

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**PROPUESTAS DE MEJORA DE LOS FACTORES
RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LA
CADENA PRODUCTIVA DE CACAO EN LA
ASOCIACION DE PRODUCTORES EMPRENDEDORES
NUEVO PROGRESO CHARANAL – CHULUCANAS,
SOCIA DE LA COOPERATIVA AGRARIA
NORANDINO LTDA 2018.**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTOR

PEÑA TOCTO ANA MIRELLA

ORCID: 0000-0002-0213-0875

ASESOR

GARCÍA MANDAMIENTOS, EDMÉ MARTHA

ORCID: 0000-0003-0012-652X

PIURA – PERÚ

2019

**PROPUESTAS DE MEJORA DE LOS FACTORES
RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LA
CADENA PRODUCTIVA DE CACAO EN LA
ASOCIACION DE PRODUCTORES EMPRENEDORES
NUEVO PROGRESO CHARANAL – CHULUCANAS,
SOCIA DE LA COOPERATIVA AGRARIA
NORANDINO LTDA 2018.**

EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR

Peña Tocto, Ana Mirella

ORCID: 0000-0002-0213-0875

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado,

Piura, Perú

ASESOR

García Mandamientos, Edme Martha

ORCID: 0000-0003-0012-652X

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias

Contables, Financiera y Administrativas, Escuela Profesional de

Contabilidad, Piura, Perú

JURADO

Landa Machero, Víctor Manuel

ORCID.0000-0003-4687-067X

Ulloque Carrillo, Víctor Manuel

ORCID.0000-0002-5849-9188

Reto Gómez, Jannyna

ORCID. 0000-0002-2169-9741

JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESORA

Dr. Víctor Manuel Landa Machero
Presidente

Dr. Víctor Manuel Ulloque Carrillo
Miembro

Mgtr. Jannyna Reto Gómez
Miembro

Mgtr. Edme Martha García Mandamientos
Asesora

AGRADECIMIENTO

A Dios y a mis padres por darme la vida y la fortaleza necesaria y así poder cumplir cada una de mis metas trazadas.

CPC. Edme Martha Garcia Mandamientos, mi asesora de tesis, quien con su profesionalismo, experiencia y paciencia, logró encaminarme hacia la investigación y concluir con éxito mi Tesis.

DEDICATORIA

A Dios, por haberme dado la vida y la Fortaleza para poder lograr todas mis metas propuestas, A mis padres por haber sido mi apoyo moral, espiritual y económico para seguir Adelante.

A ULADECH CATOLICA mi casa de estudios universitarios y su gran plana docente, por ser los grandes artífices en mi formación profesional, a través de una preparación académica optima, teniendo como ejemplo a los mejores docentes de contaduría de la ciudad de Piura.

RESUMEN

La investigación tiene como objetivo general: Establecer las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la Asociación de Pequeños Productores Emprendedores de Cacao de Nuevo Progreso Charanal – Chulucanas - 2018. Se examinaron las oportunidades de financiamiento disponibles para la Asociación, así como también se consideraron factores claves como, asociatividad, financiamiento y precios internacionales. Se realizó una encuesta de 39 preguntas relacionadas a la investigación donde reveló que la organización solo solicita financiamiento a la cooperativa a la que pertenece para poder acopiar su producto, mas no, de otras instituciones financieras externas para satisfacer necesidades que se requiere para mantener la calidad del cacao y así lograr cumplir con los requisitos que exigen los mercados internacionales, el bajo nivel de conocimiento financiero de los productores fue pronunciado a lo largo de la encuesta y debe ser priorizado porque podría afectar la efectividad general de Cooperativas. La preocupación mundial más reciente sobre el sector cacaotero fue la entrada en vigencia de la normativa que regula el máximo permisible de la concentración de cadmio en el chocolate, porque conduce a una menor demanda y liquidez para que la asociación cumpla con sus obligaciones financieras y la de sus miembros. El trabajo se orienta en desarrollar propuestas de mejora en beneficio a los productores como la creación de acuerdos con instituciones bancarias para para obtener acceso a financiamiento, junto con proyectos para la implementación de servicios no financieros.

Palabras claves: Asociatividad, cacao orgánico, exportación, financiamiento, servicios no financieros, comercio justo y precios.

ABSTRACT

The research has as a general objective: To establish the Financing opportunities that improve the possibilities of the Association of Small Entrepreneurial Cocoa Producers of Nuevo Progreso Charanal - Chulucanas - 2018. The financing opportunities available to the Association were examined, as well as key factors such as: associativity, financing and international prices. A survey of 39 questions related to the investigation was carried out where it revealed that the organization only requests financing from the cooperative to which it belongs to be able to collect its product, but not, from other external financial institutions to meet needs that are required to maintain quality of cocoa and thus achieve compliance with the requirements demanded by international markets, the low level of financial knowledge of the producers was pronounced throughout the survey and should be prioritized because it could affect the overall effectiveness of Cooperatives. The most recent global concern about the cocoa sector was the entry into force of the regulations of the maximum permissible concentration of cadmium in chocolate, because it leads to lower demand and liquidity so that the association comply its financial obligations and of its members. The work is focused on developing proposals for improvement for the benefit of producers such as the creation of agreements with banking institutions to obtain access to financing, together with projects for the implementation of non-financial services.

Keywords: Associativity, organic cocoa, export, financing, non-financial services, fair trade and prices.

