetivo General.....	14
1.2.2. Objetivos Específicos .....	14
CAPÍTULO II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	15
2.1. ANTECEDENTES .....	15
2.1.1. A nivel nacional.....	15
2.1.2. A nivel internacional .....	17
2.2. BASES TEÓRICAS.....	17
2.2.1. Certificación .....	17
2.2.1.1. Certificación Orgánica.....	18
2.2.1.2. Comercio Justo .....	18
2.2.1.2.1. Fairtrade Labelling Organization (Organización Calificadora de comercio justo ó FLO).....	19
2.2.1.3. Certificación Global Gap.....	19
2.2.3. Agricultura orgánica.....	20
2.2.4. Banano orgánico .....	21
2.2.5. Cadena productiva .....	22
2.2.6. Productividad.....	23
2.2.7. Oferta exportable .....	23
2.2.8. Asociación .....	25
2.3. HIPÓTESIS .....	25
2.3.1. Hipótesis general .....	25
2.3.2. Hipótesis específicas.....	25
CAPÍTULO III. MÉTODO .....	28

3.1. DISEÑO .....	28
3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA .....	28
3.3. INSTRUMENTACIÓN.....	31
3.3.1. Instrumento de entrevista a profundidad .....	31
3.3.2. Cuestionario Estructurado .....	32
3.3.3. Análisis .....	33
3.4. PROCEDIMIENTO .....	33
<b>CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN .....</b>	<b>34</b>
4.1. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	34
4.1.1. Factores que permiten el mantenimiento de certificaciones en las asociaciones exportadoras de banano orgánico de Querecotillo, Piura hacia Europa.....	34
4.1.1.1. Rastreo correcto del banano .....	35
4.1.1.1.1. Cumplimiento del rastreo interno .....	35
4.1.1.1.2. Cumplimiento del rastreo externo .....	36
4.1.1.2. Inspecciones del Sistema Interno de Control (SIC) .....	37
4.1.1.2.1. Visita Anunciada .....	38
4.1.1.2.2. Visita no anunciada .....	39
4.1.1.3. Aporte de las áreas internas .....	40
4.1.1.3.1. Apoyo logístico .....	41
4.1.1.3.2. Apoyo de proyectos .....	43
4.1.2. Requisitos exigidos por las asociaciones a los agricultores para la agricultura orgánica. ....	44
4.1.2.1. Requisitos para la agricultura orgánica .....	44
4.1.2.1.1. Para la siembra.....	45
4.1.2.1.2. Colocar barreras de protección .....	45
4.1.2.1.3. Control de malezas .....	46
4.1.2.1.4. Control de plagas y enfermedades.....	46
4.1.2.2. Sanciones impuestas por la asociación de banano orgánico.....	46
4.1.2.2. Insumos empleados .....	48
4.1.2.3. Obligaciones principales dentro de la asociación.....	49
4.1.3. Potencial exportador del banano con los certificados .....	52
4.1.3.1. Mercado objetivo.....	52
4.1.3.1.1. Mercado donde se comercializa el banano orgánico.....	52
4.1.3.1.2. Países de destino de exportación del banano orgánico.....	53
4.1.3.2. Ganancias del banano orgánico para los agricultores.....	54
4.1.3.3. Estacionalidad del banano orgánico .....	58
4.1.4. Principales inconvenientes presentados en los agricultores de banano orgánico .....	59
4.1.4.1. Etapa de transición del cultivo de banano a orgánico .....	59
4.1.4.2. Plaga de la mancha roja .....	62
4.2. DISCUSIÓN DE RESULTADOS .....	65
4.2.1. Análisis de validez y generalización del método .....	65
4.2.1.1. Validez interna.....	65
4.2.1.2. Validez externa.....	65
4.2.2. Discusión de resultados presentados y contrastación de hipótesis .....	66

4.2.2.1. Hipótesis sobre determinar los factores que permitan el mantenimiento de certificaciones en las asociaciones exportadoras de banano orgánico de Querecotillo, Piura hacia Europa .....	66
4.2.2.2. Hipótesis sobre identificar cuáles son los requisitos exigidos por las asociaciones a los agricultores para la agricultura orgánica.....	67
4.2.2.3. Hipótesis sobre determinar el potencial exportador del banano orgánico con los certificados .....	68
4.2.2.4. Hipótesis sobre identificar cuáles son los principales inconvenientes presentados en los agricultores de banano orgánico.....	68
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	70
REFERENCIAS .....	72
APÉNDICES .....	76





# ÍNDICE DE TABLAS E ILUSTRACIONES

## Índice de tablas

Tabla N° 1. Ventajas que otorga la certificación a los productos y/o servicios .....	18
Tabla N° 2. Ficha técnica del banano orgánico en el Valle del Chira .....	22
Tabla N° 3. Destinos de las exportaciones del banano orgánico (2015) .....	24
Tabla N° 4. Operacionalización de las variables .....	26
Tabla N° 5. Matriz de coherencia .....	27
Tabla N° 6. Asociaciones principales de productores de banano orgánico de Querecotillo .....	29
Tabla N° 7. Asociación de productores de bananos orgánicos donde se realizó el estudio de campo .....	30
Tabla N° 8. Listado de sanciones de la asociación de agricultores de banano orgánico .....	47
Tabla N° 9. Precio de venta de los agricultores y de la asociación de banano orgánico .....	56
Tabla N° 10. Gasto promedio de los agricultores en un cultivo por hectárea de banano orgánico.....	57
Tabla N° 11. Comparativo de ganancias mensuales entre el banano orgánico y el convencional .....	58
Tabla N° 12. Características de la mancha roja.....	63

## Índice de ilustraciones

Ilustración 1. Tierras agrícolas por continente al 2012 (Millones de Ha.).....	20
Ilustración 2. Cadena productiva de las asociaciones de banano orgánico.....	23
Ilustración 3. Cuadro comparativo de ventas entre APOQ y APPCHAP (2011 al 2014). .....	24
Ilustración 4. Cuadro comparativo de exportaciones entre APOQ y APROBOVCHIRA (2011 al 2015). .....	30
Ilustración 5. Tamaño de la muestra. ....	31
Ilustración 6. Realización del rastreo del banano. ....	35
Ilustración 7. Racimos de bananos enfundados. ....	36
Ilustración 8. Formas de rastreo del banano en la asociación. ....	37
Ilustración 9. Inspecciones anuales. ....	38
Ilustración 10. Metodología de las inspecciones dentro de la asociación. ....	40
Ilustración 11. Aporte de las áreas internas. ....	40
Ilustración 12. Apoyo logístico. ....	43
Ilustración 13. Principales programas y/o proyectos en las que participa la asociación. ....	44
Ilustración 14. Cumplimiento de la agricultura orgánica. ....	45
Ilustración 15. Sanciones a los agricultores.....	48
Ilustración 16. Comparativo de insumos del banano orgánico y del convencional..	49
Ilustración 17. Cumplimiento de las obligaciones.....	50
Ilustración 18. Capacitaciones anuales.....	50
Ilustración 19. Manejo de registro de insumos empleados.....	51
Ilustración 20. Mercado donde se comercializa el banano orgánico. ....	52
Ilustración 21. Países de destino del banano orgánico. ....	53
Ilustración 22. Importaciones de banano de Alemania y Holanda desde Perú (2011 al 2015). ....	54
Ilustración 23. Precio de venta por caja de banano orgánico de los agricultores (2012). ....	55
Ilustración 24. Venta mensual de cajas de banano orgánico (2012).....	55
Ilustración 25. Comparativo de precios entre el banano orgánico y el convencional (2010 al 2015).....	57
Ilustración 26. Volumen de producción de banano orgánico durante un año. ....	59
Ilustración 27. Tiempo de transición del banano a orgánico .....	60
Ilustración 28. Dificultad en los agricultores en la transición del banano a orgánico. ....	61
Ilustración 29. Principales dificultades en la transición del banano a orgánico. ....	61
Ilustración 30. Bananos orgánicos afectados por los thrips de la mancha roja. ....	64

## RESUMEN

En la actualidad, la demanda de los consumidores por adquirir productos orgánicos va en aumento. El consumo responsable con el medio ambiente y una alimentación saludable, aparecen como los nuevos conceptos que toman en cuenta los compradores.

El objetivo de la presente investigación es determinar qué factores permiten el mantenimiento de las certificaciones en las asociaciones de Querecotillo que exportan banano orgánico hacia Europa. El estudio abarca los requisitos exigidos para la agricultura orgánica, los insumos empleados, los mercados de destinos, las ganancias obtenidas, las dificultades en la transición de convencional a orgánico y la plaga que afecta la producción del banano.

Se utilizó un diseño descriptivo simple. El estudio de campo se realizó en la Asociación de Pequeños Productores Orgánicos de Querecotillo (APOQ), ya que es la organización líder en exportaciones y cuenta con el mayor número de socios en el sector. Mediante un muestreo probabilístico se determinó a los integrantes que participaron en el presente estudio a través de cuestionarios que luego fueron analizados. También se realizaron entrevistas no estructuradas.

Como resultado, se concluye que para la mantención de los certificados es necesario el rastreo tanto interno y externo del banano, el cual involucra la productividad en sus tierras y el conocimiento de indicios que pueden modificar la fruta; las inspecciones documentadas al menos una vez al año, que asegura que todos los miembros de la asociación cumplan con las normas de producción orgánica y finalmente el aporte de las áreas internas, que están delineadas para apoyar en la limpieza, transporte y rentabilidad del banano.

Palabras clave: Mantenimiento, certificación, banano orgánico, Querecotillo, exportación.

## ABSTRACT

At present, the demand of consumers for purchasing organic products is increasing. Consumption environmentally responsible and healthy nutrition, appear as new concepts that buyers take into account.

The objective of this research is to determine which factors help Querecotillo's associations to maintain their organic bananas certifications to Europe. This investigation covers the requirements for organic farmers, inputs used, destination markets, gains, the difficulties in the transition from conventional to organic and pest that affects banana's production.

A simple descriptive design was used. The field survey was conducted at the Association of Small Organic Producers Querecotillo (APOQ) since it is the leading organization in exports and has the largest number of members in the sector. Through probabilistic sampling, were determined the members who participated in this study through questionnaires which were then analyzed. Unstructured interviews were also conducted.

As result, it is concluded that to maintain the certificates is necessary internal and external tracking of bananas, which involves productivity on their lands and knowledge of signs that can modify the fruit; documented inspections at least once a year, which ensures that all members of the association meet the standards of organic production and finally the contribution of internal areas that are delineated to support the cleaning, transportation and profitability of banana.

Key words: Maintain, certification, organic bananas, Querecotillo, export.

## INTRODUCCIÓN

La certificación de un producto y/o servicio, es una acción realizada por una organización en la que se demuestra que esta cumple con los requerimientos establecidos en unas normas o especificaciones técnicas. Las entidades que alcanzan la certificación de su producto, se sitúan un paso adelante que su competencia, pues garantizan a sus clientes en potencia que sus procedimientos conllevan rigurosos estándares de calidad.

En el sector bananero sucede lo mismo por lo que el objetivo de la presente tesis es determinar los factores que permitan mantener la certificación en las asociaciones que exportan banano orgánico en Querecotillo hacia Europa y así puedan incrementar sus ganancias en comparación al del banano convencional.

La presente investigación está estructurada de la siguiente manera:

En el primer capítulo, se precisa el planteamiento del problema y los objetivos de la investigación tanto general como específicos. Está incluido también la justificación, limitación y viabilidad de la investigación.

Los antecedentes bibliográficos nacionales e internacionales, las bases teóricas necesarias para poder determinar cuál es la estructura del documento y el desarrollo de la hipótesis tanto general como específica, se encuentran en el segundo capítulo.

Posteriormente, en el tercer capítulo se describe el diseño de la investigación, la población, además de cómo se obtuvo el procedimiento muestral. Se mencionan los instrumentos utilizados, el procedimiento de la investigación y las técnicas de procesamiento y análisis de datos.

En el último capítulo se reportaron los resultados de la investigación y la discusión de los mismos, presentándolos en función a los objetivos establecidos previamente, buscando de esta manera dar respuesta a cada uno de los planteamientos.

También forman parte de este capítulo el contraste entre las hipótesis y los resultados obtenidos.

Finalmente, se enumera las conclusiones y recomendaciones del estudio que responden a lo planteado como problema de investigación. Las referencias bibliográficas y las fuentes de las tablas y figuras, permiten encontrar los orígenes que le dan validez a la información encontrada en este documento.

# CAPÍTULO I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

## 1.1. Planteamiento del problema

Para que las asociaciones de banano orgánico mantengan las certificaciones, es necesario cumplir a cabalidad con lo exigido por las certificadoras. Un continuo seguimiento del banano e inspecciones a los campos de cultivo, consolidan el desempeño adecuado que tienen que tener los productores.

Es trascendental a su vez, que estos acaten los requerimientos para la agricultura orgánica, ya sea en la siembra, en el control de malezas o en el control de plagas y enfermedades.

En un inicio, la conversión del banano de convencional a orgánico, fue dificultoso ya sea porque tuvieron que aprender a registrar todos los insumos que empleaban o a no contaminar directa o indirectamente el cultivo donde producían. Actualmente, esto ha mejorado con el apoyo de los inspectores y de la asistencia técnica.

El desafío que tienen las asociaciones de banano orgánico es poder conservar las certificaciones para seguir exportando a Europa, generando una mayor rentabilidad y aprovechando la estacionalidad de la fruta que se da durante todo el año.

### 1.1.1. Descripción de la realidad problemática

La certificación es importante porque además de ser una ventaja a nivel comercial, es un aval para los consumidores de la salubridad del banano. A su vez, permite saber si un cultivo ha llevado las normas productivas orgánicas, que involucran el almacenaje, el procesamiento y el empaquetamiento del bien.

La investigación surge porque en el mundo actual existe una creciente tendencia por parte de los consumidores por adquirir un producto que le brinde alta calidad en su preparación, cuidado de su salud y preservación del medio ambiente, por lo que se viene generando mayores oportunidades en la venta de los insumos orgánicos.

En nuestro país, existe una legislación que está a favor de la actividad bananera con propiedades orgánicas. El 25 de enero de 2002, a través del D.S. 004-2002-AG, se conformó la Comisión Nacional Permanente de productos agrícolas y agroindustriales de exportación, quien suma los esfuerzos realizados con el sector privado y público para el fortalecimiento, posicionamiento y fomento del desarrollo en los mercados internacionales de productos agroindustriales como el plátano orgánico (MINAG, 2002b, citado en Benzaquén, 2008).

De ese modo, el banano orgánico ha sido proclamado como producto bandera de la Región de Piura mediante la Ordenanza Regional 104-2006/GRP-CR., el 12 de abril de 2006 a través del Gobierno Regional de Piura. El clima mayormente favorable en

el departamento de Piura permite que el periodo de cosecha de banano orgánico se produzca todo el año, con ciertas fluctuaciones durante ciertos meses.

### **1.1.2. Formulación del problema**

A continuación se detallan tanto el problema general, como los específicos:

#### **1.1.2.1. Problema general**

- ¿Qué factores permiten el mantenimiento de certificaciones en las asociaciones exportadoras de banano orgánico de Querecotillo, Piura hacia Europa?

#### **1.1.2.2. Problemas específicos**

- ¿Cuáles son los requisitos exigidos por las asociaciones a los agricultores para la agricultura orgánica?
- ¿Existe potencial exportador del banano con los certificados?
- ¿Cuáles son los principales inconvenientes presentados en los agricultores de banano orgánico?

#### **1.1.3. Justificación de la investigación**

El presente trabajo busca contribuir con la sostenibilidad de la oferta exportable del banano, proponiendo factores que permitan mantener la certificación orgánica. La demanda continua y creciente que ha tenido el banano orgánico en los últimos años, hace más necesario que las asociaciones bananeras de Querecotillo busquen mecanismos para conservar las certificaciones.

De igual modo, se busca beneficiar a los agricultores bananeros y, público en general, a reconocer detalladamente los requisitos que deben acatar para la agricultura orgánica tanto en su siembra como en su cosecha. A su vez, podrán conocer cuánto es el tiempo de transición de un banano convencional a orgánico y cuáles son las dificultades principales que los productores afrontan en este periodo.

El presente estudio, también puede ser tomado como referencia para las asociaciones que desean exportar banano orgánico a Europa. Podrán obtener información que las ganancias que se obtienen vendiendo el banano orgánico son superiores a la venta del convencional.

#### **1.1.4. Limitaciones**

Esta tesis está enfocada principalmente en tres certificaciones: la orgánica, la del comercio justo y la del Global Gap, donde la primera de las mencionadas es considerada la base o cimiento de las certificaciones y las dos restantes, dan beneficios sociales como premios, cubren al menos el costo de producción y estandarizan las buenas prácticas agrícolas para la exportación al mercado europeo.

Si bien es cierto, las certificaciones de productos agrícolas buscan las buenas prácticas y el cuidado con el medio ambiente, cada una tiene su propia particularidad y sus requerimientos pueden variar entre una y otra dependiendo el cultivo o el país de destino. Adicionalmente, no todas las frutas tienen similar ciclo vegetativo y comercialización que el del banano. La estacionalidad en el norte del país también se puede considerar como una limitante ya que es distinta al de la sierra por ejemplo.

### **1.1.5. Viabilidad**

Para llenar un contenedor, se requiere aproximadamente 25 hectáreas de producción bananera. Por esta razón, para un agricultor le es complicado alcanzar dicha meta por sí mismo, debido a que en promedio posee una hectárea de cultivo.

En tal sentido, los agricultores bananeros se asocian a entidades para enfocarse primordialmente en las labores de sus tierras y las asociaciones aprovechan el volumen de producción de sus asociados para comercializar la fruta en el mercado que ellos dispongan.

Cuando recién empezaron a mercantilizar las asociaciones bananeras, lo hacían mediante un intermediario (por ejemplo la empresa Dole); sin embargo, conforme fueron adquiriendo experiencia, automatizando funciones y economizando costos, emprendieron el camino a la exportación directa. Actualmente, prefieren la venta en condiciones FOB ya que el gran porcentaje de las operaciones corren a riesgo de las organizaciones compradoras.

## **1.2. Objetivos de la investigación**

### **1.2.1. Objetivo General**

- Determinar los factores que permitan el mantenimiento de certificaciones en las asociaciones exportadoras de banano orgánico de Querecotillo, Piura hacia Europa.

### **1.2.2. Objetivos Específicos**

- Identificar cuáles son los requisitos exigidos por las asociaciones a los agricultores para la agricultura orgánica.
- Determinar el potencial exportador del banano con los certificados.
- Identificar cuáles son los principales inconvenientes presentados en los agricultores de banano orgánico.



## CAPÍTULO II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

### 2.1. Antecedentes

#### 2.1.1. A nivel nacional

Existen a nivel nacional, investigaciones relacionadas con los objetivos relacionados de esta tesis no de forma similar; sin embargo constituyen una gran contribución a modo de referencia para la presente investigación.

Soldevilla (2008) en el artículo Perú líder en exportación de banano orgánico, indicó que el total de la producción de bananos tenía como destino el mercado local; sin embargo, hacia finales de los años 90, el Ministerio de Agricultura (MINAG) de la mano con la Red Internacional para el Mejoramiento de Banano y Plátano Orgánico (INIBAP), promocionaron en la zona norte del país la conversión de la producción convencional del plátano a la producción orgánica certificada para su exportación.

Ugalde (2012) indica que la trazabilidad (rastreo), contribuye a mejorar la calidad del banano que será exportado. Para ello se debe: Implementar un idóneo sistema de gestión de calidad y sistemas de rastreos operativos, que permitan fortalecer el mandato de las certificadoras.

Soto (2011) en su manual para productores, afirmó que los inspectores verifican las parcelas y los trabajos que en ellas se realizan. Esto se efectúa una vez al año y se revisa el predio, las bodegas y los registros. Si el inspector observara una falta, lo reporta en su informe para la sanción correspondiente.

Flores (2009) en su tesis de la asociatividad para los productores, menciona que la comercialización de los productos orgánicos tiene su base en saber todo lo relacionado al origen de las semillas, a la producción del cultivo, al historial que tiene el campo y a las fases que tiene la producción propiamente.

Para los pequeños productores, uno de los problemas para la certificación, son sus propios requisitos. Esto se da principalmente por la falta de información sobre la agricultura orgánica (Memoria del Taller Agricultura Orgánica, 2003).

Fairlie (2008) concluyó que un productor de banano orgánico en lo que más incurre es en la adquisición de los insumos y la mano de obra. Los insumos más resaltantes son los abonos y los fertilizantes orgánicos permitidos como son el sulpomag, el guano de isla y el sulfato de potasio.

Revista Agro Enfoque (2009) presenta en una entrevista al ex presidente de la Asociación de Bananeros Orgánicos de Querecotillo (APOQ), el señor Luis Ramírez

Villavicencio, en la cual indicó que la meta que tienen como asociación es trabajar de manera consciente para poder vender el plátano a las empresas importadoras de los países desarrollados de forma directa. Indica que paulatinamente ganarán experiencia pero sobre todo competencia, logrando objetivos parciales pero contundentes.

Bayona, Litano y Zapata (2011) en los determinantes de la producción exportable del banano orgánico, señalaron que el precio de venta promedio por caja de banano orgánico era de US\$ 5.16, siendo el precio mínimo US\$ 3.00 y el máximo US\$ 11.00. Asimismo, indicaron que para que el banano cambie de convencional a orgánico se requiere no emplear productos prohibidos, mejorar el grado de fertilidad, prevenir la contaminación de forma directa o indirecta, tener precisión en los registros y llevar un sistema de identificación.

Del Castillo y Oviedo (2010) anotaron en torno a la oferta, que en el mercado europeo ha habido un cambio en relación a esta, donde el consumo de productos orgánicos ha conservado sus tendencias a nivel mundial y la información brindada sobre los beneficios es más amplia. El comercio del banano orgánico se está incrementando paralelamente con la demanda de productos certificados bajo distintos sellos como son los del Comercio Justo, Global Gap, certificación orgánica, etc.

Benzaquén (2008) en banano orgánico de exportación: Reconversión estratégica, refiere que las asociaciones de agricultores que cuentan con certificación fairtrade, poseen ciertas ventajas como un precio mínimo o estable por caja, lo que les permiten asegurarse al menos la cobertura de los costos de producción y un reducido margen de ganancia. A su vez, logran un premio social en efectivo, el cual las asociaciones pueden invertirlo en obras de desarrollo ambiental o social.

Vargas (2011) en su programa laboral de desarrollo sobre el banano orgánico, concluye que la agricultura orgánica es un sistema de producción que toma muy en cuenta la fertilidad del suelo como la actividad biológica, y a su vez, reduce el empleo de insumos no renovables y la no utilización de plaguicidas, para así proteger a la salud humana.

Valcárcel (2011) en su investigación sobre inversiones, productos orgánicos y biocombustibles en el sector rural del Perú, menciona que existe una relación positiva entre los ingresos y los costos para el agricultor bananero que tiene participación en el comercio justo, prevaleciendo sobre los rendimientos de uno en producción convencional. Esto se da por diversos factores como la eficiencia con la que cuentan los productores, la representación de las asociaciones en las distintas fases de la cadena productora y la experiencia productiva.

Agro Enfoque (2016) mencionó que en la costa norte del país, debido a la zona subtropical existente y escasas lluvias, se está desarrollando la producción de banano orgánico para ser exportada. Esta zona desde el año 2000, ha sufrido la conversión del banano convencional para el mercado interno, a orgánico, para el mercado externo.

Agro 2.0 (2012) mencionó que el Gobierno Regional de Piura mediante la dirección de agricultura, aceptó el plan de trabajo exhibido por la mesa de banano orgánico para atacar las plagas como la mancha roja que viene dañando las plantaciones del banano.

Agrobanco (2013) acota que la mancha roja daña a la superficie del banano. Se menciona que se encuentra más activa entre los dedos de la mano del plátano, esto a consecuencia del chupado realizado por los insectos designados como trips.

### **2.1.2. A nivel internacional**

En el ámbito internacional existen referencias sobre estudios relacionados a la comercialización e importancia del banano orgánico en el mercado externo.

García (2005) en situación y perspectivas de la agricultura orgánica, con énfasis en Latinoamérica, hace hincapié que la principal salida que poseen los productos orgánicos de Latinoamérica es el mercado externo. Ésta tendencia es común en los países que cuentan con mercados pobres a nivel nacional.

Ruiz (2012) en manejo de banano orgánico, apuntó que para que un cultivo convencional pueda ostentar la facultad de ser orgánico, debe esperar al menos tres años. Esto es programado por la certificadora, la cual tiene todo el tiempo proyectado para la agricultura orgánica y conoce el tiempo suficiente para la desintoxicación de la plantación.

Escobedo (2013) en cadena productiva de banano criollo (Gros Michel) de Costa Rica, menciona que es importante el rol del banano en las vidas de las familias que lo producen, ya que es su matriz de ingresos e involucra también a su seguridad alimentaria.

## **2.2. Bases teóricas**

### **2.2.1. Certificación**

Saborío y Delgado (2002) en la certificación en la agricultura orgánica, mencionan que una certificación es el modo por el cual un agricultor pueda dar credencial a sus clientes que los productos que se han fabricado, han seguido normas de producción orgánica reconocidas. Indican que una certificación distingue la comercialización de un producto convencional con el de un orgánico.

La Organización de las Naciones Unidas para la agricultura y la alimentación (2010), en uno de sus documentos indica que la certificación es un proceso a través del cual un organismo brinda una garantía por escrito de un producto o servicio. Esto es concretizado mediante un certificado, el cual indica que existe el grado de confianza suficiente para que un producto o servicio se encuentre conforme a una norma específica.

En la tabla N° 1, se detallan las ventajas que genera la certificación a los productos y/o servicios.

Tabla N° 1. Ventajas que otorga la certificación a los productos y/o servicios

<b>VENTAJAS DE LAS CERTIFICACIONES</b>
Que los productores y las empresas obtengan una ventaja a nivel comercial.
Generación de valor en la totalidad de niveles de la cadena de producción
Diferenciación del producto.
Ganar y mantener la credibilidad de los consumidores.
Ser beneficiados de una promoción colectiva, eventualmente.

Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la agricultura y la alimentación, 2010.

Elaboración: Propia.

#### **2.2.1.1. Certificación Orgánica**

Control Unión Perú en su página web, indica que el umbral de la agricultura es la elaboración de insumos saludables, provenientes de suelos fluctuados y productivos. La tierra de producción deberá pasar por un tiempo de conversión antes de su cosecha correspondiente para así poder llamarse orgánico. Este periodo puede durar entre dos a tres años

La representación de un sello de producto orgánico en la etiqueta de un alimento, corresponde a una certificación conforme a una norma establecida. Esta norma depende a cada país en el cual el producto se comercializa e involucra los procesos de producción, almacenamiento, empaquetamiento, etc.

#### **2.2.1.2. Comercio Justo**

Kronn (2013) en producción, comercialización y responsabilidad social en sectores del banano, quinua, mango, castaña y kiwicha en Perú, indicó que el segmento del comercio justo se define por ser de mayor exigencia, prevaleciendo en los siguientes temas:

- La imparcialidad social.
- La conservación del medio ambiente.
- La inocuidad del producto que se comercializa.
- El trato y precio justo hacia los trabajadores.

El comercio justo constituye una opción adicional a la del comercio convencional y se encuentra basado en la cooperación de los productores y los consumidores. Fairtrade brinda a los productores condiciones comerciales más provechosas, lo cual facilita mejorar sus condiciones de vida y realizar planes a futuro. Por otro lado, para los consumidores, el fairtrade es una manera eficiente de disminuir la pobreza a través de sus compras diarias.

Aponte y Lacroix (2010) en síntesis del estudio de impacto del comercio justo en dos organizaciones de productores de banano del Valle del Chira – Piura – Perú, indican que la comercialización del banano entorno al comercio justo, ha desarrollado un rol importante en la sostenibilidad de la organización bananera y en su progresión económica.

Adicionalmente, el comercio justo brinda a las asociaciones un dinero adicional al que se le conoce como prima del comercio justo, la cual va dirigida hacia un fondo de la comunidad de los agricultores y trabajadores y es utilizado para optimizar las condiciones económicas, sociales y ambientales.

#### **2.2.1.2.1. Fairtrade Labelling Organization (Organización Calificadora de comercio justo o FLO)**

Es la central mundial para las normas y certificación del comercio justo. Actualmente, esta certificación cuenta con normas oficiales y está limitada en su mayoría a las mercaderías como el cacao, café, té, azúcar, bananos, jugo de naranja, naranja y miel.

Benzaquén (2008) hace mención en su libro banano orgánico de exportación: Reconversión estratégica, que el Fairtrade Labelling Organization es un ente que promociona un sistema alternativo. Este consta de dos elementos: La institución FLO-CERT, certificadora de Fairtrade Labelling y la institución FLO-IB, autorizada para elaborar los estándares y apoyar a los productores para su acatamiento.

#### **2.2.1.3. Certificación Global Gap**

Pavez (2010) define al Global Gap como un programa creado para concordar los diferentes sistemas de calidad que requerían los minoristas. Esta certificación hace hincapié a la salubridad de los alimentos, especialmente a su trazabilidad. Esto lo realiza sin dejar de lado los temas sociales y ambientales, así como hace referencia al uso de pesticidas y acatamiento de leyes laborales.

Del Castillo y Oviedo (2010) indican que esta es una certificación de origen reciente por parte del mercado europeo. Tiene un gran prestigio porque posee una única forma de constituir en un formato medular los distintos grupos de productos, tal es así que va desde la elaboración de plantas y ganado hasta la producción de productos compuestos.

### 2.2.3. Agricultura orgánica

El Ministerio del Comercio Exterior el 09 de agosto de 2007, señaló que la agricultura orgánica se distingue de otros sistemas de producción agrícola en distintas maneras como son:

- Beneficia el uso de recursos favorables y el reciclado en la medida en que restablece al suelo los nutrientes existentes en los productos residuales.
- Los productores apelan a diversas técnicas como alternativa para poder contribuir con la conservación de los ecosistemas.
- Respeta los propios dispositivos de la naturaleza para el control y supervisión de los cultivos, de las enfermedades y plagas en los cultivos.

Céspedes (2005) afirma que en América Latina como en otros lugares del mundo, la agricultura orgánica es entendida dentro de un contexto más amplio, que no solo incluye la limitación o restricción de insumos de sustancias químicas sino que además busca la conservación del medio ambiente de forma total.

La Federación Internacional de Movimientos de Agricultura Orgánica (IFOAM) considera como agricultura orgánica a todos los sistemas agronómicos que promuevan la producción segura y saludable de los alimentos desde el punto de vista ambiental, económico y social. A continuación, en la ilustración N° 1, se detalla las cantidades de tierras agrícolas por continente.

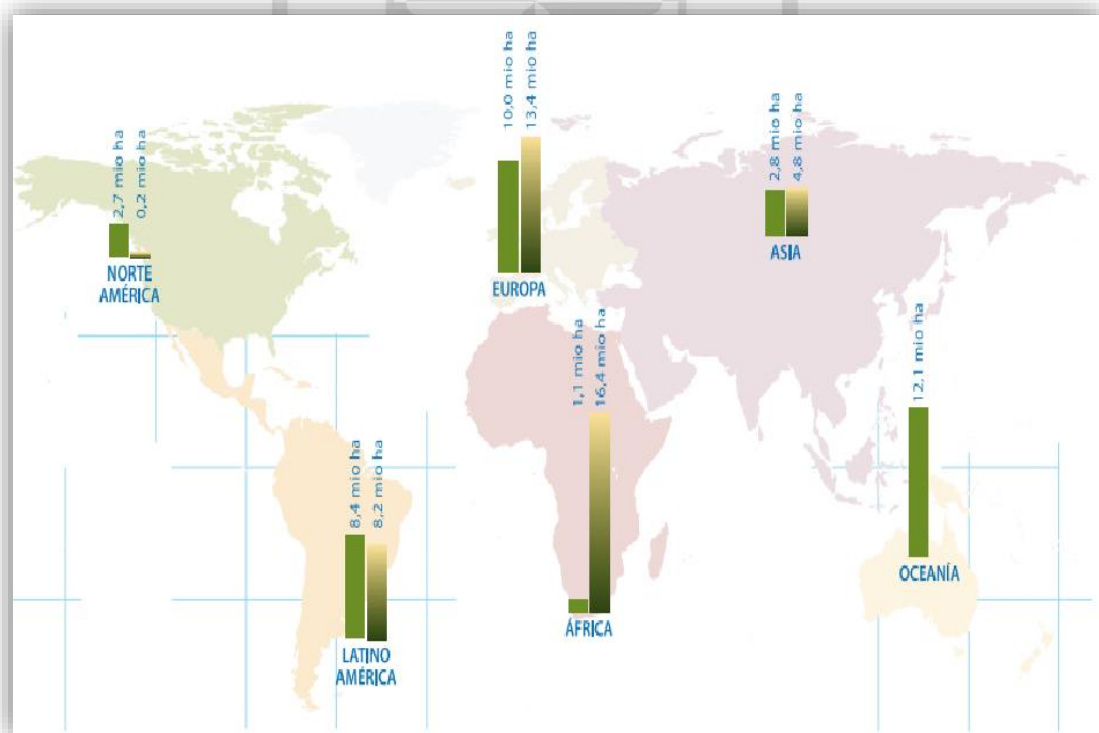


Ilustración 1 Tierras agrícolas por continente al 2012 (Millones de Ha.).  
Fuente: FiBL, IFOAM 2012.

IFOAM indica que en el año 2012, Oceanía contaba con la mayor cantidad de tierras orgánicas con 12.14 millones de hectáreas, seguida de Europa que contaba con 10 millones. Latinoamérica se encontraba en tercer lugar con 8.4 millones. En relación a los países, Australia poseía alrededor de 12 millones, Argentina 4,2 millones y Perú tenía aproximadamente 200,000 hectáreas de tierras orgánicas.

#### **2.2.4. Banano orgánico**

La principal característica que posee el banano orgánico está en base a las técnicas agronómicas que le ofrece a los cultivos, para lo cual utilizan insumos de origen biológico u orgánico. A diferencia del plátano convencional, se cultiva sin pesticidas y con escasos aditivos.

Grupo Imagen (Marzo, 2006) menciona que la diferencia existente entre el plátano y el banano es que el primero necesita cocción antes de su consumo mientras que el segundo se puede consumir de manera directa.

Soldevilla (2008) indica que existen varios motivos por los cuales la comercialización de bananos orgánicos se ha ido incrementando en los últimos años tanto en el mercado interno como en el exterior, destacándose los siguientes aspectos:

- El precio adicional que son capaces de pagar los clientes por un producto que les garantice una mejor calidad en sus características.
- El aumento no sólo de la oferta sino también de la demanda. Este incremento de demanda se debe principalmente a que los clientes toman mayor conciencia sobre el desgaste ambiental, el detrimento de la biodiversidad y su misma salud.
- Finalmente, el desarrollo de diversos sistemas de regulación mediante certificaciones orgánicas bajo sistemas acreditados internacionalmente.

El Valle del Chira se encuentra ubicado en el departamento de Piura y es considerado la principal área de agroexportación de plátano orgánico porque sus tierras son idóneas para la siembra de dicho producto en virtud al clima tropical que posee. Cabe resaltar que dentro del Valle se encuentra el distrito de Querecotillo. A continuación, se detalla sus principales características:

Tabla N° 2. Ficha técnica del banano orgánico en el Valle del Chira

<b>ELEMENTO</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
Nombre científico.	Musa Paradisiaca.
Nombre comúnmente conocido.	Plátano.
Partida arancelaria.	0803.00.12.00.
Principales zonas de producción.	Querecotillo y Salitral.
Clima.	Tropical seco.
Principales variedades.	Gros Michel y Cavendish Valery.
Periodo de cosecha.	Mensual.
Forma de exportación.	Verde.
Formas de embalaje.	Cajas de cartón, bolsas plásticas y redes.
Principales mercados objetivos.	La Unión Europea y EE.UU.

Fuente: Adaptado en base a “Producción Campesina y Producción de Banano en la Costa Peruana”. CIPCA, Piura 1995; e informe del MINAG 2008.

Elaboración: Propia.

### **2.2.5. Cadena productiva**

La cadena productiva es la congregación de carácter geográfico o sectorial de organizaciones que cumplen las mismas funciones o se encuentran íntimamente relacionadas tanto hacia industrias procesadoras como a proveedores de equipos e insumos.

Dentro de la cadena productiva del banano orgánico, intervienen distintos participantes desde la fase donde se elaboran hasta su destino final, que es el de los clientes.

Marco Dini (2004) en su estudio para el diseño de proyectos de fomento de clusters empresariales, indicó que la falta de liderazgo en la cadena productiva de las empresas puede traer consigo que la iniciativa de los trabajadores disminuya considerablemente en diversas actividades que puedan desarrollar.

A continuación, se detalla en la ilustración N° 2 la cadena productiva para las asociaciones de banano orgánico:



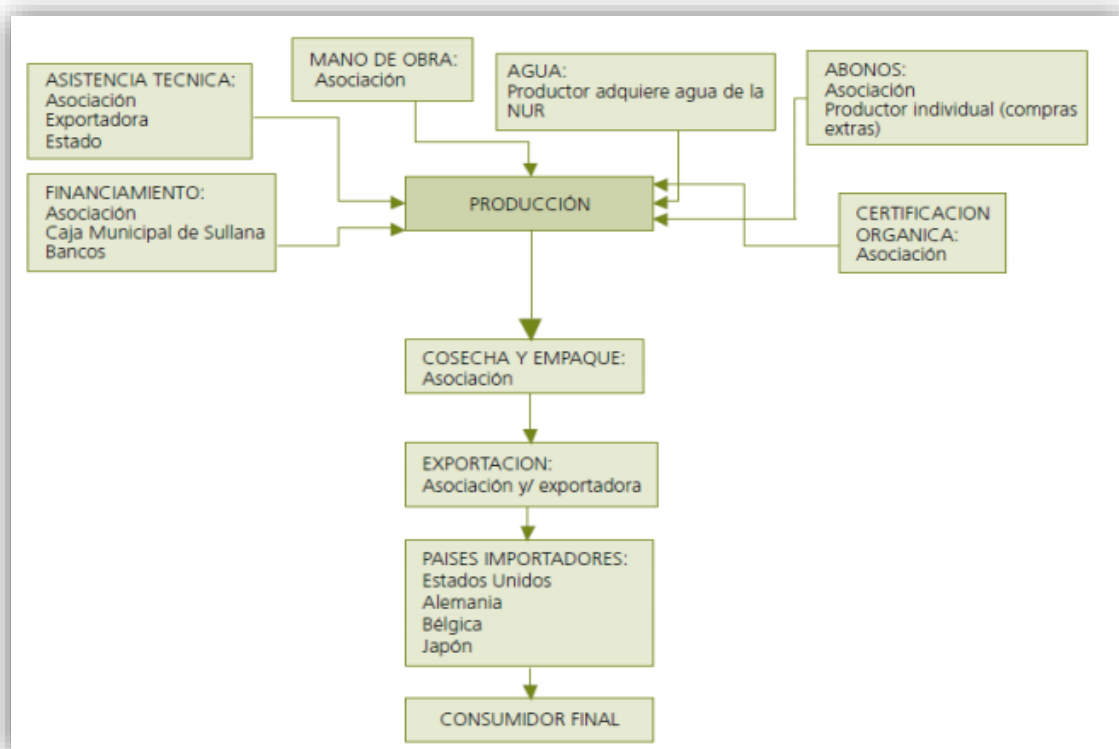


Ilustración 2. Cadena productiva de las asociaciones de banano orgánico.  
Fuente: Fairlie (2008).

### 2.2.6. Productividad

De acuerdo al Ministerio de Agricultura, se afirma que el clima en Piura es mayormente favorable, pues permite que el tiempo de cosecha del banano orgánico se produzca durante todo el año.

Bayona, Litano y Zapata (2011) en los determinantes de la producción exportable del banano orgánico en el Valle del Chira, indicaron que en este valle, el banano ofrece ventajas competitivas en contraposición a otros países. Estas ventajas se refieren al tener mayor productividad teniendo condiciones no óptimas para el desarrollo de la sigatoca negra (plaga que afecta al cultivo).

### 2.2.7. Oferta exportable

De acuerdo a la definición dada por el Ministerio de Agricultura (MINAG), la oferta exportable de una organización es mucho más que cerciorarse de los volúmenes que se han pedido de un determinado cliente o tener cierta cantidad de productos que satisfagan los requerimientos de los mercados finales. La oferta exportable vincula además a la capacidad financiera y económica y a la gestión de empresa.

En Red Agrícola (2016), se menciona que la predisposición por adquirir productos orgánicos en Estados Unidos, Japón y Europa, están en aumento. Esto es debido a que si bien es cierto, las personas no consumen a diario estas frutas, su adquisición se incrementa porque buscan insumos que cuiden su salud y el medio ambiente. A continuación, se detalla los destinos de exportaciones del banano orgánico:

Tabla N° 3. Destinos de las exportaciones del banano orgánico (2015)

PAÍS	CANTIDAD (T)
Estados Unidos.	70,260
Holanda.	62,598
Alemania.	29,552
Bélgica.	10,459
Corea del Sur.	6,096
Japón.	3,537

Fuente: Red Agrícola (2016)

Al realizar un cuadro comparativo en relación a sus ventas anuales en FOB (US\$) entre una asociación que cuenta con certificación de comercio justo y otra que no, se puede observar una gran diferencia entre sus ganancias en favor del que sí cuenta. En la ilustración N° 3, se grafica lo antes mencionado:

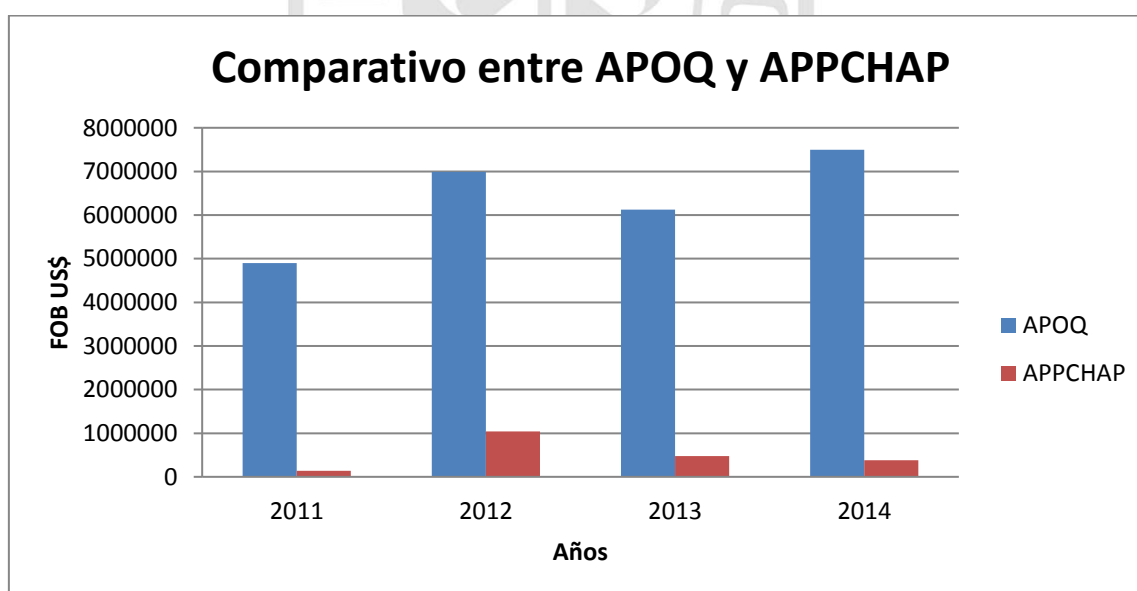


Ilustración 3. Cuadro comparativo de ventas entre APOQ y APPCHAP (2011 al 2014).

Fuente: Sunat, 2011 – 2014.

### **2.2.8. Asociación**

Flores (2009) hace mención que las asociaciones que se encuentran más desarrolladas, poseen contratos negociados de forma colectiva; sin embargo, estos son firmados de forma individual con la exportadora sin un tiempo indefinido. Lo que les permite esta no exclusividad, es vender a otras empresas, a diferentes precios y con características heterogéneas.

Las asociaciones que se encuentran dentro de Querecotillo, pertenecen al Valle del Chira, en las cuales el principal producto comercial es el banano. La principal asociación bananera de Querecotillo es la Asociación de pequeños Productores Orgánicos de Querecotillo (APOQ), la cual entre los años 2006 y 2010 logró la certificación orgánica y la del Global Gap con la empresa certificadora Control Unión Perú, cofinanciada por Incagro y el MINAG.

De acuerdo a su página web, la asociación presenta áreas de calibración de la fruta, tinas de inmersión, espacios de verificación y calidad y laboratorio, lo que permite un buen cuidado y salubridad del banano orgánico.

## **2.3. Hipótesis**

### **2.3.1. Hipótesis general**

- Los factores que le permiten a las asociaciones mantener las certificaciones son el rastreo del banano que efectúan los agricultores, la realización de inspecciones por un personal calificado y el aporte de sus áreas internas, cumpliendo con los requerimientos de la agricultura orgánica.

### **2.3.2. Hipótesis específicas**

- Los requisitos exigidos por las asociaciones a los agricultores para la agricultura orgánica son no sembrar en suelos de mala calidad, poner barreras de protección y controlar las malezas o plagas, para lo cual se emplean mayores insumos y se acatan las obligaciones internas de la asociación.
- Existe potencial exportador del banano orgánico para los mercados de Alemania y Holanda a precios rentables y durante todo el año.
- Los principales inconvenientes para los agricultores son la etapa de transición del cultivo a orgánico debido al tiempo que dura y a su adaptación, y la mancha roja, que afecta su producción.