ÍNDICE

TITULO DE LA TESIS	ii
EQUIPO DE TRABAJO	iii
JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESORA	iv
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA	vi
RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
I. INTRODUCCION	1
1.1. Objetivo General	3
1.2. Objetivo Específicos	3
II. REVISIÓN DE LITERATURA	6
2.1. Antecedentes	6
2.1.1. Internacionales	6
2.1.2. Nacionales.	8
2.1.3. Locales.	13
2.2. Bases teóricas.	14
2.2.1. Teorías de la Gestión Financiera	14
2.3. Marco Conceptual.	17
2.3.1. Financiamiento.	17
2.3.2. Fuentes de Financiamiento.	18
2.3.3. Descripción del producto y sus procesos actuales.	19
2.3.4. Clientes identificados.	23
2.3.5. Tipos de financiamiento.	24
2.4. Estudio de caso.	25
III. HIPÓTESIS.	28
IV. METODOLOGÍA.	29
4.1. Diseño de Investigación	29
4.1.1. Nivel de la Investigación de la Tesis.	29
4.2. Población y Muestra.	29
4.2.1. Población.	29
4.2.2. Muestra	29
4.3. Definición y Operacionalización de Variables e Indicadores.	29
4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	30

4.5.	Plan de análisis.	30
4.6.	Matriz de Consistencia	31
4.7.	Principios Éticos.	32
V.	RESULTADOS	34
5.1.	Resultados	34
5.1.1.	Respecto al objetivo específico N° 01	34
5.1.2.	Respecto al objetivo específico N° 02	41
5.1.3.	Respecto al objetivo específico N° 03	48
5.2.	Análisis de Resultados	56
5.2.1.	Respecto al objetivo específico N° 01	56
5.2.2.	Respecto al objetivo específico N° 02	57
5.2.3.	Respecto al objetivo específico N° 03	59
VI.	CONCLUSIONES	61
6.1.	Conclusiones	61
6.1.1.	Respecto al objetivo específico N° 01	61
6.1.2.	Respecto al objetivo específico N° 02	62
6.1.3.	Respecto al objetivo específico N° 03	63
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	65
	ANEXOS	67

I. INTRODUCCION.

La agricultura y la industria han sido consideradas tradicionalmente como dos sectores separados tanto por sus características como por su función en el crecimiento económico, se ha estimado que la agricultura es el elemento característico de la primera etapa del desarrollo, mientras que se ha utilizado el grado de industrialización como el indicador más pertinente del avance de un país en la vía del desarrollo, además, se ha solido afirmar que la estrategia adecuada de desarrollo es la que permite pasar más o menos gradualmente de la agricultura a la industria, correspondiendo a la agricultura financiar la primera etapa de ese paso. En la actualidad Perú es el segundo exportador a nivel mundial de cacao orgánico, nuestro principal competidor es nuestro vecino Ecuador, quienes con una extensión de terreno cinco veces más pequeña que el nuestro, es el mayor exportador de cacao orgánico en el mundo. El cacao es el décimo tercer producto bandera del Perú, lo que conlleva a que el estado peruano a través de sus ministerios y/o organizaciones brindan un soporte constancia no solo a través de su promoción, sino que también a nivel financiero respaldando monetariamente proyectos de inversión.

El financiamiento es una herramienta muy importante en las organizaciones, a través de ello se puede traducir, entre otras cosas, aumento en la producción de cacao e innovación de nueva tecnologías y mayor probabilidad de ser consistentes en mercados nacionales e internacionales, la Asociación de Pequeños Productores Emprendedores de Cacao de Nuevo Progreso Charanal – Chulucanas se constituyó con el

apoyo de Cepicafe, como Asociación de Productores de Cacao, en el año 2007 sus socios incursionan en el cultivo de cacao, actualmente sus socios tienen instaladas 46.9 Has de cacao, cuya producción es procesada en el centro de beneficio del cacao de la organización, ubicada en el caserío Charanal del Distrito de Chulucanas. En el año 2018 acopiaron 24 Tm de cacao de exportación.

La organización de Charanal por ser socia de la Cooperativa Agraria Norandino Ltda obtiene muchos beneficios como acceder a préstamos a un interés muy bajo para acopiar su producto a sus socios, uno de los principales problemas es la diversificación de fuentes de financiamiento, hasta la actualidad solo han recibido financiamiento por parte de la Cooperativa Agraria Norandino Ltda que es solo para el adelanto de acopio de su producto, pero como toda empresa la asociación también tiene otras necesidades que son necesarias para poder crecer como organización, acceder a otras entidades financieras se les hace difícil por no ser solventes. El apoyo que esta organización tienen de Norandino es importante porque el mercado para ellos está asegurado, su producto es vendido a mercados nacionales e internacionales a un precio justo, cuyo producto cuenta con las certificaciones: orgánica (Biolatina) y Fairtrade (Flo), Símbolo del Pequeño Productor SPP. Norandino está integrado por 29 organizaciones de base, 9 de ellas producen cacao en grano, quienes le dan el beneficio post cosecha (fermentación y secado), luego lo transportan a Piura para su clasificación, control de calidad, preparación de los lotes y exportación.

La estrategia de Norandino es la mejora de la calidad del producto para su posicionamiento a nivel internacional, se ha establecido alianzas estratégicas con importantes clientes, como Ethiquable, Valrhona (Francia), Teco Chocolate (USA), Alcenero (Italia), Gepa (Alemania), etc. Asimismo, se ha desarrollado marcas de cacao tales como: Gran Blanco, Piura Blanco, Chulucanas, Amazonas, Tumbes, Awajun, Wampis, Etc.

1.1. Objetivo General

Establecer las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la Asociación de Pequeños Productores Emprendedores de Cacao de Nuevo Progreso Charanal – Chulucanas - 2018.

1.2. Objetivo Específicos

- Establecer las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la Asociación de Pequeños Productores Emprendedores de Cacao de Nuevo Progreso Charanal – Chulucanas s 2018.
- Describir las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la Asociación De Pequeños Productores Emprendedores de Cacao de Nuevo Progreso Charanal – Chulucanas – 2018
- Explicar la propuesta de mejora del financiamiento que mejoren las posibilidades de la Asociación de Pequeños Productores Emprendedores de Cacao de Nuevo Progreso Charanal – Chulucanas - 2018.

Finalmente, la investigación se justifica:

Desde el punto de vista teórico:

La investigación sobre el financiamiento es importante porque consiste en mejorar y estandarizar las características del cacao criollo de Piura, así como incrementar la productividad en finca, de manera que genere mayores utilidades al productor cacaotero, ello permitirá que el productor obtenga mayores ganancias y por consiguiente destine mayor inversión en el cultivo para mantener el círculo virtuoso de la cadena productiva, asimismo busca reducir el porcentaje de descarte a través del mejoramiento de la calidad y estandarización de las características físicas del producto, por otro lado la idea es reducir los costos de producción al ser más eficientes en la producción y manejo post cosecha, todos estos factores que se mejoren servirán de motivación al productor, quien se comportan como empresario y al tener mayor capacidad de inversión en la finca se producirá un efecto directo en la generación de ingresos; asegurando de esta manera la sostenibilidad de la cadena productiva del cacao criollo de Piura.

Desde el punto de vista práctico:

La presente investigación contribuye a los productores de la Appagrop Charanal buscar mejorar la calidad de los granos de cacao a través del financiamiento y así poder tener un mejor sistema de fermentación, secado, almacenamiento y selección de los granos para la exportación hacia los nichos de mercado especial (orgánico, comercio justo, gourmet), ello se consigue capacitando a los productores mediante talleres de capacitación, asistencia técnica, así como entrenamiento de

los productores para lograr las certificaciones necesarias.

Desde el punto de vista académico:

Dicha investigación se utilizará como antecedente y guía académica para estudios similares del tema de financiamiento de la cadena productiva de cacao y conozcan de lo mucho que ha evolucionado este producto en diferentes países de Europa y Latinoamérica; cambiando así la vida de muchos productores, ya sea por alumnos de esta universidad y de otras universidades. La Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote debe continuar cada vez mejorando los patrones de calidad, al exigir que sus egresados se titulen a través de la elaboración y sustentación de una tesis, conforme lo instituye Ley Universitaria.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacionales

Espino (2014), En su tesis titulada “*Propuesta de Lineamientos de una Política Crediticia Pública e Integral Para el Fomento de la Agroindustria Alimentaria de Frutas y Hortalizas en El Salvador*”. Donde su objetivo es diseñar los lineamientos necesarios para crear una política crediticia pública y que realmente brinde además de recursos financieros a los agricultores y empresas que transforman los cultivos de frutas y hortalizas, así como potenciales, se les brinde asesorías y capacitaciones para utilizar de mejor manera el crédito que se brinde, en ese sentido, sería una política integral. Se llegó a la siguiente conclusión:

Se concluye que la hipótesis principal de esta investigación planteada en el sentido que las líneas de crédito en los bancos públicos y privados aumentarán la diversificación y el acceso al crédito se validó y se aceptó como verdadera debido a que en la investigación se comprobó que hay muy poco acceso al crédito y muy poca diversificación, así como se demostró que no existen líneas de crédito orientadas a la agroindustria alimentaria de frutas y hortalizas”. Los precios en Ecuador se regulan en un mercado sin intervención, ya que los precios pagados al productor guardan referencia con la oferta-demanda internacional.

ANECACAO (2014), Asociación Nacional de Exportadores de Cacao, en una revista llamada “*Investigación en modelos financieros*”. Define

el precio pagado al productor no es igual al internacional, la diferencia representa la ganancia de los exportadores: primas por tipo de cacao y ventas por volumen y destino. Durante el período 2002-2015 el precio promedio pagado al agricultor fue de USD 87,57 por quintal. Lo que representa en promedio el 84,34%⁹ sobre el precio internacional promedio USD 105,21.

Morales (2013), en su tesis de Maestría titulada “Los productores de cacao tipo nacional en la provincia de los Ríos-Ecuador” de la Universidad Federal de Viçosa. Brasil. Concluye que la falta de tecnología, la falta de financiamiento y capacitación técnica influye directamente con la productividad del cacao de cada finca del productor. La falta de financiamiento, debido al poco apoyo de las organizaciones ecuatorianas, genera que los productores no puedan obtener tecnologías para las diferentes etapas del cacao y la falta de capacitación técnica genera que los productores no implementen prácticas adecuadas de manejo de cultivo quedando expuestos a una mayor generación de merma, obteniendo un menor rendimiento y menor ingreso neto”.

Suaza (2012), En su Tesis de Maestría titulado “*Asistencia técnica rural a los productores de cacao (Theobroma l) en el municipio de Campolegre (Huila): Análisis de los aspectos económicos, sociales y técnicos*”. Investigó sobre un proyecto de asistencia técnica a los productores de cacao en el municipio de Campo Alegre, el cual se realizó con la finalidad de mejorar la actividad productiva y competitiva

del cultivo, dicho proyecto obtuvo pocos resultados de mejora en la zona, debido a la resistencia al cambio de los productores, el bajo nivel de educación, temor a la inversión al no acceder al financiamiento, la falta de apoyo institucional para continuar con la asistencia técnica debido a la falta de recursos económicos de los productores para contratar el servicio y la falta de continuidad en los técnicos que manejan el cultivo en mención”.