A continuación, se presentan dos tablas. La primera se relaciona a la operacionalización de las variables, y la segunda a la matriz de coherencia, la cual sustenta el estudio de la investigación, incluyendo los problemas, objetivos, hipótesis e indicadores:

Tabla N° 4. Operacionalización de las variables

<b>VARIABLE</b>	<b>DEFINICION CONCEPTUAL</b>	<b>DEFINICION OPERACIONAL</b>	<b>ITEMS DEL CUESTIONARIO</b>
<b>Rastreo del banano</b>	Seguimiento cuidadoso de los procesos productivos y comerciales del banano.	Opinión de los agricultores respecto a si realizan el rastreo del banano.	¿Usted puede realizar el rastreo completo del banano de manera correcta?
<b>Inspecciones</b>	Supervisión de las actividades realizadas por un individuo o grupo de personas.	Frecuencia de inspecciones realizadas en un año.	¿Cuántas inspecciones se realizan al año?
<b>Áreas internas</b>	Secciones específicas de una organización que buscan un fin.	Opinión de los agricultores en torno a si consideran que las áreas internas los ayudaron en sus labores productivas.	¿Las áreas internas de la asociación lo han ayudado con sus labores productivas?
<b>Agricultura orgánica</b>	Sistema de producción con manejo racional de sus recursos sin el uso de sustancias químicas.	Opinión de los agricultores respecto al cumplimiento de lo exigido por la agricultura orgánica y si fueron sancionados.	- ¿Usted ha podido cumplir con todo lo exigido por la agricultura orgánica? - ¿Alguna vez ha sido sancionado por la asociación a la que pertenece?
<b>Obligaciones internas</b>	Responsabilidades dentro de una empresa.	Opinión de los agricultores sobre el cumplimiento de las obligaciones internas.	¿Ha podido cumplir con todas las obligaciones que hay dentro de la asociación?
<b>Mercado objetivo</b>	Países a donde mayormente se comercializa un producto.	Lugar de destino donde se vende el banano orgánico.	- ¿Mercado en el cual se comercializa el banano orgánico? - ¿A qué país exportan el banano orgánico?
<b>Ganancias</b>	Rentabilidad que obtiene una empresa luego de un proceso de valor agregado.	Opinión de los agricultores sobre cuántas cajas al mes comercializan y a qué precio.	- ¿Cuántas cajas de banano orgánico vende al mes? - ¿Cuál es el precio de venta por caja del banano orgánico?
<b>Transición del banano</b>	Periodo que transcurre para convertir un cultivo convencional en orgánico.	Opinión de los agricultores sobre las dificultades en el tiempo de transición del banano a orgánico.	- ¿Le fue difícil la etapa de transición del banano a orgánico? - ¿Cuál considera fue la mayor dificultad en la transición?

Fuente: Vara (2010).  
Elaboración: Propia.

Tabla N° 5. Matriz de coherencia

<b>PROBLEMAS</b>	<b>OBJETIVO</b>	<b>HIPOTESIS</b>	<b>INDICADORES</b>
Problema general	<i>Objetivo general</i>	<i>Hipótesis general</i>	<i>Indicador</i>
1. ¿Qué factores permiten el mantenimiento de certificaciones en las asociaciones exportadoras de banano orgánico de Querecotillo, Piura hacia Europa?	Determinar los factores que permitan el mantenimiento de certificaciones en las asociaciones exportadoras de banano orgánico de Querecotillo, Piura hacia Europa.	Los factores que le permiten a las asociaciones mantener las certificaciones son el rastreo del banano que efectúan los agricultores, la realización de inspecciones por un personal calificado y el aporte de sus áreas internas, cumpliendo con los requerimientos de la agricultura orgánica.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Realización correcta del rastreo del banano.</li> <li>- Realización de inspecciones anunciadas o no anunciadas al menos una vez al año.</li> <li>- Aporte de áreas internas.</li> </ul>
Problemas específicos	<i>Objetivos específicos</i>	<i>Hipótesis específicos</i>	<i>Indicador</i>
2. ¿Cuáles son los requisitos exigidos por las asociaciones a los agricultores para la agricultura orgánica?	Identificar cuáles son los requisitos exigidos por las asociaciones a los agricultores para la agricultura orgánica.	Los requisitos exigidos por las asociaciones a los agricultores para la agricultura orgánica son no sembrar en suelos de mala calidad, poner barreras de protección y controlar las malezas o plagas, para lo cual se emplean mayores insumos y se acatan las obligaciones internas de la asociación.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cumplimiento de la agricultura orgánica.</li> <li>- Control de plagas y enfermedades.</li> <li>- Cumplimiento de las obligaciones internas.</li> <li>- Sanciones.</li> <li>- Falta más recurrentes.</li> <li>- Insumos empleados.</li> </ul>
3. ¿Existe potencial exportador del banano con los certificados?	Determinar el potencial exportador del banano con los certificados.	Los requisitos exigidos por las asociaciones a los agricultores para la agricultura orgánica son no sembrar en suelos de mala calidad, poner barreras de protección y controlar las malezas o plagas, para lo cual se emplean mayores insumos y se acatan las obligaciones internas de la asociación.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mercado donde se comercializa la fruta.</li> <li>- Países de destino del banano orgánico.</li> <li>- Ganancias obtenidas.</li> <li>- Precio de venta y gastos.</li> <li>- Estacionalidad del banano durante todo el año.</li> </ul>
4. ¿Cuáles son los principales inconvenientes presentados en los agricultores de banano orgánico?	Identificar cuáles son los principales inconvenientes presentados en los agricultores de banano orgánico.	Los principales inconvenientes para los agricultores son la etapa de transición del cultivo a orgánico debido al tiempo que dura y a su adaptación, y la mancha roja, que afecta su producción.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Etapa de transición de banano convencional a orgánico.</li> <li>- Duración de transición.</li> <li>- Dificultades en la transición.</li> <li>- Afectación de la mancha roja.</li> </ul>

Fuente: Vara (2010).  
Elaboración: Propia.

## CAPÍTULO III. MÉTODO

### 3.1. Diseño

La presente investigación utiliza un diseño descriptivo simple al ser un diseño que representa las características de algún hecho tal como se halla en la realidad, en este caso la exportación de bananos orgánicos en Querecotillo y la conservación de los certificados. Los datos serán obtenidos a través de cuestionarios, entrevistas e información histórica.

Se empleó este diseño porque es el más idóneo para obtener información sobre las exportaciones de banano con los certificados, los requerimientos para la agricultura orgánica, los precios de venta del banano orgánico, el mercado objetivo donde comercializan la fruta y la participación de los agricultores en las capacitaciones.

Es preciso indicar que el escenario de la investigación fue elegido en función al desarrollo de la actividad bananera. En los últimos años las exportaciones de banano orgánico han aumentado por lo que existe la necesidad de entender y explorar dicha situación a fin que los agricultores se sigan beneficiando con este alcance.

### 3.2. Población y Muestra

La investigación de la presente tesis se realizó en Querecotillo, distrito de Sullana, departamento de Piura, al tener un considerable crecimiento de exportación de bananos orgánicos en los últimos años.

Alburqueque (2011) en seguridad social y servicios de salud sostenibles para pequeños productores de comercio justo de Perú, detalla que existen dos principales asociaciones bananeras en Querecotillo, pertenecientes a la central de Repeban y que cuenta con certificados. A continuación, se detallan:

Tabla N° 6. Asociaciones principales de productores de banano orgánico de Querecotillo

<b>ASOCIACION DE BANANO ORGANICO</b>	<b>CENTRAL</b>
Asociación de Pequeños Productores Orgánicos de Querecotillo (APOQ).	Repeban.
Asociación de Productores de Banano Orgánico Valle Chira (APROBOVCHIRA).	Repeban.

Fuente: Alburqueque (2011) Seguridad social y servicios de salud sostenibles para pequeños productores de comercio justo de Perú.

Elaboración: Propia.

La razón por la cual se escogió a la Asociación de Pequeños Productores Orgánicos de Querecotillo (APOQ) fue porque esta es la organización líder en el sector, tanto en tener mayor número de asociados como en exportaciones.

Alburqueque (2011) indicó que APROBOVCHIRA contaba con 331 socios. Cuando se realizó el trabajo de campo, APOQ contaba con 440 socios. En base a estos datos, se podría afirmar que de acuerdo a los números de socios, APOQ representa el 57% y APROBOVCHIRA el 43%.

En cuanto a las exportaciones, se realizó un cuadro comparativo en relación a las mayores ventas anuales en FOB US\$ que generó APOQ en comparación a APROBOVCHIRA entre los periodos del 2011 al 2015. Se ilustra lo mencionado:

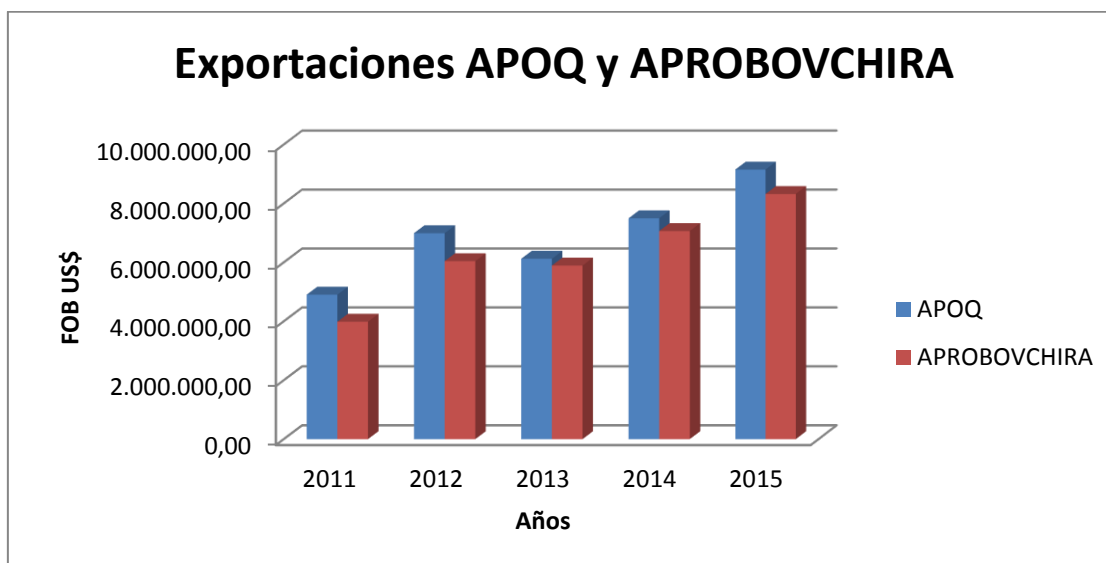


Ilustración 4. Cuadro comparativo de exportaciones entre APOQ y APROBOVCHIRA (2011 al 2015).

Fuente: Sunat, 2011 - 2015.

En relación a la organización APOQ que fue donde se realizó el estudio de campo, fue fundada el 12 de Octubre del 2002 y cuenta con RUC Nro. 20484162418 (Manual interno del sistema interno de control de APOQ, 2012). En la tabla N° 7 se detalla sus características más relevantes.

Tabla N° 7. Asociación de productores de bananos orgánicos donde se realizó el estudio de campo

NOMBRE DE LA ASOCIACION	CUENTA CON CERTIFICADO	INTREGANTE DE RED CENTRAL	AÑO DE INICIO	NRO. RUC
Asociación de Pequeños Productores Orgánicos de Querecotillo (APOQ).	Sí.	Sí (Actualmente en Repeban).	2002.	20484162418

Fuente: Manual interno del sistema interno de control de APOQ (2012).

Elaboración: Propia.

El tamaño poblacional quedó conformado por 61 agricultores y trabajadores que cuentan con hectáreas de producción orgánica del banano. A ellos les fueron encargados los cuestionarios. Adicionalmente se hicieron entrevistas.



En cuanto al tipo de muestreo, es probabilístico ya que luego de haber delimitado a nuestra población, se utiliza el azar y las estadísticas con el fin de establecer el tamaño y la elección de cada participante de la muestra. También es estratificado. El muestreo se realizará de la siguiente manera:

- Tamaño poblacional (E) = 61.
- Error máximo admisible =5%.
- Nivel de confianza =95%.
- Tamaño de la proporción = 50%.
- Tasa de no respuesta del 5%.

A continuación en la ilustración N° 5, se detallan las características de la ficha muestral:

Tamaño de la Muestra	
55	
✓ Error Máximo	5 %
✓ Confianza	95 %
✓ Tamaño aproximado de la proporción	50 %
Efecto de Diseño	1
✓ Tasa de Respuesta	95 %
✓ Tamaño de la Población	61

Ilustración 5. Tamaño de la muestra.  
Fuente: Consulta Mitofsky (2012).

### 3.3. Instrumentación

La presente investigación cuenta con instrumentos cualitativo y cuantitativo. El instrumento cualitativo se empleó porque es dinámico y flexible, lo cual es muy útil para la investigación, mientras que el instrumento cuantitativo se utilizó, ya que es estructurado y permite su adaptación fácil a los análisis estadísticos y a la medición precisa de las variables. Los dos instrumentos mencionados, son detallados a continuación:

#### 3.3.1. Instrumento de entrevista a profundidad

Esta guía está dirigida a los agricultores de APOQ, que es una asociación que cuenta con certificación y la cual está ubicada en el Valle del Chira – Piura. Los entrevistados poseían al menos dos años de experiencia dentro de la asociación mencionada. En total fueron 30 personas.

Esto facilitó que de forma personal o individual cada entrevistado mencione a libre albedrío sus creencias y opiniones sobre la conservación del certificado en la asociación.

El procedimiento de muestreo para el punto de saturación fue el siguiente:

- Se inició por la búsqueda de los agricultores que se encontraban en campo.
- Se solicitó al inspector que se encontraba en campo, información sobre quiénes eran los agrónomos con mayores conocimientos y experiencias.
- La muestra se reinventó al instante, Ante un inconveniente presentado en un agricultor, ya se sea de vocabulario o de comprensión, se ajustó la pregunta para el siguiente entrevistado.
- El muestreo continuó hasta el punto de saturación, donde ya no se pudo obtener mayor información requerida.
- Por último, se buscó casos adicionales que confirmen la información alcanzada. En total fueron 30 entrevistados.

### **3.3.2. Cuestionario Estructurado**

Este cuestionario es anónimo, en el que el encuestado respondió con la mayor sinceridad posible como un acto de buena fe y se le agradeció su colaboración para este trabajo. Fue dirigido a los agricultores y trabajadores de APOQ, que en total fueron 55 personas.

Según el criterio del encuestado, brindo información de las variables como son el cumplimiento del rastro del banano, el de la agricultura orgánica, el mercado donde se comercializa la fruta, el precio de venta por caja, la dificultad en la transición del banano a orgánico, entre otros.

Los criterios de inclusión y exclusión escogidos para la delimitación poblacional son:

- Asociación que cuente con certificación para exportar a Europa.
- Asociación líder en el sector con mayor número de socios y exportaciones anuales.
- Agricultores que formen parte de los sectores más representativos de la asociación elegida.
- Sexo: Ambos.
- Edad: Indeterminada
- Que tengan como mínimo dos años como socios laborando dentro de la asociación.
- Personas dentro de la asociación que tengan más de una hectárea para la producción de banano orgánico.

### 3.3.3. Análisis

Los instrumentos de entrevista a profundidad y cuestionarios estructurados son fiables y validados mediante las siguientes características:

- **Fiabilidad.-** En relación al instrumento cualitativo, se realizaron coordinaciones previas con los encargados de la asociación. Se tomaron fotografías y grabaciones de las entrevistas efectuadas.
- **Validez.-** Fue de contenido, recurriendo al criterio que tuvieron los expertos o jueces en el tema estudiado, solicitando su colaboración en la revisión de los instrumentos escogidos. Luego de ser revisado por tres jueces expertos en el tema, se pasó a seguir sus recomendaciones para luego ser nuevamente validada por otros 03 jueces expertos, con el fin de mejorar la calidad de la investigación (Ver apéndice A).

### 3.4. Procedimiento

La siguiente investigación se llevó a cabo realizando los siguientes procedimientos:

- **Instrumento – Entrevista a profundidad**

La entrevista a profundidad se trata de una técnica cualitativa no estructurada y directa de información mediante la cual el entrevistador tiene contacto directo con una persona para que le pueda expresar con suma autonomía su forma de pensar, percepciones, opiniones, inconvenientes, etc., acerca del tema de la presente investigación (Ver apéndice B).

- a) La entrevista se efectuó en la Asociación de Pequeños Productores Orgánicos de Querecotillo (APOQ). Cada entrevista tuvo una duración aproximada de 30 minutos incluyéndose de ser posible una visita guiada en las instalaciones de la asociación.
- b) Se realizaron llamadas telefónicas a la asociación mencionada para fijar una cita con el encargado principal.
- c) La recolección de datos fue realizada por el mismo investigador tratando de generar relaciones amigables con la asociación antes mencionada.
- d) Las entrevistas fueron grabadas para su posterior revisión.
- e) Se realizaron destacados materiales textuales en Ms Word.
- f) Se refinó la información para su posterior análisis.

- **Instrumento – Cuestionario estructurado**

Se encuestó a los agricultores y representantes de la muestra seleccionada y ellos respondieron seleccionando la respuesta que consideraban como acertada y con toda

esa información se realizó la ponderación para poder determinar los resultados (Ver apéndice C).

## CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

### 4.1. Resultados de la investigación

En este capítulo se presentarán los resultados obtenidos en el estudio de campo realizado en el distrito de Querecotillo – Piura luego de haber empleado los instrumentos de entrevistas no estructuradas y cuestionarios estructurados. Los agricultores y trabajadores entrevistados fueron en total 30 y a los que se les alcanzaron cuestionarios fueron 55. La presente investigación permitió conocer que factores permiten mantener una certificación en las asociaciones que exportan banano orgánico.

Los integrantes de la Asociación de Pequeños Productores Orgánicos de Querecotillo – APOQ fueron las personas que con su información y conocimientos, permitieron obtener los resultados que se presentarán en los siguientes capítulos. Se realizaron entrevistas a los agricultores de distintos sectores donde tenían cosechado su parcela tales como: Soria, Jibito, Montenegro y Corregidor, los cuales cumplían con los criterios de inclusión y exclusión. Adicionalmente, se recopiló información mediante cuestionarios dirigidos a personas que se encontraban en los mismos sectores.

Mediante las encuestas a profundidad y los cuestionarios, se buscó la respuesta de los agricultores en relación al rastreo correcto del banano, las inspecciones y el aporte de las áreas internas. Esto es detallado a continuación:

#### 4.1.1. Factores que permiten el mantenimiento de certificaciones en las asociaciones exportadoras de banano orgánico de Querecotillo, Piura hacia Europa

A través de este objetivo, se observó qué factores pueden conservar la certificación y de esta manera poder ofertar el banano a Europa. Entre los factores, se pueden mencionar los siguientes:

#### 4.1.1.1. Rastreo correcto del banano

Estas labores son realizadas por los agricultores y su trascendencia radica en que mediante el rastreo y registro, se posibilita que el banano llegue en buenas condiciones a su mercado de destino, ya sea Alemania u Holanda, países donde la asociación lo comercializa en mayores cantidades. Para cumplir este objetivo, los agricultores ejecutan actividades cuidadosamente en las distintas etapas de producción, llevando un seguimiento y control de cada labor que efectúan.

En las encuestas realizadas, se verificó que el 89% de ellos cumplen con llevar a cabo el rastreo del banano orgánico tanto de forma interna como externa. El 11% de las personas encuestadas indicaron lo contrario. En la siguiente ilustración, se detalla lo mencionado:

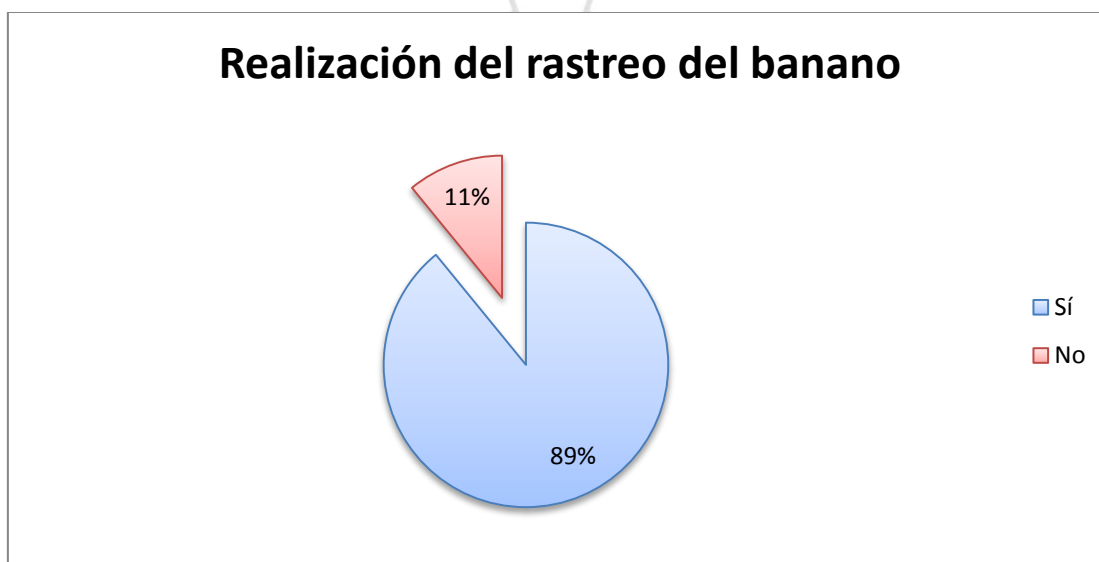


Ilustración 6. Realización del rastreo del banano.  
Elaboración propia basada en encuestas (2012).

Es idóneo que todos los agricultores cumplan con la totalidad del rastreo; sin embargo, en el trabajo de campo se pudo verificar que esto no sucedió. Entre lo que más se le complica a los agricultores de acatar es el registro de insumos ya que en ocasiones suelen hacer de manera autónoma sus labores, sin llevar un apunte y control de las mismas.

##### 4.1.1.1.1. Cumplimiento del rastreo interno

Para los agricultores es importante el rastreo interno de la fruta porque cuando lo realizan les permite conocer cualquier señal que hace o pueda hacer modificar el banano hacia el consumidor final.

El 89% de agricultores cumplen correctamente el rastreo interno. Un ejemplo de ello es al momento del deshoje (eliminación de las hojas no funcionales), el cual se realiza

de forma manual o empleando un machete que debe de haber sido previamente desinfectado para evitar la transmisión de enfermedades. También se da cuando los agricultores controlan las malezas no usando herbicidas o fuego.

Otro ejemplo es el enfunde de los racimos, el cual tiene como finalidad proteger la fruta de cualquier enfermedad. En la siguiente ilustración se ilustra lo antes mencionado:



Ilustración 7. Racimos de bananos enfundados.

Fuente: Elaboración propia.

En esta parte del rastreo se incluye al rastreo hacia atrás, que es la recepción de los productos por parte de los agricultores como son los abonos, las fundas, etiquetas y cualquier material necesario para la producción. En este nivel, ellos tienen registrado y controlado todos los insumos que son empleados. Si existe un error o deterioro del fruto, es comunicado inmediatamente a los inspectores de campo para no perjudicar todo su lote y los de los demás asociados.

#### **4.1.1.1.2. Cumplimiento del rastreo externo**

La importancia del rastreo externo se basa en que los agricultores le agregan mayores señales y cuidados al banano de los que ya pudieran tener con la finalidad de preservar su calidad.

El mismo porcentaje de agricultores antes mencionado cumplen también este rastreo. Se da, por ejemplo, en la colocación de etiquetas de colores para su cosecha, lo que les permite saber cuándo la fruta está idónea para ser cortada y así empezar el proceso de exportación.

Los mercados europeos exigen regulaciones a los países a quienes les compran, solicitándoles que cuenten con sistemas de reconocimiento que puedan ser comprobables. En tal sentido, la asociación bananera donde se realizó el estudio de campo, emplea un sistema de localización inmediata, en relación al origen de una disconformidad en las distintas fases de producción, empaquetado y distribución. Esto permite que cuando se identifique a la fruta dañada, esta pueda ser retirada del mercado inmediatamente.

En tal sentido, ambos rastreos son complementarios y forman parte de las tareas cotidianas de los agricultores en el manejo del banano orgánico. En el siguiente gráfico, se resume lo descrito en este punto.