2.1.2. Nacionales.

Cabrera (2015), en su tesis titulada *“Incidencia del financiamiento de las entidades no bancarias como estrategia de desarrollo para las PYMEs del sector comercio de Pacasmayo”*, para optar su título profesional de contador público en la Universidad de Trujillo, señala que existe un aporte importante de dichas entidades en el crecimiento y desarrollo de las microempresas comerciales del distrito de Pacasmayo; sin embargo, también indica que aun las tasas de interés sobre los préstamos de financiamiento son elevadas y existen aún trabas – por ejemplo se piden demasiadas garantías- por parte de las entidades no bancarias; por parte de los microempresarios, existe en el sector un 20-30% de informalidad que no permite considerarlos sujetos financiables, lo cual limita su desarrollo. La autora recomienda que las entidades no bancarias mejoren sus políticas de buen gobierno corporativo y responsabilidad social, para el debido crecimiento y desarrollo del sector productivo y financiero en el distrito de Pacasmayo.

Su Lay (2015), en su tesis *“Las Uniones de Crédito y Ahorro (UNICA): modelo de inclusión financiera de Funder Perú en la Región Lambayeque”*, para optar el grado académico de magister en gerencia social, en la Pontificia Universidad Católica del Perú, describe la realidad de muchos sectores de la población que viven con una lógica de subsistencia y que, al no haber sido atendidos por el Estado o por la iniciativa empresarial privada, son excluidos del sistema económico y social. Frente a dicha realidad, analiza la experiencia del modelo de inclusión financiera implementado en la región Lambayeque por la ONG Funder Perú, concluyendo que son un efectivo vehículo de inclusión financiera, económica y social, añade que el modelo Funder ha generado resultados muy valiosos para sus beneficiarios, tanto en el aspecto social como financiero -con una morosidad muy próxima a cero y un incremento exponencial del capital intermediado cercano a 20 millones de nuevos soles en cinco años de implementación (2005 – 2011)- y recomienda replicar el modelo en otras zonas del país, en concordancia con el esfuerzo de inclusión social que viene desarrollando el gobierno Peruano.

AgroNegociosPerú (2015), en su revista afirma que “existen diversidad de fuentes de financiamiento para el sector agrícola de diferentes instituciones financieras”. Agrobanco, que brinda financiamiento al sector agrícola; Bancos comerciales enfocados a medianas empresas agroexportadoras tales como el Banco Financiero, Banco Interbank, Banco Continental; también se hacen presentes los

intermediarios financieros especializados como las IFIES , cajas municipales, rurales, Edpymes y financieras que se enfocan en su región de operación; Los fondos de inversión y financiamiento que están ingresando al sector agrícola para proyectos a mediano plazo y Cofide quien ha decidido apoyar al sector agrícola por medio de los intermediarios financieros a través del riesgo compartido. Sin embargo, el financiamiento no solo es importante para la producción agrícola en las etapas de pre cosecha y post cosecha, sino también para el proceso de exportación que suponen un alto costo, tales como: Los costos logísticos, las certificaciones necesarias para la exportación, las actividades de promoción y marketing, ya que son elementos indispensables para la exportación de productos agrícolas como el cacao, si se desea ser competitivos en el mercado internacional”.

Bamber & Fernández (2012), los pequeños productores tienen limitado conocimiento financiero que no les permite aplicar o manejar los potenciales recursos crediticios, a pesar de que existen una gran variedad de fuentes de financiamiento a nivel nacional.

(Bamber & Fernández (2012), En su proyecto de *“Mejora en la cadena de valor del cacao orgánico en 200 productores de Tocache pertenecientes a la Cooperativa Agraria Industrial Naranjillo (COOPAIN)*, Se basa en 4 pilares, siendo uno de ellos el acceso a financiamiento, donde se determinó que los pequeños y medianos agricultores tienen restricciones para obtener créditos, préstamos o algún otro tipo de financiamiento, debido a que no tienen acceso a

canales financieros formales y tampoco cuentan con conocimiento financieros que les permita poder manejar de manera correcta los recursos financieros que puedan obtener y esto claramente restringe su labor productiva de cacao.”

Rodríguez (2013), en su tesis *“Modelo de financiamiento de network productivos rurales alto andinos”*, para optar el grado académico de maestro en gestión tecnológica empresarial, en la Universidad Nacional de Ingeniería, analiza las características de la producción y financiamiento en zonas rurales, aplicando el método de los circuitos productivos. Afirma que para atender a los pobladores de bajos ingresos de las áreas rurales de manera sostenida, se requiere especialización en micro finanzas, capacitación del personal de crédito, conocimiento de las tecnologías crediticias aplicables, identificación de las características de los clientes, todo ello acompañado por la búsqueda de nuevos nichos de mercado como opción estratégica, aumentando la gama de servicios financieros de calidad y oportunidad; finalmente concluye que una condición básica para el éxito del modelo es el establecimiento de un sistema de asistencia técnica que brinde soporte profesional al productor rural.

Romero (2016), *“Estudio del Cacao en el Perú y el Mundo. Situación Actual y Perspectivas en el Mercado Nacional e Internacional al 2015”*. “Estudia las tendencias del mercado, evolución de la producción y el comercio mundial, la situación de la oferta y la demanda mundial de cacao, las perspectivas de sus precios, y los

principales exportadores e importadores mundiales de cacao. Asimismo, analiza la evolución de la producción, comercio, mercados y precios nacionales, incluso por regiones, incluye una breve reseña de las exportaciones de los productos derivados del cacao -pasta, manteca, cacao en polvo y chocolate- a fin de conocer los significativos volúmenes exportados de cacao con valor agregado.”

Mendoza (2019), Gerente General de Asociación Peruana de Productores de Cacao para un diario llamado “*Gestion*”. Expresa lo siguiente. Si bien es cierto la exigencia de Europa recae sobre los derivados del cacao, la relación de contenido de cadmio entre el chocolate y el cacao, es casi de una relación de 1:1. Los compradores de cacao de Europa van a exigir que el contenido de cadmio sea bajo, en base al reglamento, y de no llegar a un límite aceptable, no lo van a comprar o van a exigir un precio más bajo, afectando las exportaciones, esa es la barrera comercial que se presenta.

El problema del cadmio en el cacao no es exclusivo del Perú, sino de toda la región amazónica, en la que diversos análisis han reportado tanto niveles bajos como elevados, y en el caso de los límites altos, lamentablemente éstos superan a los que se registran en los países productores de África.

2.1.3. Locales.

Ganoza (2012), El color blanco de los granos más el sabor y aroma llamó la atención de importadores de Cacao fino y en corto tiempo se ha posicionado en un segmento alto del mercado internacional. La demanda y el mejoramiento de los precios han despertado el interés de los productores por aumentar las áreas de producción y en 8 años estos se incrementaron de 300 a 1200 has aproximadamente, según los registros y documentos de gestión de la Cooperativa Norandino y el Ministerio de Agricultura uno de los problemas que vienen afrontando los productores del Cacao, es la falta de tecnologías modernas de propagación, que garanticen material de siembra o semillas de calidad; las nuevas áreas de cultivo de cacao blanco Piurano se vienen estableciendo con plántones procedentes de semillas no seleccionadas, menos certificadas y de procedencia desconocida que no garantizan rendimientos óptimos de productividad del árbol y la calidad del fruto.

Romero (2016), Respecto a la exportación de granos de cacao, también ha mostrado una tendencia positiva exponencial alcanzando las 56 500 Toneladas en el 2015 y, en relación con las importaciones de los derivados de cacao, el valor total anual del 2015 fue 1 402 toneladas por lo que se concluye que el Perú destina una cantidad muy pequeña a la producción del licor de cacao por ello es necesario importarlo de otros países aumentando su costo de comercialización y por tanto el precio venta final. Además, Chulucanas es una zona lejana y sin mucho acceso a tecnología e información, donde también se puede afirmar que

los pobladores no cuentan con un conocimiento suficiente para desarrollar por su cuenta dicho tipo de negocio, por ello, para evaluar el interés de los productores de cacao ante la implementación de un diseño para la producción de licor de cacao se realizará una investigación de mercado.

Pérez (2018), En una conferencia para “*Radio Cutivalu*” Sostuvo en la víspera que han identificado que el nivel de cadmio es más elevado en la sierra de Piura y en algunas zonas específicas de la Región San Martín, por ello Perú trabaja para cumplir con el estándar de la Unión Europea (UE) en la adquisición de productos derivados del cacao o el cacao en polvo.

Laberry (2018), En una conferencia para “*Radio Cutivalu*” Dio a conocer que las zonas de San Lorenzo y la parte alta de Las Lomas “la concentración [de cadmio] es más alta” que, por ejemplo, en los distritos San Juan de Bigote o Buenos Aires, provincia de Morropón. El cadmio es un metal pesado presente en algunas tierras, pero que, en altos niveles de concentración, afecta principalmente el sistema nefrológico (riñones) al consumir productos con dicho elemento químico presente.

2.2. Bases teóricas.

2.2.1. Teorías de la Gestión Financiera

Teoría financiera de Modigliani y Miller (1958), Estos autores fueron los principales en realizar un análisis financiero para que todas las

entidades tengan como objetivo primordial estudiar el valor de sí mismas. “La teoría tradicional plantea que la estructura financiera óptima será aquella que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital.” De no desarrollarse de manera adecuada en las empresas estas pueden presentar restricciones en la toma de decisiones de inversión y también perjudicar que la empresa siga creciendo de manera adecuada en el mercado. La tesis de M&M se fundamenta en tres proposiciones las cuales son:

Proposición I de M&M. Nos indica que toda empresa depende de lo que puede generar de renta de sus activos, sin que ello signifique la forma de donde se han emanado los recursos financieros, es decir que el valor de una empresa en el mercado tanto como el costo de su capital son totalmente independientes de su estructura financiera, lo cual el pasivo de una empresa no tienen ningún efecto sobre los accionistas (Brealey y Myers, 1993).

Proposición III de M&M. Nos indica que la tasa de un proyecto de inversión tiene que ser neutral a la imagen de cómo se financie una empresa pero debe ser igual a la tasa de capital que aplica el mercado a las empresas sin apalancamiento y pertenecer a la misma clase de riesgo que empresas inversoras. (Fernández, 2003).

Teoría financiera de Myers y Majluf, (1984), se encuentra entre las más influyentes a la hora de explicar la decisión de “financiación respecto al apalancamiento corporativo”. Esta teoría descansa en la

existencia de información asimétrica (con respecto a oportunidades de inversión y activos actualmente tenidos) entre las empresas y los mercados de capitales, es decir, los directores de la organización a menudo tienen mejor información sobre el estado de la compañía que los inversores externos, además de los costos de transacción producidos por la emisión de nuevos títulos, las organizaciones tienen que asumir aquellos costos que son consecuencia de la información asimétrica. Para minimizar éstos y otros costos de financiación, las empresas tienden a financiar sus inversiones con autofinanciación, luego deuda sin riesgo, después deuda con riesgo, y finalmente, con acciones.”