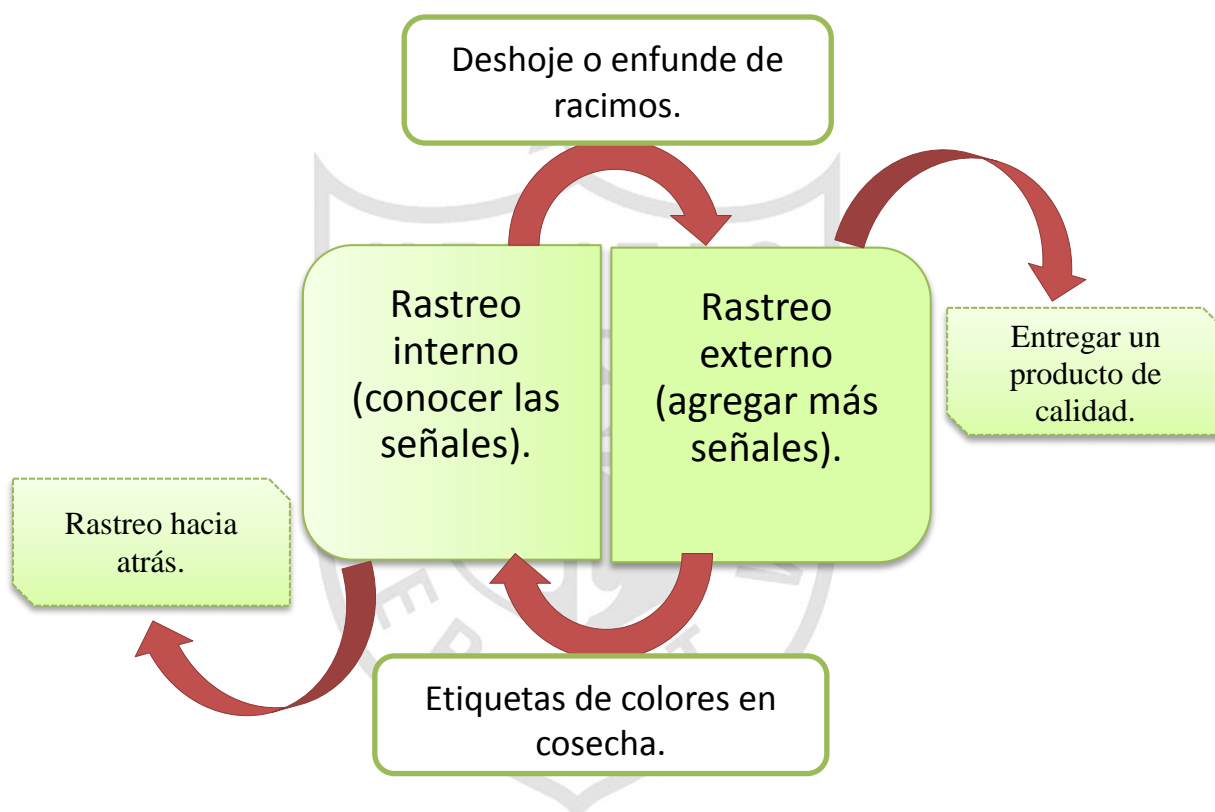


Ilustración 8. Formas de rastreo del banano en la asociación.

Fuente: Elaboración propia.

#### 4.1.1.2. Inspecciones del Sistema Interno de Control (SIC)

El Sistema Interno de Control es trascendente porque se encarga de asegurar que todos los miembros de la asociación acaten el reglamento interno, especialmente en lo referente al cumplimiento de las normas de producción orgánica, FLO y Global Gap.

Los inspectores internos de campo son los que desempeñan diariamente funciones de supervisión, siendo un personal capacitado y nombrado por el Comité del SIC. Ellos llevan un registro de los productores, los orientan en la producción orgánica y les

informan acerca de las normas orgánicas y de las mejoras necesarias en su sistema mediante visitas constantes.

Las certificadoras solicitan al menos que exista una inspección al año, por lo cual lo realizado en la asociación APOQ se ajusta a lo establecido. De acuerdo a las encuestas realizadas, el 46% de los participantes afirmaron que existen al menos dos inspecciones anuales hechas en su cultivo de producción. El 18% indicó que al menos existía una, el 29% indicó que había tres y el 7% mencionó que había más de tres. En la ilustración N° 9, se detalla lo mencionado:

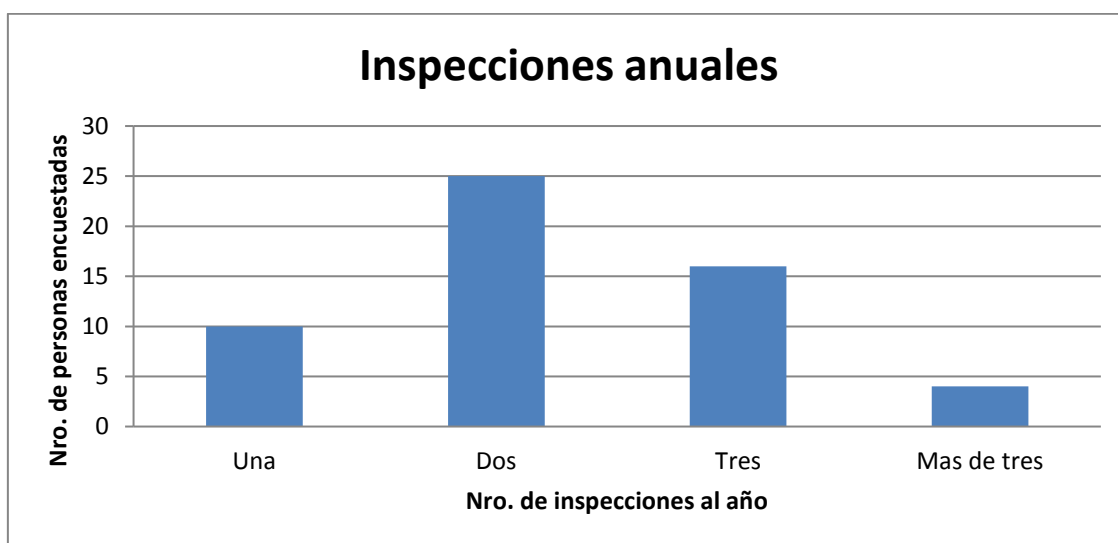


Ilustración 9. Inspecciones anuales.

Fuente: Elaboración propia basada en encuestas (2012).

Existen dos tipos de visita de inspección, las cuales son detalladas a continuación:

#### 4.1.1.2.1. Visita Anunciada

La inspección se realiza en presencia del productor y se efectúa la visita en toda la plantación, incluyendo el almacenamiento de los insumos externos y de la cosecha. El inspector verifica si las normas internas orgánicas han sido respetadas y si las condiciones establecidas en la inspección interna del año anterior han sido cumplidas. Ésta involucra:

1. Todas las parcelas de la unidad de producción orgánica, incluyendo cultivos de renta, en conversión y cultivos para autoconsumo, y otros.
2. Todas las actividades de procesamiento y post-cosecha.

La visita se documenta en el listado de verificación de inspección de la parcela y es firmada por el inspector interno y aceptada por el productor.

En caso de haber incumplimientos severos, los resultados son informados de manera inmediata al coordinador de certificaciones y se toman todas las medidas previstas en el formato de sanciones.



El procedimiento en las inspecciones internas es el siguiente:

1. Verificación.- De la información suministrada por el productor y la agencia de certificación.
2. Inspección.- Al campo, equipos, bodega, animales, cosecha, linderos, registros de seguimiento, etc.
3. Evaluación.- De la información, condición de la cosecha, manejo de la fertilidad, manejo de plagas y enfermedades, conocimiento de productor de las normas y su compromiso con el manejo orgánico.
4. Información.- Realizada al productor sobre los requerimientos de las normas orgánicas, las potenciales deficiencias y/o no conformidades de insumos o procesos a fin de que este conozca las condiciones necesarias para poner la operación en conformidad con las normas orgánicas.
5. Comunicación.- Transmitirle al coordinador del SIC las observaciones.

#### **4.1.1.2.2. Visita no anunciada**

Son realizadas una vez por año con o sin presencia del agricultor. La visita se documenta en el listado de verificación de inspección de la parcela y es firmada por el inspector interno y aceptada por la persona presente al momento de la visita.

De la misma manera que en la visita anunciada, en caso de existir incumplimientos severos, los resultados son informados de forma inmediata al coordinador de certificaciones para la correspondiente sanción de así ameritarlo.

En la ilustración N°10, se puede apreciar de forma sencilla los pasos metodológicos como se realizan las inspecciones en ambos casos en la asociación empezando desde la verificación de los informes presentados por los mismos agricultores en el primero y de la inspección de las parcelas en el segundo, hasta el informe final del inspector al coordinador del Sistema Interno de Control.

Visita anunciada

Visita no anunciada

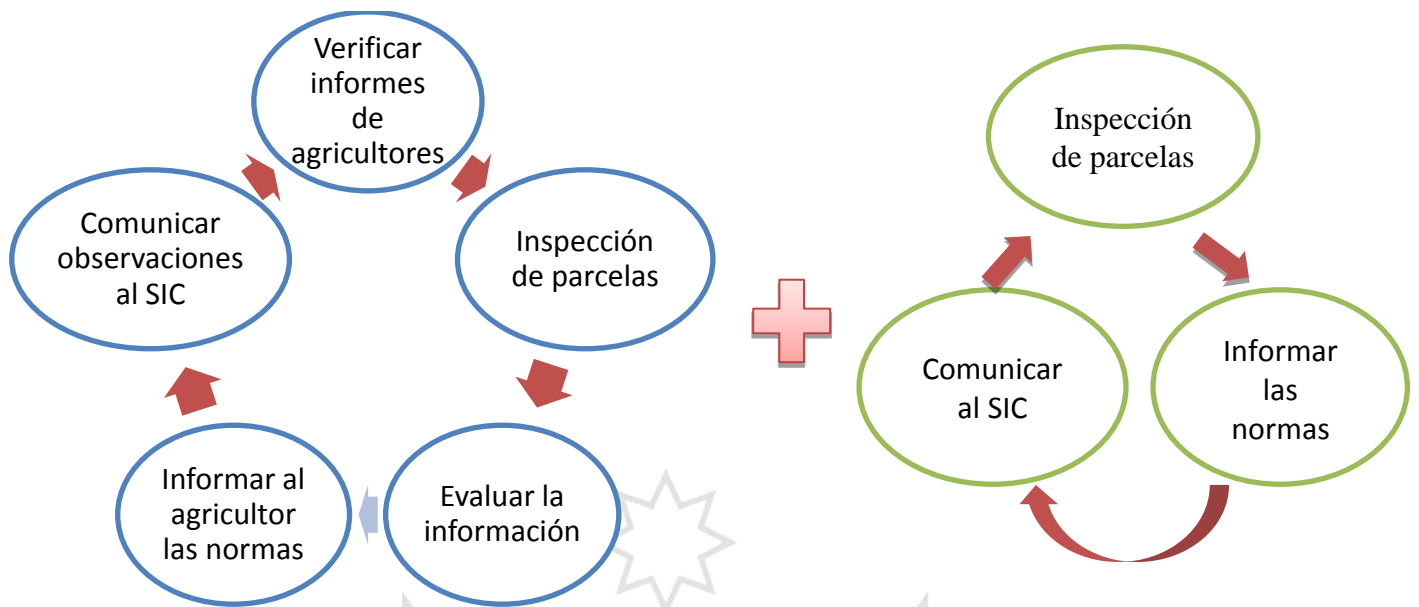


Ilustración 10. Metodología de las inspecciones dentro de la asociación.

Fuente: Manual integral de calidad de Sistema Interno de Control de la organización.

#### 4.1.1.3. Aporte de las áreas internas

La organización está diseñada de acuerdo a lo que buscan las certificadoras internacionales y es en base al apoyo logístico y de proyectos, que se busca mantener las certificaciones.

Conforme a lo mencionado por los encuestados, el 95% indicó que las áreas internas de la asociación los ayudaron con sus labores productivas, mientras que el 5% mencionó lo contrario. Esto quiere decir que la gran mayoría de los agricultores consideran de mucha ayuda lo que las áreas internas les ofrecen. La ilustración detalla lo mencionado:

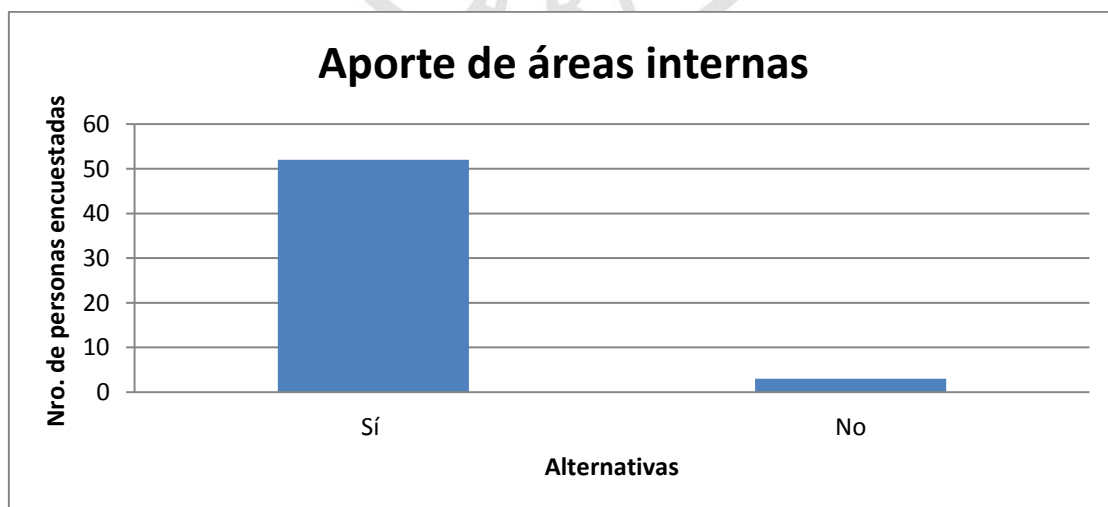


Ilustración 11. Aporte de las áreas internas.

Fuente: Elaboración propia.

Las contribuciones de las áreas internas son detalladas a continuación:

#### **4.1.1.3.1. Apoyo logístico**

Favorece al mejor cuidado, limpieza e identificación del banano y de sus cajas a exportar.

##### a) Sistema de cable vía

Se han instalado en las zonas de plantaciones del banano orgánico. La fruta luego de ser cultivada y cortada, se transporta por esta vía hacia los centros de acopio. Las ventajas que tiene la asociación con estos sistemas son los siguientes:

- Evita el deterioro del terreno productivo.
- Disminuye los riesgos de dañar el banano al momento del transporte.
- Impacto positivo al medio ambiente.
- Ahorro de tiempo en el traslado de la fruta.
- Durabilidad del sistema de entre 20 a 30 años.

##### b) Centro de acopio

Los racimos de banano son colocados en tinas de agua para su lavado y limpieza. Posteriormente son clusteados y fumigados. Estos centros de acopios dentro de la asociación presentan las siguientes cualidades:

- Las tinas de agua tienen una solución de alumbre que permite cicatrizar la corona del racimo.
- Los racimos permanecen aproximadamente quince minutos en las tinas para su limpieza preliminar. Luego son clusteados en cinco o seis bananos y puestos en bandejas de plásticos.
- Para la limpieza definitiva del banano, se realiza una prefumigación con esponjas, utilizando productos admitidos por las certificadoras.
- Se efectúa una fumigación por aspersión para evitar la pudrición de la corona. También se emplean sólo insumos aceptados por las certificadoras.

##### c) Sistema de identificación

Se identifica tanto a cada racimo como a la caja que será exportada. Las manos de bananos van con su sello de certificación correspondiente. Por otro lado, la información que aparece en cada caja exportable indica claramente lo siguiente:

- Código del productor.
- El peso de la caja que contiene los racimos a exportar.
- El nombre de la asociación que exporta.

A continuación, se ilustra lo mencionado:





Ilustración 12. Apoyo logístico.  
Fuente: Elaboración propia.

#### 4.1.1.3.2. Apoyo de proyectos

Mediante esta contribución se genera la competitividad e innovación de los agricultores.

La asociación tiene participación constante en programas y proyectos, los cuales son:

a) INCAGRO.- Pertenece al Ministerio de Agricultura y genera la competitividad y rentabilidad en el sector mediante tecnología sostenible y cuidado del medio ambiente.

b) AGROIDEAS.- Brinda ayuda a la gestión empresarial de los pequeños y medianos agricultores, afianzando su participación en el mercado. Fomenta el reconocimiento a la formalidad y asociatividad de los que se encuentran en el campo.

c) FINCyT.- Permite el fortaleciendo de las capacidades de investigación tecnológica así como del sistema nacional de innovación.

La siguiente ilustración resume y agrega otros conceptos a los programas mencionados:



Ilustración 13. Principales programas y/o proyectos en las que participa la asociación.

Fuente: Elaboración propia.

Para los requerimientos sobre la agricultura solicitados por las asociaciones a los agricultores, se les consultó mediante cuestionarios y entrevistas. El fin es conocer su cumplimiento y lo solicitado. A continuación, se detalla lo mencionado:

#### **4.1.2. Requisitos exigidos por las asociaciones a los agricultores para la agricultura orgánica.**

Para el desarrollo de este objetivo, primero se buscó información acerca de los requisitos para la agricultura orgánica, los cuales son cumplidos en su mayoría por los agricultores de la asociación. Asimismo, se comparó los insumos empleados tanto para el banano convencional como para el orgánico. Finalmente, se mencionan las principales obligaciones que tienen los agricultores dentro de la asociación.

##### **4.1.2.1. Requisitos para la agricultura orgánica**

De acuerdo al trabajo realizado en campo, se pudo observar que el 93% de los encuestados indicaron que si han podido cumplir con todo lo exigido para la agricultura orgánica, mientras que el 7% indicaron lo contrario. En la siguiente ilustración se detalla lo mencionado:

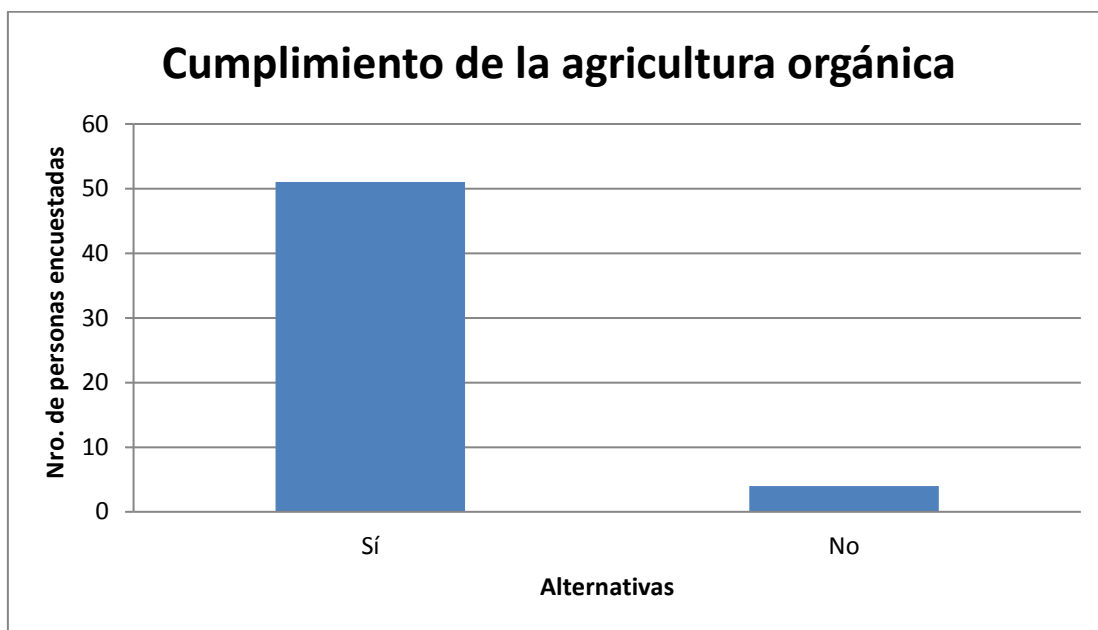


Ilustración 14. Cumplimiento de la agricultura orgánica.

Fuente: Elaboración propia basada en encuestas (2012).

El 93% de agricultores que afirmaron cumplir con los requisitos de la agricultura orgánica, acatan los siguientes parámetros:

#### 4.1.2.1.1. Para la siembra

- Para el cultivo de banano, los agricultores usan una semilla proveniente de plantación certificada y/o proveniente de donde se compruebe no haber sido manipulada por insumos químicos.

No realizan:

- Siembra en zonas declaradas como reserva forestal.
- Siembra en suelos de muy mala calidad para el cultivo de banano.
- Siembra en zonas de potencial riesgo de erosión.
- Deforestación o tala de bosques primarios.

#### 4.1.2.1.2. Colocar barreras de protección

- Los productores ejecutan barreras de protección para salvaguardar el cultivo de cualquier forma de contacto con pesticidas o agroquímicos. De esta manera evitan que el fruto pueda contaminarse cuando se encuentran en zonas aledañas con cultivos convencionales.

En caso de cultivos donde se lindera con plantaciones convencionales, se identifica a la fruta orgánica con un distintivo, creándose una barrera de alejamiento mínima de 10 metros.

#### **4.1.2.1.3. Control de malezas**

- Los agricultores no usan herbicidas de ningún tipo ni tampoco emplean fuego para quemar la maleza. También están restringidos de usar combustibles para esta práctica. Solo controlan las malezas de forma manual y con machete desinfectado.

El área de sistema interno de control recomienda la siembra de cultivos de cobertura especialmente leguminosas porque ayuda a mejorar la fertilidad del suelo y evita la proliferación de las malezas.

#### **4.1.2.1.4. Control de plagas y enfermedades**

- Para el control de plagas usan solo insecticidas permitidos por la asociación y que hayan sido previamente analizados en laboratorios.
- Efectúan un sistema de control integrado, el cual consiste en mejorar todas y cada una de las labores de campo como son:
  - Tener un buen control de malezas.
  - Mantener siempre un buen nivel de humedad (capacidad de campo).
  - Realizar correctamente las podas y deshojes.
  - Realizar el aporte nutricional exigido por el cultivo y mantener un buen balance de los elementos. No se debe sobrepasar los niveles permitidos, por lo cual el productor realiza el respectivo análisis de suelo.

#### **4.1.2.2. Sanciones impuestas por la asociación de banano orgánico**

Cuando los agricultores son separados temporal o definitivamente, no pueden comercializar su fruta hasta que se cumpla el plazo de sanción establecida. De acuerdo a la información brindada por la asociación, las sanciones son de dos tipos:

- a) Temporales.- Las sanciones en primera o segunda instancia son entre uno y dos años, de acuerdo a la falta incurrida por los agricultores.
- b) Definitivas.- Se separa al agricultor de manera permanente

En la Tabla N° 8 se detalla el listado de sanciones tanto en primera como en segunda instancia:



Tabla N° 8. Listado de sanciones de la asociación de agricultores de banano orgánico

DESCRIPCION DE LA FALTA	SANCION
1. Utilización de semillas de procedencia convencional o genéticamente manipulados.	Separación definitiva en primera instancia.
2. Utilización de agroquímicos tanto para la fertilización como para el control fitosanitario.	Separación definitiva si es repetitivo.
3. Almacenar en casa productos químicos no permitidos.	
4. Negarse a proporcionar información sobre el manejo de su parcela.	
5. No comunicar anticipadamente la necesidad de producto permitido ante la inminencia de un ataque severo de plaga.	
6. No entregar al 100% su producción.	
7. Incorporación de nuevas áreas de tala total.	
8. Quema de áreas boscosas taladas.	
9. Incumplir los parámetros de calidad en la producción de banano orgánico.	Suspensión por dos años si es repetitivo.
10. Incumplir las recomendaciones de la asesoría técnica.	
11. No llevar un registro controlado de los insumos empleados.	Suspensión por un año si es repetitivo.
12. Quemar residuos vegetales y plásticos dentro de la parcela y la zona de empaque.	
13. No asistir a las reuniones y talleres de capacitación de manera reiterada e injustificada.	