Zegarra y Orihuela (2005), En su artículo titulado “*Diagnósticos de la Agricultura en el Perú*. Nos indica que es todavía muy reducido el porcentaje que adopta técnicas modernas de riego, en un contexto de escasez de agua que se agrava por el proceso de calentamiento global que ha generado cambios climáticos que vienen afectando las fuentes principales de agua de riego (glaciares y lluvias en la sierra). Una de las principales limitaciones para la adopción de riego tecnificado es su alto costo relativo a los costos de producción agropecuarios promedio nacionales y el limitado acceso a servicios financieros de los agricultores.”

Iniciativas Financieras del Estado: Banco Agropecuario - Agrobanco AGROBANCO. “Es una empresa integrante del sistema financiero nacional, creada por la Ley N° 27603, dedicada a otorgar créditos al agro, la ganadería, la acuicultura y las actividades de

transformación y comercialización de los productos del sector agropecuario y acuícola.” La labor de Agrobanco es promover y desarrollar incremento de la productividad y capital para la los pequeños productores y así mejorar la calidad de vida de cada uno de ellos y puedan generar sostenibilidad económica al banco. Agrobanco opera con créditos directos e indirectos, los prestamos están dirigidos a pequeños productores que estén organizados en cadenas productivas Agrobanco opera con créditos directos e indirectos. Los préstamos directos son dirigidos a pequeños productores organizados en cadenas productivas, teniendo supervisión de equipo técnico y un seguro agropecuario, con el propósito de poder lograr mejor economía y poder disminuir costos y obtener una mejor ganancia y así acceder a mejores créditos, los créditos indirectos son aquellos que se realizan a través de programas de financiamiento con intermediarios financieros como (bancos múltiples, cajas rurales, cajas municipales y Empresas de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa - EDPYMES), esto ayuda a incrementar ofertas crediticias hacia los pequeños y medianos productores y así puedan permaneces organizados en cadenas productivas y lograr un mejor desarrollo para la organización y mejorar su calidad de vida.

2.3. Marco Conceptual.

2.3.1. Financiamiento.

Tamayo (2012), En su libro titulado “*Metodología de la investigación*”, El financiamiento es un préstamo concedido a un

cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado.” Nos indica que el financiamiento está compuesto por recursos monetarios para poder obtener una actividad económica, el dinero en efectivo que recibimos de un préstamo para satisfacer una necesidad financiera nos lleva a comprometernos a pagarlo en un plazo determinado incluyendo intereses, el financiamiento es una herramienta por el cual una persona y/o empresa puede adquirir bienes y servicios y mantener una economía estable.

2.3.2. Fuentes de Financiamiento.

Existen diferentes fuentes para obtener financiamiento para una, como son:

Los ahorros personales: Gran parte de las empresas su capital social proviene de ahorros e ingresos obtenidos por ventas.

Bancos y uniones de crédito: Las principales fuentes de financiamiento en las empresas son los bancos y uniones de crédito. Estas instituciones otorgan créditos a empresas que son solventes.

empresas de capital de inversión: Estas instituciones ayudan a personas y/o empresas que tienen ánimos de seguir creciendo y ser competitivas en el mercado, a cambio de interés parcial en el negocio.

2.3.3. Descripción del producto y sus procesos actuales.

Fertilización del cultivo de cacao. Actualmente los socios de Appagrop Charanal por falta de conocimiento y limitado crédito y recursos no se hace este proceso que consiste en hacer un análisis de suelo y luego un mapeo del estado nutricional tanto en el suelo como en las hojas de las plantas, que nos permitiría determinar el estado nutricional de las plantas para posteriormente abonar los campos con las dosis necesarias de nutrientes, utilizando fertilizantes permitidos por la certificación orgánica. En Charanal se realiza esta acción en los meses de agosto y diciembre, es por ello que no tienen un plan de fertilización debido a factores múltiples (accesibilidad a la Banca, otros).

Riego. Este bajo nivel tecnológico tiene relación directa con la productividad, principalmente con el desconocimiento que tiene la mayoría de los agricultores respecto de la importancia de manejar eficientemente el riego ya que es por gravedad, y que al tener poca dotación de agua muchas veces provoca estrés por los períodos alargados de riego.

Control de plagas y enfermedades. El control de plagas y enfermedades lo realiza el productor, el mismo que tiene limitaciones por falta de conocimiento en control orgánico, en este proceso se controla los brotes de enfermedades para que estas no se extiendan a otras plantas y se retiran las plantas enfermas. Se realizan en los meses de agosto y setiembre.

Cosecha. Un aspecto que se observa con frecuencia en la cosecha y que definitivamente incide en la calidad final del cacao, es el hecho que los productores por desconocimiento cosechan y mezclan frutos verdes y pintones, y en otros casos cuando la cosecha es demasiado distanciada retiran también frutos sobre maduros y frutos enfermos por plagas y enfermedades. La falta de cuidados más comunes como: cosecha girando el pedúnculo de las mazorcas (por no usar herramientas) que ocasiona desgarros de cojines y corteza, lesión que puede causar esterilidad permanente en el cojín floral; recolección de diferentes estados de madurez, recolección y beneficio de frutos enfermos que alteran la masa fresca, subirse a los árboles, etc. Los frutos cosechados lo colocan en montones para que la cáscara después del desgrane quede distribuida en toda la chacra para su descomposición. La frecuencia de cosecha de los socios de Charanal en temporada alta el intervalo es de 10 a 15 días y cuando disminuye la producción los intervalos se alargan a 30 días. Esta labor se realiza tomando en cuenta el estado de madurez de las bellotas.

Acopio. Actualmente el acopio de cacao se realiza desde lugares alejados, donde muchas veces permanece hasta dos días en campo provocando su oxidación y deterioro de la calidad del grano al estar expuesta a las aguas mieles por mucho tiempo. Se procede a acopiar el producto y llevarlo a un lugar centralizado como es en el centro de beneficio de Charanal.

Fermentación. Este proceso se hace en lugares acondicionados que actualmente la Appagrop Charanal ya cuenta con un centro de acopio para la fermentación, considerando que esta etapa es la que determina la calidad del producto. Actualmente la Appagrop Charanal ha tenido una producción de más de 40 TM de cacao en baba de acopio, lo que ha generado que en la época de mayor producción que son los meses de diciembre, enero, febrero y marzo se tenga que retener algunos días el cacao en baba, provocando el contacto con las aguas mieles, influyendo con la baja calidad del producto.

Secado. Se cuenta con dos plataformas de secado, los cuales están infra dimensionadas para atender el crecimiento de la producción de cacao en baba, lo cual es insuficiente considerando que esta campaña 2018 se tuvo una meta de 18,000 Kg de cacao seco en una campaña de diciembre a junio y consiste en reducir el porcentaje de humedad que contiene la almendra fermentada desde 55 %, aproximadamente, hasta un rango de 7.5% a 8 % como máximo, límite considerado como óptimo para el almacenamiento y evitar la presencia de hongos (mohos).

Control de Calidad. La organización sigue un protocolo de control de calidad que consiste en el análisis de control que se le hace a una muestra de granos de cacao seco fermentado con guillotina para determinar su calidad, verificándose que el 80% de las almendras deben estar fermentadas.

Limpieza y Selección de Almendras de cacao seco fermentado en Centro de Beneficio. El personal que se contrata para el trabajo de limpieza y selección son la mayoría damas y que realizan la separación de impurezas (restos de cáscaras, placentas, piedras, hojas, polvo, granos pasillas, picados por insecto u otras materias extrañas), de los granos sanos y esta labor demora mucho, causando retraso en la entrega de cacao seco fermentado a la Cepicafe para venta al exterior.

Almacenamiento del Producto Terminado.

En forma centralizada, en el centro de Acopio de Charanal, el producto es almacenado en condiciones no apropiadas por la falta de infraestructura adecuada, representando peligro de contaminación cruzada.

Limpieza y Selección de Almendras de cacao seco fermentado en la planta de NORANDINO.

Consiste en realizar la separación de impurezas (restos de cáscaras, placentas, piedras, hojas, polvo, granos pasillas, picados por insecto u otras materias extrañas), que pudieron haber quedado en la etapa de la organización, de los granos sanos.

Comercialización del cacao seco fermentado por parte del Norandino.

El cacao es entregado al aliado estratégico que es la Cepicafe para que este lo comercialice a los clientes internacionales, (Europa y Estados Unidos) a clientes especiales: mercado orgánico y de comercio justo

así como clientes de cacaos de origen.

2.3.4. Clientes identificados.

La estrategia de entrada y operación será la de exportación directa, mediante el socio con Norandino, al mercado de Estados Unidos y Europa, siendo los clientes del negocio los importadores – distribuidores. El producto será transportado por vía marítima, desde el puerto de Paita en Piura, el cacao en grano seco ya se encuentra posicionado en nichos especiales de Europa y EEUU, con una creciente demanda de nuestro producto que se ve limitada por falta de financiamiento para la compra de fertilizantes e instalación de nuevas áreas de cacao para incrementar la oferta de cacao. El grupo de clientes de Norandino está conformado por los importadores - distribuidores que comercializan productos agroindustriales en el mercado objetivo, que mantienen el dominio y manejo de la red de distribución y que tienen entre su cartera de clientes a cadenas de tiendas, supermercados y minoristas especializados en cacaos especiales. El consumidor final se ha caracterizado por ser un cliente informado e interesado en consumir productos naturales que cumplan con estándares sociales y de equidad, que contribuyan al bienestar de pequeños productores, la asociación comercializa su producto (El cacao en grano seco fermentado) a la Cooperativa Agraria Norandino Ltda de la cual es socio, que cuenta con la infraestructura adecuada, Logística, técnica y experiencia para comercializar productos agroindustriales en el mercado objetivo en forma directa.

Licencias y Permisos

La OPA Nuevo Progreso de Charanal es una organización debidamente constituida que lleva 2 años de operación y comercializa su producto a su socio estratégico Norandino que cuenta con todas las licencias y permisos exigidos por ley y el Cacao en grano cuenta con certificaciones de Comercio Justo, Orgánico y spp (FLO – Biolatina - spp). Nuestro producto es Cacao de origen orgánico, respetando los estándares ambientales y las exigencias orgánicas que exigen las Certificaciones FLO y Biolatina y aplicando las Buenas Prácticas Agrícolas. La OPA Nuevo Progreso de Charanal respeta la Ley 28611 - Ley General del Ambiente, en concordancia con el Decreto Legislativo N° 757 – Ley Marco para el Crecimiento de la Inversión Privada.

2.3.5. Tipos de financiamiento.

Pagaré: este es un documento por escrito don una persona y/empresa se compromete a pagar un préstamo obtenido en un determinado tiempo, el pagare tiene sus desventajas es que si no cumples con lo escrito este puede tomar acciones legales. Las ventajas es son pagadas en efectivo y su seguridad e pago es elevada.

Línea de crédito: esto siempre está disponible en cualquier banco a un tiempo determinado para ofrecer a un cliente, tiene ventajas y desventajas. Las ventajas son que el dinero está en efectivo disponible para la empresa y las desventajas que tienen son que el su modalidad es

limitada a empresas que son solventes cuenta con dinero en efectivo disponible.