Fuente: Manual Integral de Calidad de Sistema Interno de Control de la Organización.

Elaboración: Propia.

De la lista antes mencionada, las tres faltas más frecuentes en la que incurren los agricultores son:

a) No hacer entrega al 100% de su producción

De acuerdo a los agricultores, esto en gran parte se da cuando no todo el lote cosechado se encuentra en buen estado, razón por lo cual optan con no entregar lo afectado a la asociación.

b) No llevar un registro controlado de los insumos empleados

Los agricultores en ocasiones efectúan sus actividades conforme a las experiencias que han tenido en campo. Al finalizar la jornada laboral por descuido o por desinterés, no controlan los insumos que han utilizado para la producción de su parcela.

c) No asistir a las reuniones ordinarias y talleres de capacitación de manera reiterada

Los agricultores no tienen la iniciativa de participar en los talleres o capacitaciones. Las justificaciones que suelen mencionar los agricultores es que emplean todo su tiempo en estar en el campo.

Se realizó una encuesta para conocer si los agricultores fueron sancionados alguna vez por cualquier falta cometida de las antes mencionadas, teniendo como resultado la siguiente ilustración:

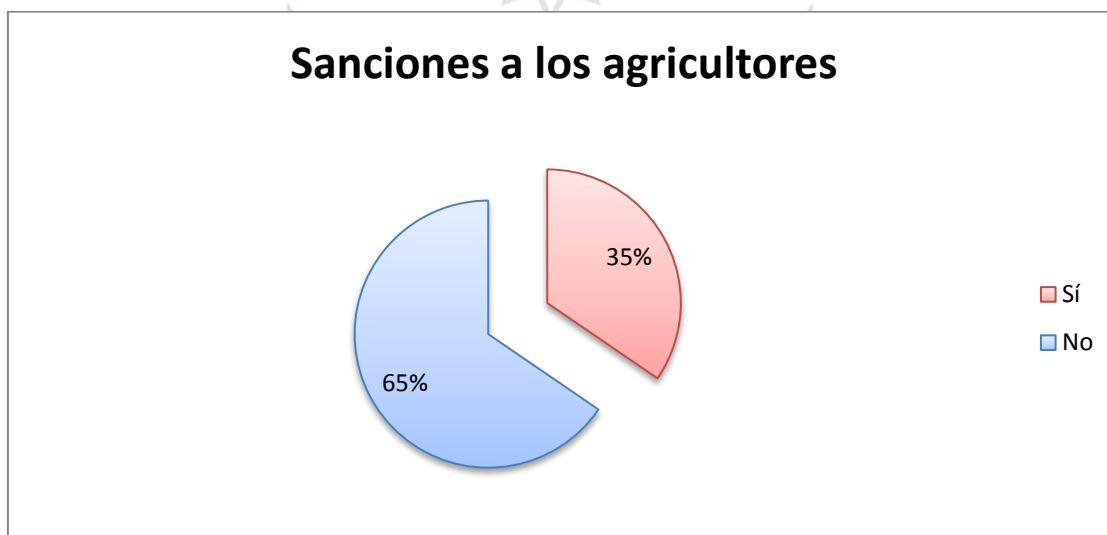


Ilustración 15. Sanciones a los agricultores.

Fuente: Elaboración propia basada en encuestas (2012).

En la ilustración N°15, se puede observar que el 35% de los encuestados indican que alguna vez han sido sancionados por la asociación mientras que el 65% indica que no.

#### 4.1.2.2. Insumos empleados

De acuerdo a la información obtenida en el estudio de campo, se pudo conocer el listado sobre cuáles son los insumos empleados en la agricultura del banano orgánico por la asociación, la misma que fue comparada con los insumos de una producción de banano convencional. Se puede apreciar que existen más insumos empleados en el banano orgánico. En la ilustración N° 16, se detalla lo mencionado:

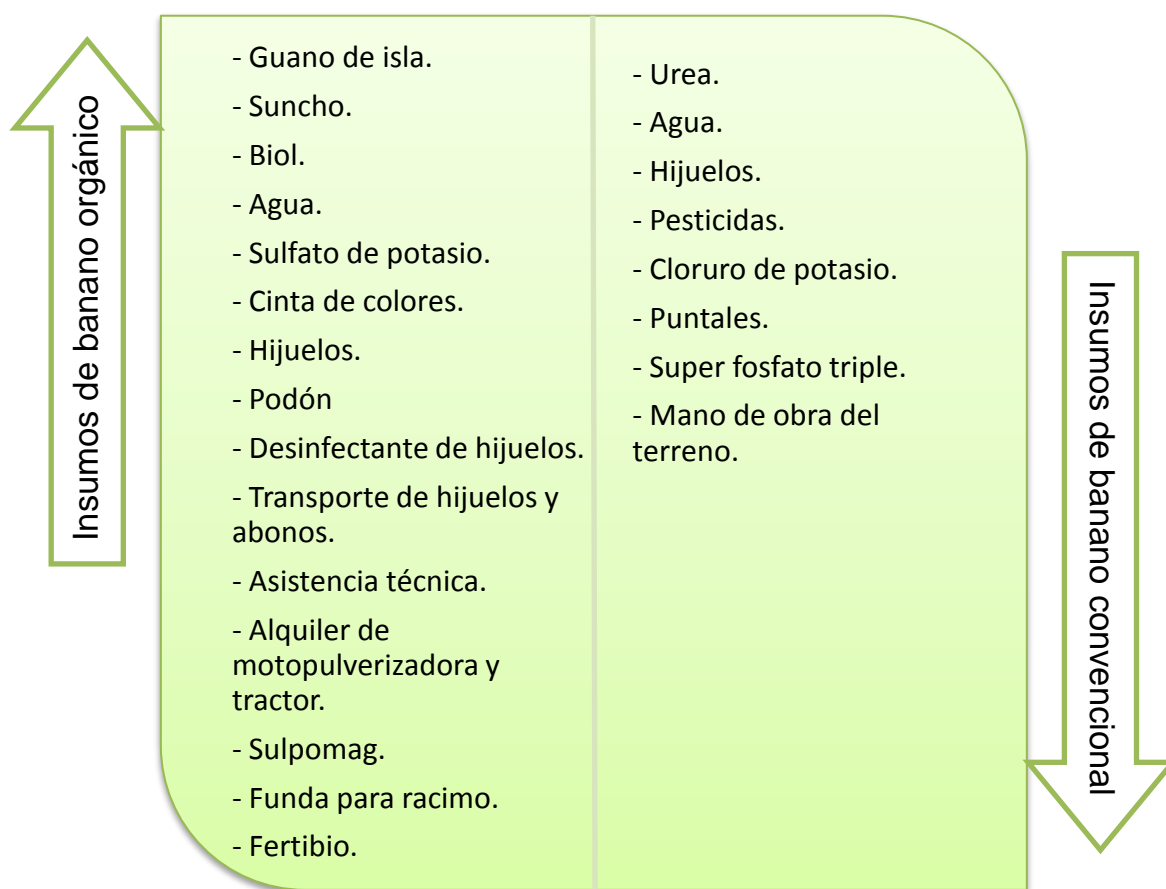


Ilustración 16. Comparativo de insumos del banano orgánico y del convencional.  
Fuente: Área del sistema interno de control de APOQ.

Dentro de los insumos para el banano orgánico, el biol y fertibio cumplen la función de abonar los cultivos, las fundas para el racimo y el desinfectante de hijuelos sirven para proteger y prevenir a la fruta de plagas y enfermedades, y la cinta de colores para controlar y calcular el tiempo de sembrado que tiene el banano.

#### 4.1.2.3. Obligaciones principales dentro de la asociación

De acuerdo a los resultados del trabajo de campo, el 76% de los encuestados indicaron que han podido cumplir con la totalidad de las obligaciones estipuladas dentro de la asociación y el 24% indicaron que no. En la siguiente figura se detalla lo mencionado:

## Cumplimiento de las obligaciones

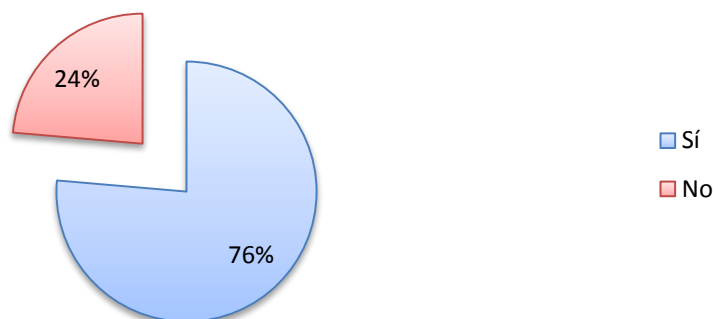


Ilustración 17. Cumplimiento de las obligaciones.

Fuente: Elaboración propia basada en encuestas (2012).

La obligación mayormente incumplida por los agricultores es la no asistencia a las capacitaciones debido a que indican que no cuentan con tiempo suficiente o no son informados correctamente sobre las fechas programadas. Las principales obligaciones son las siguientes:

a) Participar activamente en todos los eventos de capacitación que se dicte:

De la totalidad de agricultores, participan entre 30 y 50 de ellos. De acuerdo a la encuesta mostrada a continuación, el 38% indicó que se efectúan 06 capacitaciones al año, menos de 06 capacitaciones representan el 25%, 07 capacitaciones anuales representan el 24% y más de 07 representan el 13%.

## Capacitaciones anuales

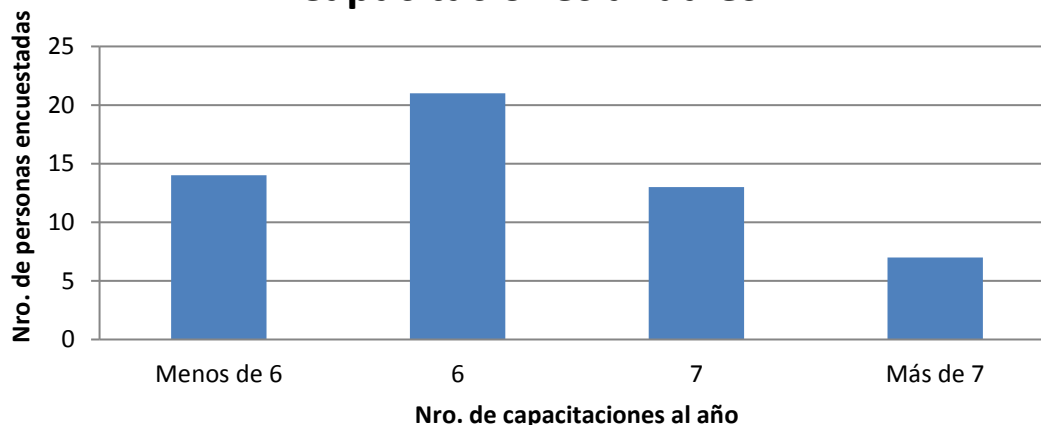


Ilustración 18. Capacitaciones anuales.

Fuente: Elaboración propia basada en encuestas (2012).

b) Manejar registros de insumos empleados.

El registro de insumos fue en un inicio un cuello de botella para los agricultores porque les costó la adaptación de llevar un control de lo utilizado en la producción orgánica. Sin embargo, con el apoyo de los inspectores han ido mejorando sus labores. Lo que registran los agricultores son la recepción de los insumos adquiridos y las fechas de utilización de los mismos. A continuación se resume lo mencionado:

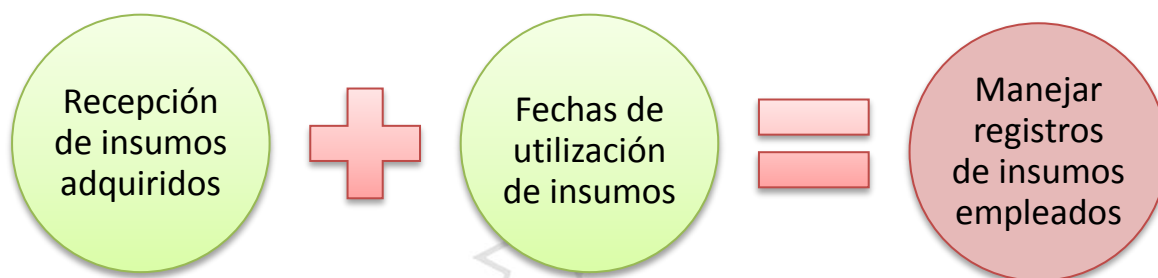


Ilustración 19. Manejo de registro de insumos empleados.  
Fuente: Elaboración propia (2012).

c) Comercializar la producción orgánica certificada con los mercados que gestiona la asociación.

Ningún productor incumple esta obligación porque tiene conocimiento que si no obedece, es retirado definitivamente de la asociación (ver tabla de sanciones). La asociación exporta su producto a Europa y en menor escala a Estados Unidos, siendo el orden de prioridad el siguiente:

1. Alemania.
2. Holanda.
3. Estados Unidos.

d) Permitir las inspecciones del campo.

Los agricultores coordinan anticipadamente con los inspectores la fecha de su visita anunciada para estar presentes y tratar de brindarles todos los documentos solicitados así como el plan de manejo del cultivo, el registro de fertilización y el de labores. En relación a la visita no anunciada, los agricultores intentan conseguir una fecha aproximada de visita del inspector; sin embargo, no siempre llegan a estar presente por lo que suelen dejar en su ausencia a un peón o familiar a cargo.

e) Entregar la información requerida por los inspectores.

Como se mencionó en el punto anterior, los agricultores les ofrecen a los inspectores todas las facilidades posibles para su reporte. Los inspectores cuando observan alguna negatividad en la entrega de documentos, informan al área de Control Interno sobre lo sucedido. Cuando persiste por segunda vez, los agricultores son retirados de la asociación.

f) Cumplir con las buenas prácticas de almacenamiento (BPA) en los predios.

Los agricultores cumplen con guardar sus insumos y herramientas en lugares previamente limpiados y desinfectados. Ellos tienen entendido que si son descubiertos guardando productos químicos en su hogar, son retirados y/o sancionados por la asociación.

Para determinar el potencial exportador del banano con los certificados, se efectuaron cuestionarios a los agricultores en relación al mercado donde se comercializa el banano orgánica, las ganancias obtenidas y la estacionalidad de la fruta. Lo mencionado, se detalla a continuación:

#### 4.1.3. Potencial exportador del banano con los certificados

Mediante este objetivo se adquirió información acerca del destino final donde es comercializada la fruta, así como las ganancias que se generan, las cuales fueron comparadas con el banano convencional. A su vez, se confirmó que el periodo de cosecha del banano se produce durante todo el año.

##### 4.1.3.1. Mercado objetivo

De acuerdo a las respuestas brindadas por los encuestados, la asociación deriva su producción hacia el mercado extranjero. Alemania y Holanda son los países principales donde se exporta el producto. Esto es en virtud al certificado Global Gap, la cual le permite a la organización poder exportar a mercados de Europa.

##### 4.1.3.1.1. Mercado donde se comercializa el banano orgánico

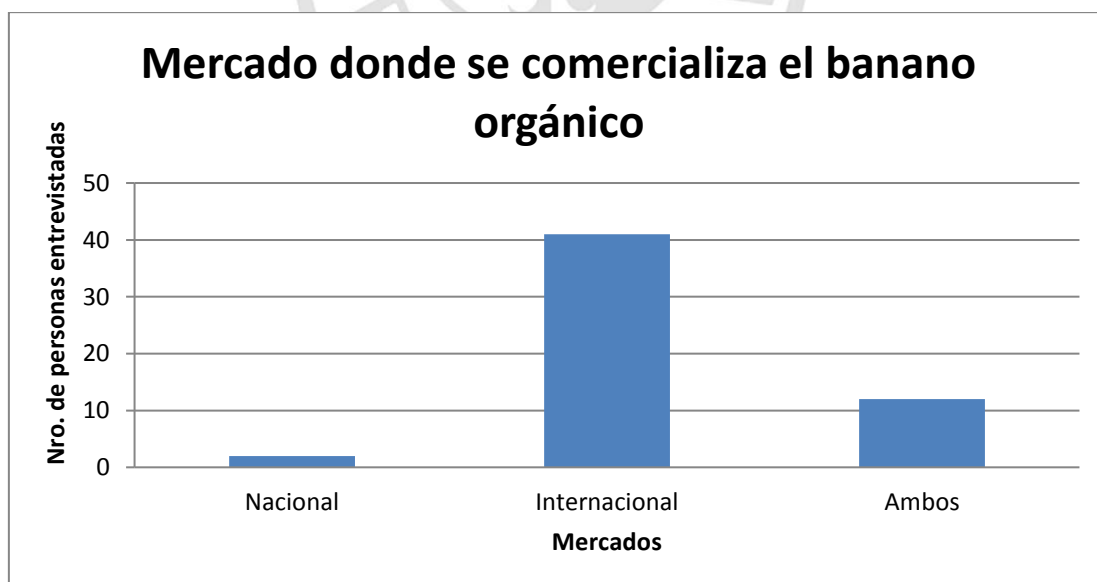


Ilustración 20. Mercado donde se comercializa el banano orgánico.  
Fuente: Elaboración propia basada en encuestas (2012).

En la ilustración N° 20, se puede observar que el mercado internacional al cual se exporta mayor cantidad de banano orgánico tiene una ponderación del 75%. El mercado nacional representa el 4% y ambos, tanto nacional como internacional, representan el 21%.

El mercado internacional es ahora el mayor destino de las ventas de banano orgánico. Sin embargo, uno de los principales motivos por lo cual los encuestados señalaron las opciones Nacional y Ambos es por la introducción de la mancha roja, ya que al llegar la plaga a los racimos de banano orgánico, estos pueden ser tratados con insumos no orgánicos y de esta manera pierden la facultad de ser exportados.

#### 4.1.3.1.2. Países de destino de exportación del banano orgánico

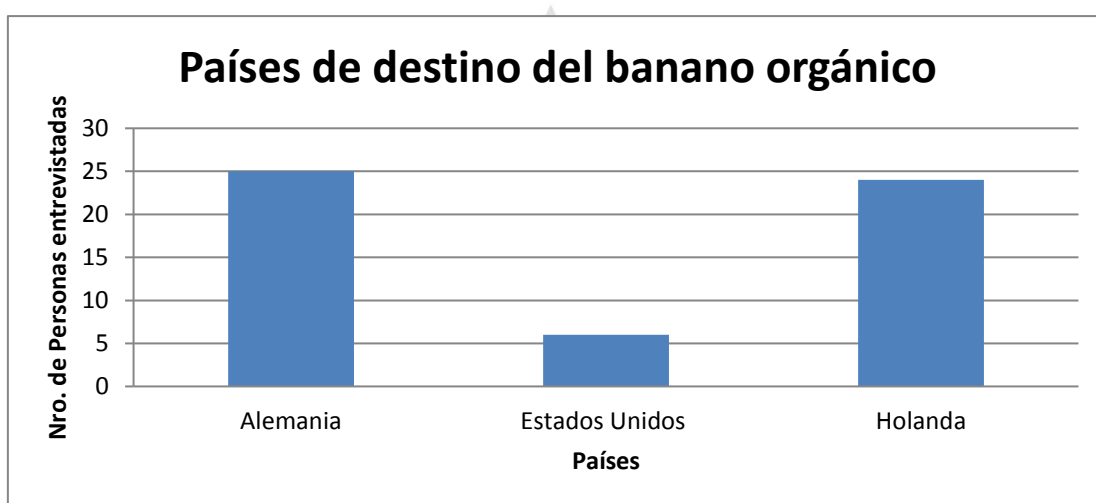


Ilustración 21. Países de destino del banano orgánico.  
Fuente: Elaboración propia basada en encuestas (2012).

En la ilustración N° 21, se puede observar que el país al cual se exporta mayor cantidad de banano orgánico es Alemania con un ponderación del 45%. Muy cerca se encuentra Holanda con 44% y Estados Unidos representa el 11%.

Al año 2015, Alemania era el país con mayor demanda de banano comparado a Holanda. Desde el año 2012 hasta el 2015, sus importaciones desde el Perú fueron en aumento. En ese último año, alcanzó su máximo valor con un monto de US\$ 38,795,000. A continuación se ilustra lo mencionado:

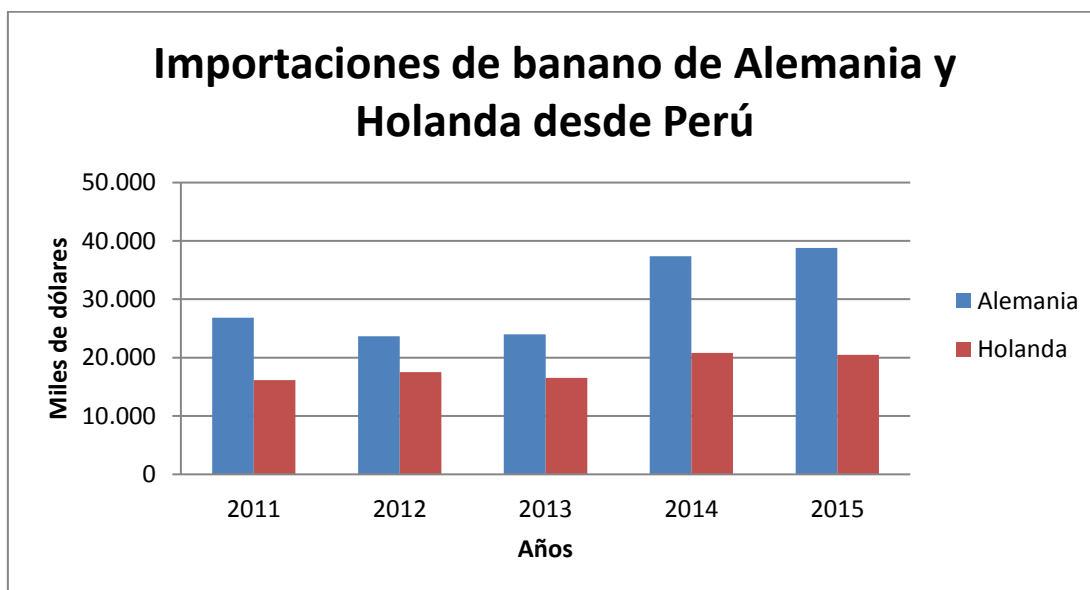


Ilustración 22. Importaciones de banano de Alemania y Holanda desde Perú (2011 al 2015).

Fuente: Trade Map, 2011 – 2015.

#### 4.1.3.2. Ganancias del banano orgánico para los agricultores

Para evaluar las ganancias, primero se tomaron en cuenta los ingresos generados por la venta del banano, restándolo posteriormente con los costos incurridos.

- **Ingresos de banano orgánico**

Al momento de la visita de campo, el ingreso mensual del banano orgánico fue de S/. 2,598.40. Este fue el resultado de vender 160 cajas a S/. 16.24 cada una (US\$ 5.80, al tipo de cambio 2.80).

Conforme al resultado de las encuestas, la venta para los agricultores por caja de banano orgánico al extranjero es de US\$ 5.80, siendo este monto el que más ponderación alcanzó en las encuestas con un 42%.

La siguiente ilustración gráfica lo mencionado en relación a los precios de venta de los agricultores por caja:



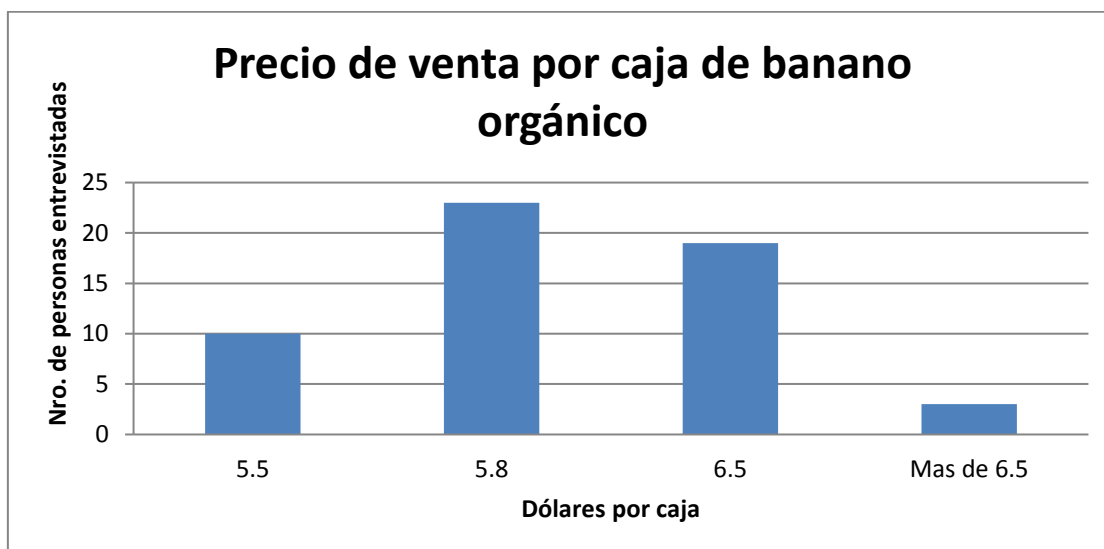


Ilustración 23. Precio de venta por caja de banano orgánico de los agricultores (2012).  
Fuente: Elaboración propia basada en encuestas (2012).

Cada caja tiene en promedio un peso de 18kg. Al ser el precio estimado por caja de S/. 16.24, se evalúa que el agricultor obtiene por cada kilo vendido S/. 0.90.

Conforme al resultado de las encuestas, mensualmente cada agricultor vende 160 cajas al exterior del país, siendo esta cantidad la de mayor ponderación con un 49%.

Con un porcentaje menor, el 25% de los encuestados indicaron que vendían al mes 140, el 24% mencionaron que vendían 180 y el 2% consideraron que ofertaban 200 cajas mensualmente. La siguiente ilustración grafica lo expuesto:

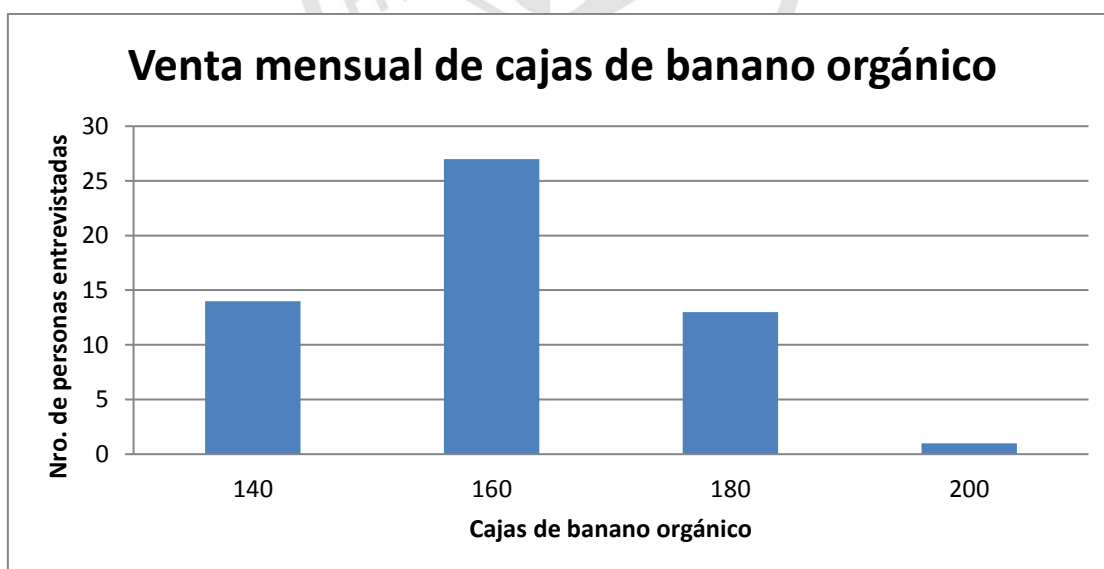


Ilustración 24. Venta mensual de cajas de banano orgánico (2012).  
Fuente: Elaboración propia basada en encuestas (2012).

Para la exportación, la asociación aumenta en promedio el 80% del precio de venta por kilo que ofrece a los agricultores. Es decir, si se estima que el precio de venta por kilo de los agricultores fue de S/. 0.90, entonces el precio de venta por kilo que ofreció la asociación a sus clientes fue de S/. 1.62. En la siguiente tabla se resume lo mencionado:

Tabla N° 9. Precio de venta de los agricultores y de la asociación de banano orgánico

PARA LOS AGRICULTORES			PARA LA ASOCIACIÓN
Precio de venta por caja de 18kg (US\$).	Precio de venta por caja de 18k (S/).	Precio de venta por kilo (S/).	Precio de venta promedio por kilo con aumento del 80% (S/).
5.8	16.24	0.90	1.62

Fuente: Departamento de finanzas de la asociación APOQ (2012).

Elaboración: Propia.

Para dar mayor validez a los datos obtenidos en campo, se obtuvo información de los precios por kilo tanto del banano orgánico como del convencional.

El precio promedio por kilo del banano convencional del 2010 al 2015 aumentó en S/. 0.24, siendo el año 2014 cuando el precio se mantuvo más elevado con S/ 1.49.

Por otro lado, el precio por kilo del banano orgánico de las organizaciones tuvo como pico más alto al año 2015 con S/. 2.59. En el 2011 el precio promedio fue menor en relación a los otros años con S/. 1.73.

En base a estos datos se estima que en el 2015, los agricultores vendieron cada caja de banano orgánico a S/. 25.9. A continuación, se ilustra la comparación de precios entre el banano orgánico y convencional entre los periodos del 2010 al 2015:

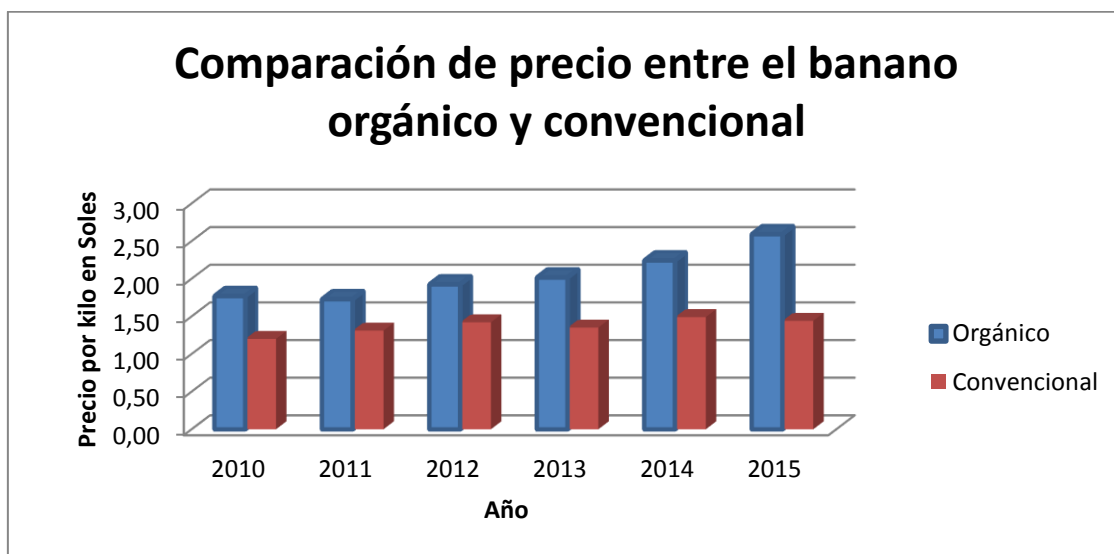


Ilustración 25. Comparativo de precios entre el banano orgánico y el convencional (2010 al 2015).

Fuente: Mercado coop. de plátanos y Agrodata Perú. Periodo 2010 – 2015.

Cabe recalcar que para la ilustración anterior, el tipo de cambio desde el 2010 al 2015 fue de 2.81, 2.70, 2.80, 2.79, 2.99 y 3.41 respectivamente.

- **Costos de banano orgánico**

El costo que invierte cada asociación en las certificaciones puede variar. El costo promedio anual es de US\$ 30,000 para aproximadamente 500 hectáreas. De acuerdo a la información brindada por el área de gestión de calidad y certificaciones de la asociación, los gastos en los que incurren los agricultores al mes, son los que se detallan a continuación en la tabla N° 10:

Tabla N° 10. Gasto promedio de los agricultores en un cultivo por hectárea de banano orgánico

CONCEPTO	COSTO (EN S/.)
Agua	40.00
Abono	200.00
Peón	500.00
Manejo de plagas	100.00
Otros gastos	50.00
<b>TOTAL</b>	<b>890.00</b>

Fuente: Área de gestión de calidad y certificaciones de la asociación APOQ (2012).  
Elaboración: Propia.

Si bien los gastos en el banano orgánico son superiores, esto es compensado con los ingresos obtenidos. Al igual que los precios, los gastos se pueden alterar de una temporada a otra; sin embargo, estos cambios no son drásticos. Se evalúa que un agricultor puede gastar en promedio entre S/. 800 y S/. 1,000 Conforme a lo obtenido por el departamento finanzas de la asociación, las variaciones pueden ser:

- a) Agua: Entre S/. 35 y S/ 80.
- b) Abono: Entre S/. 170 y S/. 250
- c) Peón o mano de obra: Entre S/. 450 y S/ 550.

A continuación, se presenta un cuadro comparativo entre las ganancias del banano orgánico en el trabajo de campo, y lo indicado por Bayona, Litano y Zapata (2011).

Tabla N° 11. Comparativo de ganancias mensuales entre el banano orgánico y el convencional

<b>DATOS POR HECTAREA</b>		
<b>EN SOLES</b>	Ingreso mensual del banano orgánico.	Ingreso mensual del banano convencional.
	<b>2,598.40</b>	<b>900.00</b>
	Gasto mensual del banano orgánico.	Gasto mensual del banano convencional.
	<b>890.00</b>	<b>478.00</b>
	Ganancia mensual del banano orgánico.	Ganancia mensual del banano convencional.
	<b>1,708.40</b>	<b>422.00</b>

Fuente: Elaboración propia basada en encuestas (2012) y Benjamín Bayona, Wilmer Litano y Enrique Zapata (2011).  
Elaboración: Propia.

Se estima que un agricultor de banano orgánico por hectárea mensualmente obtiene una ganancia de S/. 1,708.40, mientras que el banano convencional genera como dividendos de S/. 422.00.

#### **4.1.3.3. Estacionalidad del banano orgánico**

Conforme a lo mencionado por el área de producción de APOQ, se obtuvo información sobre el periodo de cosecha del banano, el cual se realiza durante todo el año. Los meses donde se da la mayor producción en Querecotillo son entre enero y abril. Posteriormente, la cosecha de la fruta disminuye paulatinamente entre los meses de mayo y setiembre. Finalmente, el periodo entre octubre y diciembre, es la época en la cual empieza a reavivarse la producción. Se gráfica a continuación lo mencionado:

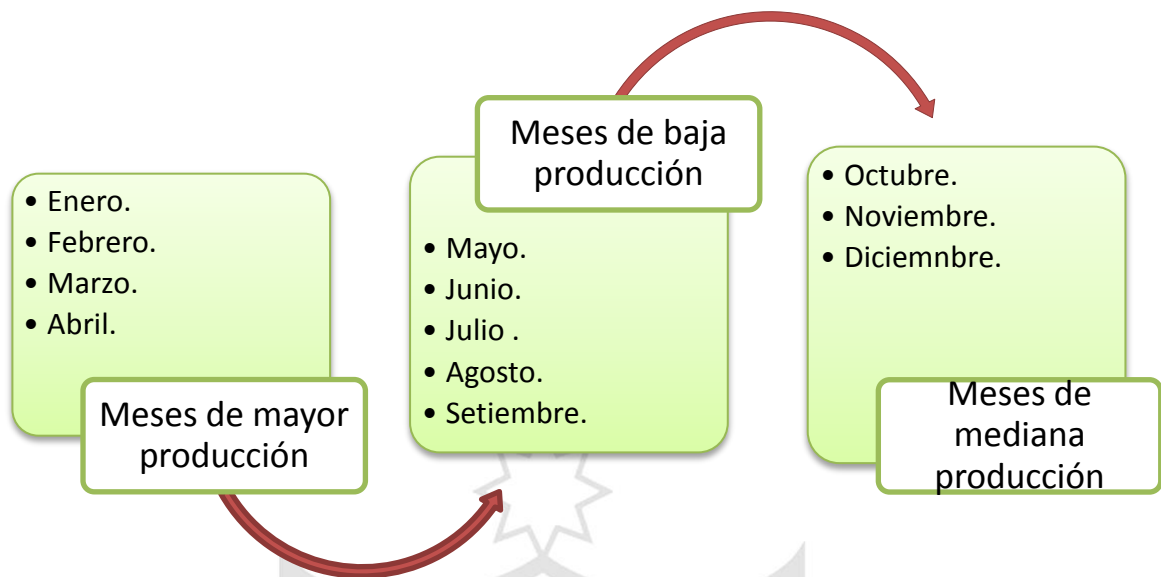


Ilustración 26. Volumen de producción de banano orgánico durante un año.  
Fuente: Área del sistema interno de control de APOQ.

Para la identificación de los principales inconvenientes presentados en los agricultores de banano orgánico, se elaboraron cuestionados y entrevistas a profundidad, dirigidos a los agricultores, los cuales se detallan a continuación:

#### 4.1.4. Principales inconvenientes presentados en los agricultores de banano orgánico

En la investigación de campo se pudo constatar dos principales inconvenientes que presentan los agrónomos de banano orgánico. El primero está relacionado al periodo de transición de la fruta a orgánico y el segundo a la mancha roja, la cual es otra dificultad que viene perjudicando la producción agrícola, afectando su rentabilidad.

##### 4.1.4.1. Etapa de transición del cultivo de banano a orgánico

De acuerdo a la información obtenida en el trabajo de campo, la asociación y sus agricultores para poder vender su producto como orgánico, deben cumplir con las normas establecidas de acuerdo al mercado de destino. Si un agricultor tiene una parcela donde se ha trabajado con frutos convencionales, tiene que esperar tres años, contando desde la última vez que aplicó alguna sustancia prohibida en su terreno.

Si los agricultores no pueden comprobar que han llevado registros fidedignos de aplicación de insumos no orgánicos, el tiempo de conversión comienza desde el día que la agencia certificadora realiza la inspección in situ. Cuando el tiempo de transición es de dos años, se trata de un cultivo de ciclo corto. La siguiente ilustración lo resume:

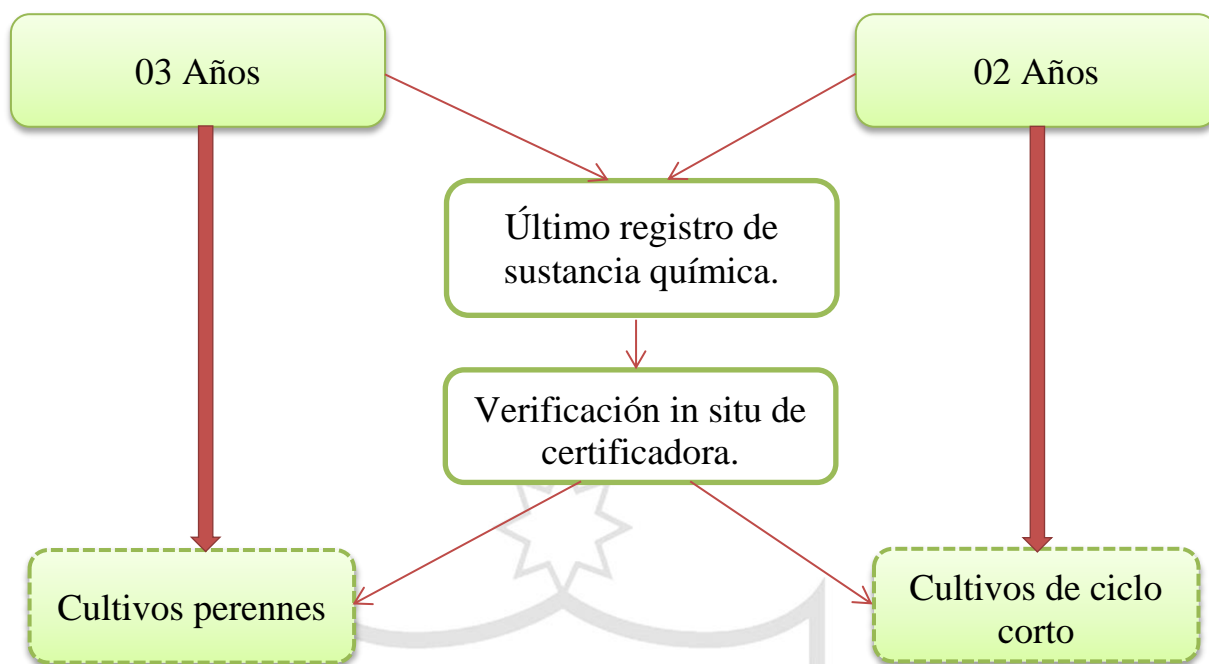


Ilustración 27. Tiempo de transición del banano a orgánico.  
Fuente: Elaboración propia (2012).

Al inicio de ese periodo, los agricultores tuvieron inconvenientes porque se debieron de acoplar de manera estricta y detallada a los requerimientos de las empresas de certificación. De acuerdo al departamento de finanzas donde se realizó el trabajo de campo, al dejar de producir anualmente en una hectárea de cultivo convencional, se estima que un agricultor deja de percibir S/. 5,064.00.

Sin embargo, esto es recuperado en un corto o mediano plazo, ya que al volverse un cultivo en banano orgánico, este ahora podría generar dividendos aproximados de S/. 20,500.80.

El 62% de los encuestados indicaron que tuvieron inconvenientes en el lapso que duro la transición de su cultivo hasta ya ser uno orgánico y el 38% indicó lo contrario. Lo mencionado se detalla en la siguiente ilustración:

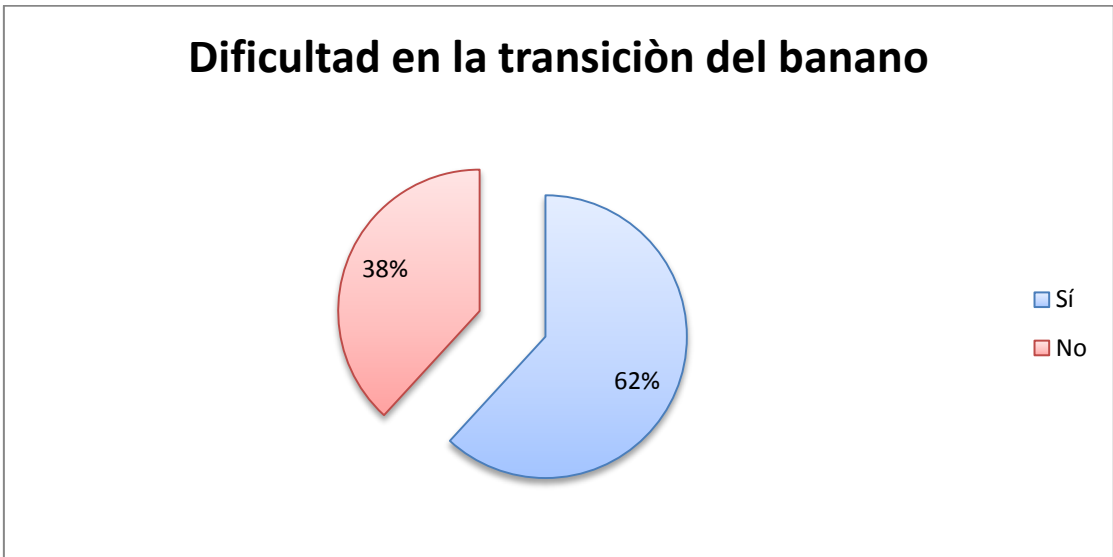


Ilustración 28. Dificultad en los agricultores en la transición del banano a orgánico.  
Fuente: Elaboración propia basada en encuestas (2012).

De acuerdo a las encuestas realizadas, el 25% de los productores indicaron que tuvieron inconvenientes en la no aplicación de productos químicos, el 9% en el mejoramiento de fertilidad, 18% en precisar los registros y archivos, el 35% en la prevención de contaminar el cultivo de manera directa o indirecta y el 13% en llevar un sistema de etiquetaje e identificación. La siguiente ilustración resume lo indicado:

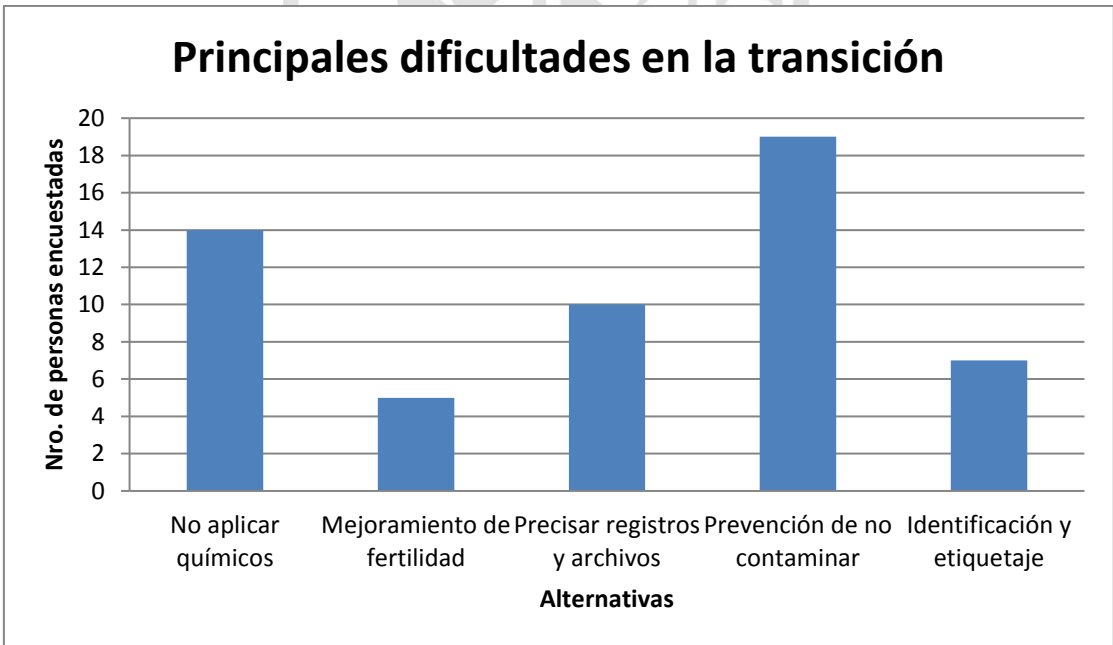


Ilustración 29. Principales dificultades en la transición del banano a orgánico.  
Fuente: Elaboración propia basada en encuestas (2012).

Las principales dificultades que tuvieron los agricultores en la transición del banano a orgánico son seguidamente detalladas:

a) No aplicación de productos prohibidos o químicos.- Anteriormente, para la eliminación rápida de una plaga se empleaban elementos sintéticos dentro de cultivos convencionales. La parcela que será utilizada para la plantación de banano orgánico, no es manipulada con ningún recurso químico. Si el terreno ha sido utilizado anteriormente bajo cultivos convencionales, esto debe ser informado a la certificadora y a la asociación para dar inicio al lapso de conversión.

b) Mejoramiento de fertilidad.- Los productores empezaron a ser más minuciosos en las tierras de producción, llevando una dosis adecuada de fertilizantes que contengan macronutrientes secundarios (como calcio, sulfuro y magnesio), macronutrientes primarios (como nitrógeno y potasio) y micronutrientes.

c) Precisar registros y archivos.- Este requerimiento va compenetrado con los ítems anteriores. Los agricultores en un principio no llevaban la cuenta de lo que utilizaban en campo por lo podían echar de más un recurso innecesariamente o no emplear la cantidad necesaria. En la actualidad, esto ha mejorado ya que de acuerdo a la encuesta mostrada anteriormente, el 89% de los agricultores, realizan un seguimiento adecuado de la fruta.

d) Prevención de no contaminar el cultivo de manera directa o indirecta.- Los agrónomos tuvieron que cuidar sus tierras para que no se dañen o contaminen de distintas formas. Por ejemplo, la quema de maleza o el uso de insumos no desinfectados dañan directamente el racimo del banano. Del mismo modo, si su plantación se encuentra cercana a otra donde se cultiva un producto convencional y sin barreras de protección, esta será posiblemente afectada indirectamente por alguna sustancia química.

e) Llevar un sistema de etiquetaje e identificación.- En un inicio, los agricultores solo vendían su producto solo sabiendo el peso del mismo colocado en cajas. Paulatinamente bajo el sistema orgánico y el control que tienen que tener, cada caja que se exporta tiene que llevar su sello respectivo dependiendo el mercado de destino, la parcela donde fue cosechado y el peso correspondiente.

#### **4.1.4.2. Plaga de la mancha roja**

Un inconveniente que se pudo constatar en la investigación de campo es la mancha roja, la cual ha venido azotando la producción de banano en los últimos meses. Esta es una plaga que ha estado reduciendo la productividad de las tierras generando el descarte de la fruta para su exportación. Los thrips de la mancha roja son unos insectos que se alimentan de vegetales y de frutas. Luego de hacerlo, dejan unas manchas de color blanco, rodeadas de unas negras, las cuales son sus excrementos. Posteriormente, al dañar el cultivo, desarrolla un color rojizo



Es una plaga compleja ya que la manera más directa de combatirla es la utilización de químicos. En tal sentido, los bananos convencionales cuentan con una ventaja en relación a la erradicación de esta enfermedad ya que las fundas que cubren los racimos de sus bananos cuentan con aditivos químicos que apartan a los insectos. Esto no ocurre con las fundas del banano orgánico que son limpias en su totalidad.

Las pérdidas monetarias al productor agrícola y su exclusión de la cadena productiva, ocasionan también mermas en la asociación debido a que se disminuyen los volúmenes de exportación y no se cumplen con los compromisos pactados. La parte de producción que no es sacada al exterior, puede ser vendida al mercado nacional (camiones en el argot agrícola), pero a un precio muy inferior siempre y cuando no se hayan usado químicos que afecten la salud. Sus principales características son:

Tabla N° 12. Características de la mancha roja

MANCHA ROJA	
Producción afectada.	Entre 30 a 65%.
Año de inicio.	2010 (ya de manera considerable).
Consecuencias.	- Daños a la superficie del banano al presentar zonas ásperas y coloración rojiza. - También se sitúa entre los dedos de la mano del plátano por el efecto de succión de los insectos llamados thrips. - Disminuye la calidad de la fruta.
Frecuencia.	Cualquier mes del año.

Fuente: Área del Área del sistema interno de control de APOQ.  
Elaboración: Propia (2012).

Adicionalmente a la mancha roja, existen otras plagas que atacan al plátano como la arañita roja, la cochinilla, gorgojos y la mosca blanca; sin embargo, aunque puedan estar presentes en los bananos, no han generado pérdidas tan significativas en los últimos años. Para combatir y prevenir el thrip de la mancha roja se recomienda:

- Llevar a cabo un buen manejo de deshierbe.
- Tener un adecuado control de malezas y limpieza general del campo.
- No emplear fundas de color blanco, azul o amarillo al ser colores que suelen atraer a esta plaga.
- Las aplicaciones de productos permitidos por las certificadoras, se tienen que realizar en las mañanas o en las tardes, ya que este insecto repudia a la radiación solar.
- Realizar una fertilización de forma balanceada, empleando las cantidades necesarias de macronutrientes y micronutrientes.

En la ilustración N° 30, se observa como la plaga afecta al racimo de banano orgánico que no queda en condiciones ideal para su exportación generando pérdidas en la producción y ventas del producto.



Ilustración 30. Bananos orgánicos afectados por los thrips de la mancha roja.  
Elaboración: Propia (2012).

De acuerdo al trabajo de campo, para que las asociaciones puedan mantener las certificaciones, es necesario que cumplan tres funciones básicas: Que los agricultores efectúen un adecuado rastreo de la fruta, que existan al menos dos inspecciones al año que verifiquen las actividades de los agrónomos y que exista la contribución de las áreas internas que facilite la limpieza, transporte e identificación del banano y que aporte a la innovación de sus productores.

Paralelamente, se cumple con lo requerido para la agricultura orgánica y las obligaciones internas, utilizando mayores insumos que en cultivo convencional. En un principio se tuvo problemas con la conversión a orgánico, ya sea por no llevar un buen registro de lo usado o por emplear químicos; sin embargo, esto ha ido mejorando paulatinamente y se ha podido contrarrestar en cierto modo la plaga de la mancha roja.

El mercado donde mayormente se comercializa es Alemania y Holanda, siendo estos los principales países de destino. Las ganancias por hectárea al año son superiores a los S/. 20,000 y la estacionalidad del banano se da durante todo el año, en los cuales entre los meses de enero y abril, se da la mayor producción.

## **4.2. Discusión de resultados**

### **4.2.1. Análisis de validez y generalización del método**

La metodología empleada en la presente investigación está basada en las entrevistas a profundidad y en los cuestionarios estructurados realizados en el trabajo de campo. Lo que se buscó obtener era que cada entrevistado y persona cuestionada, exprese de forma libre sus creencias y sentir en relación al tema de investigación. Cabe resaltar que quedaron registradas las actividades mencionadas por medio de fotografías, grabaciones y filmaciones.

Los resultados obtenidos se pueden generalizar en asociaciones bananeras que exportar este producto. Sin embargo, es necesario aclarar que cada país o continente puede tener su propia particularidad o requerimiento adicional y a su vez, debido a la geografía de nuestro país, no es mismo cultivar un bien en el norte como en la sierra o selva, pese a que en algunos casos, el producto pueda reaccionar de similar manera.

#### **4.2.1.1. Validez interna**

En cuanto a la validez interna, las herramientas empleadas en campo fueron sometidas al criterio de tres jueces expertos en primera instancia, los cuales pudieron recomendar las mejoras a realizar. Posteriormente, corregidos los apuntes por los tres expertos mencionados, se buscó nuevamente el criterio de otros tres expertos que brindaron otros importantes aportes.

Todo esto fue realizado para alcanzar los resultados de la forma más precisa posible. Las técnicas utilizadas permitieron hacer el análisis de fiabilidad que correspondía, certificando de este modo la validez de los resultados.

#### **4.2.1.2. Validez externa**

Se realizaron conversaciones similares con cada agricultor de la muestra, es decir, se les consultó sobre los mismos temas a fin de dar respuesta a los objetivos planteados. Las preguntas fueron adaptadas para tener un diálogo más fluido con los agricultores, acoplándose al tipo de lenguaje de ellos para que sea lo más entendible posible. Del mismo modo, a los agricultores de la asociación se les hizo completar un cuestionario estructurado, siendo en total cincuenta y cinco personas, los cuales eran la cantidad determinada para la muestra.

Las limitaciones encontradas fueron que no todos los agricultores poseían la misma información y/o conocimientos sobre las certificaciones, razones por las cuales sus respuestas pudieron diferir de alguna manera. Otra de las restricciones en relación a las entrevistas, fue el conocido punto de saturación donde algunas preguntas llegaron a ese punto antes que otras.

#### **4.2.2. Discusión de resultados presentados y contrastación de hipótesis**

En este punto, se realizará una contrastación de cada hipótesis planteada antes del trabajo de campo y se comentará la realidad que se encontró mediante la investigación efectuada.

##### **4.2.2.1. Hipótesis sobre determinar los factores que permitan el mantenimiento de certificaciones en las asociaciones exportadoras de banano orgánico de Querecotillo, Piura hacia Europa**

En la hipótesis planteada, se indicaba que los factores que le permiten a las asociaciones mantener las certificaciones son el rastreo del banano que efectúan los agricultores, la realización de inspecciones por un personal calificado y el aporte de sus áreas internas, cumpliendo con los requerimientos de la agricultura orgánica.

De acuerdo a la fundamentación teórica, se mencionaba que el rastreo ayuda a mejorar la calidad del banano y que se realiza una inspección al año para verificar los cultivos. Además, que la comercialización del banano incluye toda la producción de la fruta y su traslado, siendo el Estado promotor de la conversión a orgánico.

En el trabajo de campo se comprobó cómo esta hipótesis es correcta. El rastreo del banano fue efectuado correctamente por el 89% de las personas encuestadas. Esta actividad apoya a identificar las fallas si las hubiese y poder determinar el lote afectado. Existe un seguimiento del banano tanto interno que involucra el registro de los insumos utilizados y un seguimiento externo que permite aumentar más señales al producto como, por ejemplo, en el caso de las etiquetas de colores en tiempos de cosecha. El 11% de las personas que no han podido completar un rastreo adecuado, indicaron que su mayor inconveniente fue el registro de insumos, ya que debido a su costumbre, en ocasiones sus labores las hacen de forma autónoma y olvidan apuntar y controlar los insumos empleados.

En lo relacionado a las inspecciones, las empresas certificadoras luego de legitimar los campos de cultivos, solicitan que al menos se efectúe anualmente una inspección. Conforme a lo recabado en las encuestas, esto se da, ya que existen al menos dos inspecciones anuales en la asociación. La más importante es la visita anunciada la cual es documentada y cuenta con la presencia del agricultor y el inspector asignado. Se verifica lo presentado en documentos por el agricultor con lo observado en campo. Esta labor es realizada de forma obligatoria una vez al año. La otra visita es no anunciada y es complementaria, ya que puede ser efectuada con la presencia de un representante del agricultor si no estuviese presente. Se ocupa principalmente de observar e informar cómo se están realizando las funciones en campo. Adicionalmente, estos inspectores realizan rondas diarias por los cultivos y absuelven las consultas de los productores en caso las tuviesen para el tratamiento y cuidado de sus parcelas.

Finalmente, se encuentra el aporte de las áreas internas de la asociación. El 95% de los encuestados indicaron que estas áreas los ayudaron con sus labores productivas.

El apoyo logístico es adecuado, ya que los sistemas de cable vías evitan dañar el terreno de producción y de la fruta al momento de transporte. Los centros de acopio ayudan a la limpieza final del racimo y el sistema de identificación facilita codificar cada caja que será exportada. Además, el apoyo de proyectos, posibilita mejorar la infraestructura de las áreas de plantación y la rentabilidad, mediante programas que se gestiona con el Ministerio de Agricultura y otras entidades.

Tras la visita realizada, se pudo observar y confirmar que es necesario efectuar de forma adecuada los factores ya mencionados para que las asociaciones de plátano orgánico mantengan la certificación y puedan vender su producto a Europa a través de las certificaciones.

#### **4.2.2.2. Hipótesis sobre identificar cuáles son los requisitos exigidos por las asociaciones a los agricultores para la agricultura orgánica**

En esta hipótesis se mencionaba que los requisitos exigidos por las asociaciones a los agricultores para la agricultura orgánica son no sembrar en suelos de mala calidad, poner barreras de protección y controlar las malezas o plagas, para lo cual se emplean mayores insumos y se acatan las obligaciones internas de la asociación.

La fundamentación teórica indicaba que la agricultura orgánica busca el cuidado del suelo y el control y supervisión de las plagas y enfermedades en los cultivos, siendo uno de los principales problemas, la falta de información sobre este tipo de agricultura. A su vez, se señaló que los costos principales en el banano orgánico son los insumos y la mano de obra. Si existiese una falta, el productor puede ser sancionado.

En el trabajo de campo se comprobó que hay semejanzas con la hipótesis planteada. La asociación exige a los agricultores además de no sembrar en suelos de pésima calidad, el control de malezas y plagas, no utilizando herbicidas ni tampoco quema de maleza. Si existen plantaciones convencionales alrededor del cultivo, los agricultores colocan barreras de protección con un mínimo de alejamiento de 10 metros. La falta de información no era el principal inconveniente sino el no llevar un registro controlado de los insumos, no participar en las reuniones y no entregar la producción al 100%.

Efectivamente, para la agricultura orgánica los agricultores emplean mayor cantidad de insumos que en el convencional. Esto se da debido a que se agregan elementos como el sulpomag y el sulfato de potasio que sirven como fertilizantes, así como el fertibio o el biol que son abonos orgánicos que permiten aumentar la producción sin la necesidad de usar productos químicos. Además, se encuentran los desinfectantes de hijuelos y las fundas de racimos, empleadas para proteger a la fruta de posibles enfermedades y plagas.

Las obligaciones principales dentro de la asociación del mismo modo están vinculadas al manejo y cumplimiento de lo exigido por las certificadoras. Una de las principales obligaciones que no realizan la mayor parte de los agricultores es la asistencia a los talleres y capacitaciones. Esto forma parte de la idiosincrasia de los productores ya que

no encuentran el interés necesario en participar y en oportunidades afirman que no fueron comunicados correctamente de la programación para estos eventos. El 35% de los encuestados indicaron que alguna vez fueron sancionados por la asociación, pero han podido corregir sus antiguas faltas.

#### **4.2.2.3. Hipótesis sobre determinar el potencial exportador del banano orgánico con los certificados**

En esta hipótesis se mencionaba que existe potencial exportador del banano orgánico para los mercados de Alemania y Holanda a precios rentables y durante todo el año.

Conforme a los antecedentes y bases teóricas, se indicaba que el destino al cual nuestro país exportaba mayor cantidad de banano orgánico era Estados Unidos, seguido de Holanda y Alemania, También se señalaba que el precio promedio por caja de banano orgánico era de US\$ 5.16 y que el clima en el norte del país era favorable ya que permite la cosecha durante todo el año.

Entre la diferencia sobre lo obtenido en campo y los antecedentes, es que anteriormente se indicaba que el primer mercado de destino del banano orgánico era Estados Unidos; sin embargo, en el trabajo de campo se pudo observar que los principales destinos donde se exporta esta fruta es a Alemania y Holanda, quedando el país norteamericano en tercer lugar. De acuerdo a la información brindada por los directivos de la asociación, esta situación se da en la gran mayoría de empresas del Valle del Chira. Es importante recalcar que el banano solo es vendido en el mercado local, cuando ha sido tratado con un insumo químico debido a alguna plaga, y mientras sea saludable para el consumo humano.

Por otra parte, existe cierta semejanza en los precios de venta, ya que acorde a lo campo, el promedio de precio de venta por caja es de US\$ 5.80. Esto genera ganancias de S/. 2,598.40, como resultado de vender 160 cajas a S/. 16.24 cada una. Pese a que los agricultores de banano orgánico incurren en mayores gastos en relación al convencional, los dividendos terminan siendo superiores. Las cajas de banano tienen un peso promedio de 18kg, por tal razón, se evalúa que el agricultor por cada kilo de banano vendido obtiene de S/ 0.90.

En torno a la cosecha de este producto, es acertado lo mencionado porque esta es constante aunque presenta algunas fluctuaciones en algunos periodos. Los meses entre enero y abril es donde se da la mayor la mayor producción. Entre mayo y setiembre si bien la producción disminuye levemente, entre los meses de octubre y diciembre se reinserta nuevamente a una mediana escala.

#### **4.2.2.4. Hipótesis sobre identificar cuáles son los principales inconvenientes presentados en los agricultores de banano orgánico**

En la hipótesis presentada, se indicaba que los principales inconvenientes para los agricultores son la etapa de transición del cultivo a orgánico debido al tiempo que dura y a su adaptación, y la mancha roja, que afecta su producción.

Entre los antecedentes se mencionaba que un cultivo convencional puede convertirse a orgánico luego de un periodo de tres años, no aplicando productos químicos y llevando un buen manejo de registro. Asimismo, se señalaba que la mancha roja era una plaga que afectaba las plantaciones de banano, dañando los dedos de la mano de la fruta.

En el trabajo de campo se comprobó cómo esta hipótesis es correcta. La transición del banano puede durar entre dos a tres años (dos para cultivos de corto ciclo y tres para perennes), y durante este periodo, los agricultores efectivamente han tenido diversos problemas, Entre los más importantes están el cambio de mentalidad de ya no emplear productos químicos para sanear la fruta dañada, llevar un registro actualizado y constante y no dejarse llevar solo por sus creencias o expertise, además cuidar cualquier contaminación a su cultivo ya sea por la quema de maleza o por el uso de algún insumo no desinfectado.

Cuando un agricultor convencional se encuentra con su parcela de banano en la transición a orgánico, se estima que deja de percibir al año S/. 5,064.00. Sin embargo, esto es recuperado en un corto o mediano plazo ya que al volverse la plantación a banano orgánico, este ahora podría generar dividendos de S/. 20,500.80.

En lo relacionado a las plagas y/o enfermedades, la mancha roja ha sido una plaga que ha traído consigo consecuencias considerables para la disminución de la exportación del banano orgánico. Todo producto que es afectado por esta plaga, pierde su calidad de ser exportado, ya que tiene que ser tratado con insumos químicos y por lo tanto se limita su venta solo al mercado local.

Por tal razón, los agricultores tienen que ser muy cuidadosos en lo que le apliquen al banano para tratar de contrarrestar los daños y no incumplir las normas establecidas en la asociación y por las certificadoras. Esta plaga es difícil de tratar ya que para su erradicación total se tendría que emplear químicos, lo cual no es permitido. Las recomendaciones que da la asociación es llevar un control adecuado de malezas y limpieza del campo, efectuar un buen manejo de deshije y el no empleo de fundas de color blanco, amarillo o azul ya que estos colores suelen atraer a esta plaga.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### Conclusiones

1. De acuerdo a los resultados de la investigación, se puede afirmar que los factores que permiten mantener los certificados son el sistema de rastreo del banano orgánico, las inspecciones realizadas por personal del sistema interno de control y el aporte de las áreas internas.
2. Para la agricultura orgánica, no se debe sembrar en zonas declaradas como reserva forestal o con riesgo de erosión. Además se colocan barreras de protección, control de malezas y de enfermedades para salvaguardar el cultivo. Para ello, se emplea mayores insumos que en la agricultura convencional como el biol o fertibio que sirven como abonos orgánico y el sulpomag o sulfato de potasio, que funcionan como fertilizantes.
3. Se estima en el 2012 que un agricultor orgánico obtuvo ingresos mensuales de S/. 2,598.40, por vender en promedio 160 cajas a un precio S/. 16.24. Alemania y Holanda son los principales destinos de exportación y la producción se da durante todo el año, siendo entre los meses de enero y abril los de mayor productividad.
4. El tiempo de transición del banano a orgánico es de dos años para cultivos de ciclo corto y de tres años para cultivos perennes. Las principales dificultades durante este periodo de los agricultores fueron la adaptación a no aplicar productos químicos y al registro de sus labores. Otra dificultad es la plaga de la mancha roja que afecta la calidad exportable del producto mediante pequeños insectos.



## Recomendaciones

1. Las asociaciones deberían aprovechar las inspecciones en campo, para informar a los agricultores sobre las actualizaciones y novedades de los certificados. Esto debido a la poca participación que tienen ellos en las capacitaciones, donde se tocan precisamente estos temas.
2. Los agricultores deben acostumbrarse a llevar un registro de los insumos empleados en su parcela así como también de sus labores. No deben fiarse completamente de su experiencia en campo sino también seguir con lo requerido por las certificadoras.
3. El gobierno debería seguir promoviendo y divulgando proyectos y programas, en los cuales se ayude a los agricultores en mejorar su rentabilidad y competitividad en campo para que más adelante se propongan exportar a otros países de Europa y demás continentes.
4. Al momento que un productor desee convertir su plantación a orgánico, se le debe indicar claramente el tiempo que tomará transformar su parcela. Por otra parte, se le debe recalcar que en un corto o mediano plazo puede recuperar su inversión al ser las ganancias del banano orgánico muy superiores a las del convencional.
5. Conforme al resultado de rentabilidad, se recomienda a los agricultores de banano convencional, migrar su producción a la orgánica ya que su estimado en ganancia mensual es de S/. 1,708.40 mientras que el tradicional es de S/. 422.00.
6. Para continuar y mejorar el apogeo del banano orgánico, se recomienda que las asociaciones trabajen conjuntamente con los agricultores, para transmitir sus conocimientos y experiencias a las próximas generaciones. Del mismo modo, sería provechoso difundir ampliamente a los productores de otros cultivos, las ventajas y beneficios económicos que se alcanzan con el banano orgánico.

## REFERENCIAS

1. Agrobanco (2013). Manejo integrado de plagas y enfermedades en banano orgánico y convencional. P. 09 y ss.
2. Agroforestería en las Américas. (2003). Los volúmenes de negocios y las tendencias de precios en los mercados internacionales de cacao (*Theobroma cacao*) y banano orgánico (*Musa AAA*). Vol. 10.
3. Agro Enfoque (2009, Enero) Banano Orgánico de Piura “Estamos en el camino correcto para exportar directamente banano orgánico”. Vol. 22.
4. Agro Enfoque. (2016, Febrero).Evoluciones de las exportaciones de banano orgánico. Vol. 10.
5. Agro 2.0 Perú: ‘Mancha roja’ afecta a plantaciones de banano orgánico [en línea]. Recuperado el 20 de Octubre de 2012. Disponible en: <http://www.agro20.com/profiles/blogs/agro-2-0-per-mancha-roja-afecta-a-plantaciones-de-banano-org-nico>
6. Alburqueque Labrín, Hilda (2011). Seguridad social y servicios de salud sostenibles para pequeños productores de Comercio Justo de Perú, 2011-2013 Convenio FOS. Pp. 07 y ss.
7. Aponte Martínez, Augusto y Lacroix, Pierril (2010). Síntesis del estudio del impacto del Comercio Justo en dos organizaciones de productores de banano del Valle del Chira – Piura – Perú. Agronomes & vétérinaires San Frontières P. 04.
8. Bayona Benjamín, Litano Wilmer y Zapata Enrique (2011) Los determinantes de la producción exportable del banano orgánico en el valle del chira, Universidad Nacional de Piura. Pp. 26 y ss.
9. Benzaquén De las Casas, Jorge (2008) Banano Orgánico de Exportación: Reconversión Estratégica (1ra. Ed.), Lima, Perú: PUCP – Centrum.
10. Comercio Bilateral entre Alemania y Perú. Disponible en [http://www.trademap.org/Bilateral\\_TS.aspx?nvpm=3|276||604||0803||4|1|1|1|2|1|1|1|1](http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=3|276||604||0803||4|1|1|1|2|1|1|1|1)
11. Comercio Bilateral entre Países Bajos y Perú. Disponible en: [http://www.trademap.org/Bilateral\\_TS.aspx?nvpm=3|528||604||0803||4|1|1|1|2|1|1|1|1](http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=3|528||604||0803||4|1|1|1|2|1|1|1|1)
12. Consorcio de Investigación Económica y Social (2011, Septiembre). Economía y Sociedad. Nro. 42.

13. Canepa La Cotera, Carlos Alberto (2003). Agroindustria en Perú. Diagnóstico y Propuesta de un Plan de Desarrollo. Piura, Universidad Nacional de Piura. P. 283 y ss.
14. Céspedes, Cecilia (2005). Agricultura Orgánica. Principios y prácticas de producción. Chillan, Chile. Pp. 09.
15. Consulta Mitofsky. (2012). Tamaño de Muestra. Obtenido de <http://consulta.mx/web/index.php/estudios/tamano-de-muestra>
16. Control Unión Perú [en línea]. Recuperado el 15 de Marzo de 2012. Disponible en: <http://www.cuperu.com/portal/es/cup>
17. Dini, Marco (2004). Consideraciones metodológicas para el diseño de proyectos de fomento de clusters empresariales. Lima. P. 29.
18. Debates IESA (2011, Enero – Marzo). Los alimento orgánicos ¿Salvación o capricho? Vol. 16.
19. Del Castillo, Carlos y Oviedo Cáceres. Katia (2010). Recuperado el 08 de Abril de 2015. Disponible en: [http://www.academia.edu/8379630/09-FINCYT\\_IX](http://www.academia.edu/8379630/09-FINCYT_IX)
20. Escobedo Aguilar, Adriana (2013). Cadena productiva de banano criollo (Gros Michel) de Costa Rica. Pp. 05.
21. Fairlie Reinoso, Alan (2008). Asociaciones de pequeños productores y exportaciones de banano orgánico en el Valle del Chira. COPLA, Mayo, 2008. Pp. 34 y ss.
22. Flores Llanos, Karina Sabrina (2009). Asociatividad de los productores y cadena productiva de bananos orgánicos en el Valle del Río Tumbes. Lima, Universidad de San Martín de Porres. Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos. Pp. 25 y ss.
23. García, Jaime (2005). Situación y perspectivas de la Agricultura Orgánica, con énfasis en Latinoamérica. Mayo, 2005. Pp. 01.
24. Grupo Imagen S.A.C. (2006, Marzo). Alimentos y Bebidas. Industria Alimentaria. Nro.26.
25. IFOAM, Servicio Agrícola y Ganadero Agricultura Orgánica Nacional Bases Técnicas y Situación Actual (2013). P. 17 y ss.
26. Kroon, Angélica (2013). Producción, comercialización y responsabilidad social en sectores del banano, quinua, mango, castaña y kiwicha en Perú. Pp. 10.

27. Latinoamericana de Economía. (2009, Abril – Junio). Consumo Orgánico y Conciencia Ambiental de los Consumidores. Vol. 40.
28. Letras libres. (Abril, 2008). Conceptos de productividad. Pp. 48.
29. Martínez Valle, Luciano (2009). Efecto social de la globalización, Petróleo, Banano y Flores el Ecuador. Quito. P. 01 y ss.
30. Memoria del Taller Agricultura Orgánica: una herramienta para el desarrollo rural sostenible y la reducción de la pobreza (2003). Pp. 42 y ss.
31. Mena Preciado, Luciano (1997). Diagnóstico Social y económico – productivo del agricultor platanero en el Valle de Tumbes. Tumbes, Universidad Nacional de Tumbes. Facultad de Ingeniería. Especialidad: Agronomía. Pp. 136 y ss.
32. Mercado coop. de plátanos. Sistema de abastecimiento de precios. Disponible en: <http://sistemas.minag.gob.pe/sisap/portal2/mayorista/#>
33. Ministerio de Agricultura (2012, Marzo) Recuperado el 25 de Marzo de 2012. Disponible en: <http://minagri.gob.pe/portal/objetivos/168-notas-de-prensa/notas-de-prensa-2010/4917-minag-suscribe-apoyo-financiero-de-mas-de-un-millon-de-soles-a-productores-bananeros-organicos-de-piura>
34. Ministerio de Comercio exterior y turismo – MINCETUR (2003). Perfil de Mercado y competitividad exportadora del banano orgánico. Lima Pp. 03 y ss.
35. Ordenanza que declara al banano orgánico como producto bandera de la región Piura. Disponible en: <http://www.regionpiura.gob.pe/documentos/ordenanza104.pdf>
36. Pavez Hernández, Cristian Daniel (2010). Estudio del nivel de certificación en productores de manzana, Universidad de Talca. Facultad de ciencias agrarias. Pp. 20 y ss.
37. Paz Monteza, Eduardo Leo (2002). Un cluster bananero: preguntas de Desarrollo. Lima, Universidad Nacional Agraria La Molina. P. 85.
38. [http://www.mincetur.gob.pe/comercio/otros/penx/pdfs/Banano\\_Organico.pdf](http://www.mincetur.gob.pe/comercio/otros/penx/pdfs/Banano_Organico.pdf)  
Perú Económico (2010, Febrero). Tumbes Piura – Apenas sale el sol. Nro. 2.
39. Red Agrícola (2016). Uva de mesa afina su norte. Nro. 30. P. 16 y ss.
40. Ruiz Santana, Pedro Gilberto (2012). Programa de Tecnología en Agricultura “Manejo del Banano Orgánico”, Escuela Superior Politécnica del Litoral. Facultad de Ingeniería en Mecánica y Ciencias de la Producción. Pp. 62 y ss.

41. Saborio Guillermo y Delgado Geovanny (2002). La Certificación Orgánica (Respuestas a las preguntas más comunes). Eco-Lógica, Costa Rica. P.1.
42. Soldevilla Canales, Salomón (2008). Perú líder en exportación de banano orgánico. Vol. 23.
43. Soto, Gabriela (2011). Manual para productores: Certificación orgánica: paso a paso. Pp. 07 y ss.
44. Ugalde A. Walter (2012). Situación actual del cultivo de banano en el norte del Perú. AgroFair. Mejoramiento de la productividad del cultivo de banano orgánico. P. 01 y ss.
45. Valcárcel, Mariel (2011). Inversiones, productos orgánicos y biocombustibles en el sector rural del Perú. Departamento de Ciencias Sociales Pontificia Universidad Católica del Perú. Mayo, 2011. Pp. 23.
46. Vara Horna, Arístides Alfredo (2010) ¿Cómo hacer una tesis en ciencias empresariales?. P. 294 y ss.
47. Vargas, Juan Carlos (2011). Banano orgánico, Producción para Comercio Justo, Pequeños Agricultores y la Agenda del Trabajo Digno: Una Experiencia Exitosa en el valle del río Chira, Piura, Perú. P.10.

# APÉNDICES

## Apéndice A

### **Validez de contenido de la entrevista a profundidad presentado a los jueces expertos**

Validez de contenido de entrevista sobre Factores para el mantenimiento de certificaciones en las asociaciones exportadoras de banano orgánico de Querecotillo, Piura hacia Europa

Estimado Doctor:

Siendo conocedores de su trayectoria académica y profesional, nos hemos tomado la libertad de elegirlo como Juez Experto para revisar el contenido del cuestionario que pretendemos utilizar para determinar los factores estratégicos que permiten mejorar la oferta exportable de las Asociaciones de Agricultores del Valle del Chira a través las certificaciones.

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

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

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

#### Definición de conceptos y pertinencia de cada Ítem

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

Certificación- En la actualidad se ha convertido en el aval perfecto para garantizar el buen estado en el que se encuentra un alimento para ser consumido porque permite verificar si un cultivo ha seguido correctamente las normas de producción agrícola. El presente ítem permitirá:

- Los aspectos básicos de la relación que tienen los agricultores con las certificaciones.
- Obtener información cómo surgió la idea de obtener una certificación y su proceso de adquisición.

Ítem de certificación	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso, aquiescente?		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?
	SÍ	No	SÍ	No	SÍ	No	
1.- ¿Qué concepto que tiene Ud. acerca de las certificaciones orgánicas, el Comercio Justo y Global Gap?							No ( ) Sí ( )
2.- ¿Cómo surgió la iniciativa de obtener las certificaciones?							
3.- ¿Cómo se dio el proceso de certificación dentro de la Asociación?							

Factores.- Son los elementos que permiten llevar a la empresa a alcanzar sus objetivos y metas propuestas. Es la manera por la cual, una organización se esfuerza para lograr diferenciarse de manera positiva de sus competidores, usando para ello ventajas relativas que satisfagan a sus clientes. El presente ítem permitirá:

- Conocer cuáles son los objetivos que perciben los agricultores que tiene la Asociación mediante la obtención de certificados.
- Conocer cuáles el rumbo que deben seguir las asociaciones una vez certificada.
- Determinar posibles oportunidades para la obtención de los certificados.

Ítem de factores	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso, aquiescente?		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?
	SÍ	No	SÍ	No	SÍ	No	
1.- ¿Cuáles cree Ud. que son los objetivos de la Asociación al momento de obtener una certificación?							No ( ) Sí ( )
2.- ¿Cuál considera Ud. debe ser la dirección que debe tomar la Asociación a través de los certificados?							
3.- ¿Cuáles cree Ud. que son las oportunidades y/o ventajas que se pueden alcanzar mediante una certificación?							
4.- ¿Qué cambios y mejoras considera se deben implementar para la obtención de los certificados?							

Beneficios Alcanzados.- Es la ganancia lograda de una actividad o proceso en particular. Se toman en cuenta los factores que incurren en el proceso económico donde se incluye los gastos operativos, los sociales, etc.

A su vez, es lo que motivó a la empresa a lograr sus objetivos y como es percibido por su entorno, El presente ítem permitirá:

- Influencia en la mejoría en el proceso productivo y margen de ganancia.



- Determinar la forma en que los agricultores se hayan visto beneficiado y han mejorado su nivel de vida a través de las certificaciones.
- Dar a conocer tanto a los clientes como a los competidores las buenas prácticas que cumple la empresa.

Ítem de beneficios alcanzados	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso, aquiescente?		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?
	SÍ	No	SÍ	No	SÍ	No	
1.-¿Los integrantes de las familias de los agricultores que pertenecen a la Asociación han logrado incrementar su nivel de vida, nivel educativo o capacitaciones?							No ( ) Sí ( )
2.- ¿Cuál ha sido el impacto que ha tenido sobre el precio de venta?							
3.- ¿Considera Ud. que al contar con certificados le brinda a los clientes una mayor confianza para que adquieran el producto?							
4.- ¿Considera que las certificaciones han permitido una mayor competitividad dentro de las Asociación?							

Conocimiento de los agricultores sobre los requisitos.- Se refiere a toda la información con la cual cuentan los agricultores en relación a lo que se exige para obtener los certificados orgánicos. Ese conocimiento lo pueden haber adquirido mediante distintos mecanismos como la información documentaria o también por su propia experiencia dentro de la Asociación. El presente ítem permitirá:

- Confirmación si dentro de la Asociación existen personas que tienen poca o nula información de cómo se obtienen los certificados orgánicos.
- Falta de interés por parte de los trabajadores en saber más sobre temas importantes que conciernen a la Asociación.
- Saber si existe supervisión continua de los sistemas de certificación implementados.

Ítem de conocimiento de los agricultores sobre los requisitos	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso, aquiescente?		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?
	SÍ	No	SÍ	No	SÍ	No	
1.- ¿Tiene conocimiento de los requisitos que hay que tener para contar con las certificaciones tales como Comercio Justo y Global Gap?							No ( ) Sí ( )
2.- Una vez ya obtenidas las certificaciones ¿tiene conocimiento cuáles son los sistemas de vigilancia y control?							
3.-¿Tiene conocimiento si las empresas exportadoras le han exigido algún requisito de certificación durante el proceso productivo?							

Problemática para la obtención de certificados orgánicos.- Está en relación a los inconvenientes que pueden percibir los trabajadores de la organización para alcanzar a poseer la certificación. Pueden surgir de distintas maneras, siendo los más conocidos el alto precio que puede llevar adquirirlo así como su posterior control y la mala

información que se puede manejar para alcanzar dicho objetivo como su poco entendimiento del mismo. El presente ítem permitirá:

- Analizar la forma de pensar negativa en relación a la adquisición de certificados orgánicos y mejoras en el ámbito económico.
- Determinar qué clase de comunicación existe entre los agricultores y los líderes propuestos
- Determinar el apoyo que recibieron los agricultores para alcanzar una certificación (antes y después)

Ítem problemática para la obtención de certificados orgánicos	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso, aquiescente?		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?
	SÍ	No	SÍ	No	SÍ	No	
1.- Según Ud. ¿Cuáles han sido los inconvenientes más relevantes para la obtención de certificados?							No ( ) Sí ( )
2.- ¿Recibieron alguna capacitación técnica para el desarrollo de sus actividades?							
3.- ¿Tiene conocimiento cuál fue la reacción de los agricultores en el proceso de certificación dentro de la Asociación?							

4.- ¿Tuvo Ud. comunicación con el encargado de la Asociación sobre los inconvenientes que observó para conseguir certificados orgánicos? Si se comunicó, ¿Cuál fue su opinión?							
5.- ¿Qué políticas existen dentro de la asociación para la obtención de certificados?							
6.- Cuando ingresó a formar parte de la Asociación ¿recibió información acerca de las certificaciones?							

Aportes e iniciativa propia.- Está referido a las acciones mediante las cuales los trabajadores optan por tomar sus propias medidas para cambiar y mejorar un proceso dentro de la empresa de esta manera contribuye con sus aportes a la mejora continua de la misma, De la misma manera se relaciona como contribuye El presente ítem permitirá:

- Determinar las actividades que los agricultores realizan para la obtención de certificados.
- Determinar cuál es el aporte e información que brinda a la sociedad y empresa en relación a los certificados.

Item aportes e iniciativa propia	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso, aquiescente?		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?
	SÍ	No	Sí	No	Sí	No	
1.- De manera personal ¿Cómo considera que colaboró para la obtención de la certificación?							No ( ) Sí ( )
2.- Considera Ud. importante compartir información sobre los beneficios de las certificaciones con su familia y entorno cercano.							
3.- ¿Cómo considera pudiera mejorar para aportar de manera más participativa para la obtención de los certificados?							

Exportación.- Es la venta de los bienes y servicios de un país al extranjero ya sean las mercancías tangibles o intangibles. El envío se puede realizar por distintos medio como terrestre, aéreo o marítimo. Las condiciones se encuentran sujetas por las legislaciones del país del exportador y del país del importador, El presente ítem permitirá:

- Manejo de las cifras de exportación así como los precios de venta y el destino donde se dirigen las exportaciones.
- Lograr la identificación de los principales agentes exportadores de la zona como a su vez las condiciones en la cual laboran.

Item aportes e iniciativa propia	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso, aquiescente?		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?
	SÍ	No	SÍ	No	SÍ	No	
1.- ¿A qué exportadora venden su producto?							No ( ) Sí ( )
2.- ¿Cuál es la frecuencia de entrega del producto?							
3.- ¿Tiene conocimiento que las exportaciones de banano orgánico han aumentado en los últimos años de manera significativa?							
4.- ¿Cree Ud. que gran parte de ese crecimiento es en virtud que ahora cuentan con certificaciones?							

**¡Muchas gracias por su colaboración!**

## Apéndice B

Entrevista realizada a los Agricultores de Banano Orgánico de APOQ

### Entrevista a profundidad a los Agricultores de Banano Orgánico

Nombre de la Asociación:

Año de fundación:

Nombre del entrevistador: José Antonio Otárola Guerrero

Nombre del entrevistado:

Buenos días. Soy estudiante de la Universidad de San Martín de Porres, de la Facultad de Ciencias Administrativas y RR.HH. y actualmente estoy cursando el curso de Tesis. Por esta misma razón, vengo a solicitarle su apoyo para que pueda responder unas ciertas preguntas, mediante las cuales sus respuestas serán de gran utilidad para el resultado final de la presente investigación.

#### **A.- Datos generales del especialista**

1.- Edad: \_\_\_\_\_ años

3.- Actividad que desarrolla:

3.- Nivel educativo:

3.1 ¿Sabe leer?

3.2. ¿Sabe escribir?

3.3. ¿Sabe sumar?

3.4. ¿Sabe restar?

3.5. ¿Terminó la primaria?

3.6. ¿Terminó la secundaria?

4.- Años de experiencia laboral: \_\_\_\_\_ años

5.- Años laborando dentro de la asociación \_\_\_\_\_ años

#### **B.- Certificación**

6- ¿Con qué finalidad cree Ud. que la Asociación busca certificarse?

7.- ¿Conoce Ud. las certificaciones orgánicas, el Comercio Justo y Global Gap?

8.- ¿Cómo se dio el proceso de certificación dentro de la Asociación?

### **C.- Factores**

9.- ¿Cuáles cree Ud. que son las oportunidades que se pueden lograr mediante una certificación?

10.- ¿Qué cambios y mejoras considera se deben de hacer para la lograr los certificados?

11.- ¿Cuál considera Ud. debe ser el camino a seguir por la Asociación a través de los certificados?

### **D.- Beneficios alcanzados**

12.- ¿Cómo miembro de la Asociación, siente que podido aumentar su calidad de vida, nivel educativo o económico?

13.- ¿Cree Ud. que el precio de venta es justo?

14.- ¿Cree Ud. que los certificados le brinda a los clientes una mayor confianza para que compren el producto?

15.- ¿Considera que las certificaciones han permitido una mayor competencia dentro de las Asociación?

### **E.- Conocimiento de los agricultores sobre los requisitos.-**

16.- ¿Sabe cuáles son los requisitos que hay que tener para contar con las certificaciones de Comercio Justo, Orgánicas y Global Gap?

17.- Una vez ya obtenidas las certificaciones ¿sabe cuáles son los sistemas de vigilancia y control?

18.- ¿Tiene conocimiento si las empresas exportadoras le han exigido algún requisito de certificación durante el proceso productivo?

### **F.- Problemática para la obtención de certificados orgánicos**

19.- ¿Cuáles han sido los inconvenientes más importantes que considera para la obtención de certificados?

20.- ¿Recibieron alguna capacitación técnica para el desarrollo de sus actividades?

21.- ¿Tuvo Ud. comunicación con el encargado de la Asociación sobre los inconvenientes que observó para conseguir certificados orgánicos? Si se comunicó, ¿Cuál fue su opinión?

22.- ¿Qué políticas existen dentro de la asociación para la obtención de certificados?



23.- ¿Cuándo ingresó a formar parte de la Asociación ¿recibió información acerca de las certificaciones?

#### **G.- Aportes e iniciativa propia**

24.- De manera personal ¿Cómo considera que colaboró para la obtención de la certificación?

25.- Considera Ud. importante compartir información sobre los beneficios de las certificaciones con su familia y amigos?

26.- ¿Cómo mejoraría su participación dentro de la asociación para la obtención de los certificados?

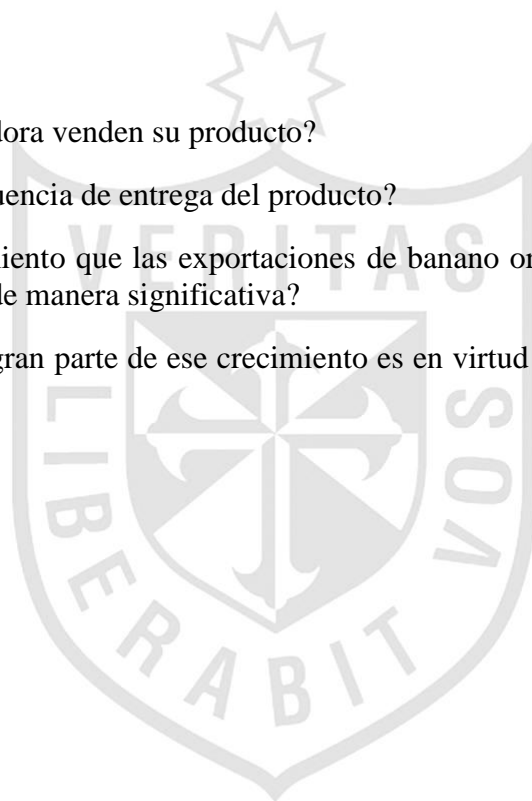
#### **H.- Exportación**

27.- ¿A qué exportadora venden su producto?

28.- ¿Cuál es la frecuencia de entrega del producto?

29.- ¿Tiene conocimiento que las exportaciones de banano orgánico han aumentado en los últimos años de manera significativa?

30.- ¿Cree Ud. que gran parte de ese crecimiento es en virtud que ahora cuentan con certificaciones?



## Apéndice C

Cuestionario realizado a los integrantes de banano orgánico de APOQ

N°	Preguntas	Alternativas de respuestas
1	¿A qué sexo pertenece?	<input type="checkbox"/> Masculino <input type="checkbox"/> Femenino
2	¿Cuántos años tiene?	<input type="checkbox"/> 0-20 <input type="checkbox"/> 20-45 <input type="checkbox"/> 45 a más
3	¿Qué tiempo viene laborando en la asociación?	<input type="checkbox"/> Un año <input type="checkbox"/> Más de un año <input type="checkbox"/> Más de dos años
4	¿Qué actividad cumple dentro de la asociación?	<input type="checkbox"/> Agricultor <input type="checkbox"/> Dirigente <input type="checkbox"/> Representante <input type="checkbox"/> Otro
5	¿Con cuántas hectáreas de producción orgánica cuenta?	<input type="checkbox"/> Con menos de una <input type="checkbox"/> Con una <input type="checkbox"/> Con dos <input type="checkbox"/> Con más de dos
6.	¿Usted puede realizar el rastreo completo del banano de manera correcta?	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No
7	¿Cuántas inspecciones se realizan al año?	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> Más de tres
8	¿Las áreas internas de la asociación lo han ayudado con sus labores productivas?	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No
9	¿Usted ha podido cumplir con todo lo exigido por la agricultura orgánica?	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No
10	¿Alguna vez ha sido sancionado por la asociación a la que pertenece?	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No
11	¿Ha podido cumplir con todas las obligaciones que hay dentro de la asociación?	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No
12	¿Cuántas capacitaciones al año existen dentro de la asociación?	<input type="checkbox"/> Menos de 6 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> Más de 7

13	¿Mercado en el cual se comercializa el banano orgánico?	<input type="checkbox"/> Nacional <input type="checkbox"/> Internacional <input type="checkbox"/> Ambos
14	¿A qué país exportan el banano orgánico?	<input type="checkbox"/> Alemania <input type="checkbox"/> Estados Unidos <input type="checkbox"/> Holanda <input type="checkbox"/> Otro
15	¿Cuál es el precio de venta por caja del banano orgánico?	<input type="checkbox"/> US\$ 5.5 <input type="checkbox"/> US\$ 5.8 <input type="checkbox"/> US\$ 6.5 <input type="checkbox"/> Más de US\$ 6.5 <input type="checkbox"/> Otra cantidad
16	¿Cuántas cajas de banano orgánico vende al mes?	<input type="checkbox"/> 140 cajas <input type="checkbox"/> 160 cajas <input type="checkbox"/> 180 cajas <input type="checkbox"/> 200 cajas
17	¿Le fue difícil la etapa de transición del banano a orgánico?	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No
18	¿Cuál considera fue la mayor dificultad en la transición?	<input type="checkbox"/> No aplicación de productos prohibidos o químicos <input type="checkbox"/> Mejoramiento de fertilidad. <input type="checkbox"/> Prevención de contaminar el cultivo de manera directa o indirecta <input type="checkbox"/> Precisar registros y archivos <input type="checkbox"/> Llevar un sistema de etiquetaje e identificación