Crédito bancario: Aprueban créditos a personas y/ empresas cuando estos confirmen que son solventes ya sea mediante sus ingresos o acreditación de bienes. Las ventajas que se obtiene son que a través del financiamiento son que los préstamos suelen adaptarse a las necesidades de cada empresa. Las desventajas son que los bancos son bien estrictos, por lo que puede limitar todo aquello que vaya en contra de sus propios intereses, como apropiación de bienes.

Crédito Agrario. Es la principal fuente de financiamiento al sector agrario, la labor de Agrobanco es promover y desarrollar incremento de la productividad y capital para la los pequeños productores y así mejorar la calidad de vida de cada uno de ellos y así puedan generar sostenibilidad económica al banco

2.4. Estudio de caso.

Datos Generales de la Empresa:

- Razón Social: Asociación de Pequeños Productores Emprendedores de Cacao de Nuevo Progreso Charanal – Chulucanas
- Iniciales o Siglas: Appagrop Charanal
- Registro Único del Contribuyente: 20529715782
- Dirección: Urb. El Bosque Lote 18 Y 19 Mza A Castilla -Piura
- Régimen Tributario: General

Reseña Histórica:

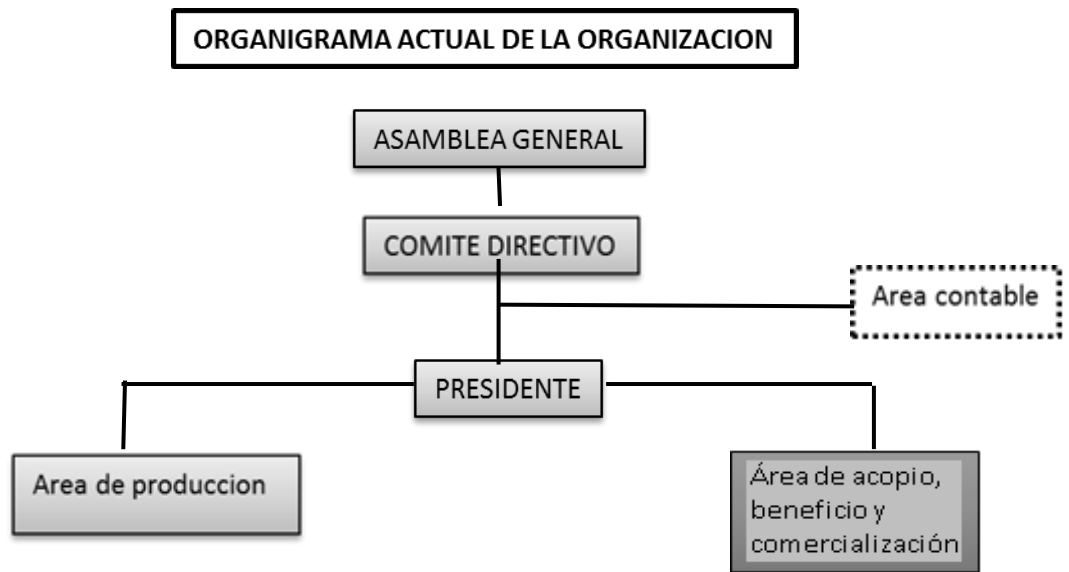
La organización se constituyó formalmente el 26 de octubre del 2011, actualmente cuenta con socios quienes se dedican al cultivo de cacao, sus socios tienen experiencia en el cultivo de cacao, en la cosecha y post cosecha para la obtención de granos de calidad.

Actividad Económica Principal de la Empresa: La Asociación de Pequeños Productores Emprendedores de Cacao de Nuevo Progreso Charanal – Chulucanas la principal actividad económica es el comercio y la agricultura, la ganadería, servicios, trasportes y comunicaciones.

Misión: La misión de la organización es vender un producto de calidad, orgánico que no contengan químicos, brindando un una alternativa favorable a los mercados nacionales como internacionales e incentivar a la población a consumir productos que no son dañinos para la salud, a consumir lo nuestro, un producto que es nativo de la zona.

Visión: La visión es convertirse en una organización líder en el mercado competitivo de la zona Norte del país, poder ellos mismos exportar su producto sin necesidad de intermediarios, lograr que su producto sea el más cotizado a nivel nacional e internacional, obtener más clientes y mejorar su producción.

Valores: Equidad, Compromiso, Servicio.



Fuente: Elaboración Propia.

III. HIPÓTESIS.

Por ser una investigación de tipo descriptivo y estudio de caso, la presente investigación no formulará hipótesis, basándose en:

Galán (2009) en una entrevista "*Las hipótesis en la investigación*" donde determinó que "No todas las investigaciones llevan hipótesis, según sea su tipo de estudio (investigaciones de tipo descriptivo) no las requieren. Todo proyecto de investigación requiere preguntas de investigación, y sólo aquellos que buscan evaluar relación entre variables o explicar causas requieren formular hipótesis".

Martínez (2006) en su Artículo "El método de estudio de caso: estrategia metodológica de la investigación científica." donde precisó que el estudio de casos es inapropiado para el contraste de hipótesis y que éste ofrece sus mejores resultados en la generación de teorías.

IV. METODOLOGÍA.

4.1. Diseño de Investigación

El estudio de investigación está comprendido bajo un enfoque cuantitativo.

4.1.1. Nivel de la Investigación de la Tesis.

El tipo de investigación de tesis es descriptivo debido a que no hay manipulación de variables encontradas, en este caso solo se recoleta la información y se agrupa para tener cifras lo más aproximadas posibles.

4.2. Población y Muestra.

4.2.1. Población.

En este caso la población está conformada por 5 Asociaciones de pequeños socios de la Zonal Chulucanas.

4.2.2. Muestra

Asociación de Pequeños Productores Emprendedores de Nuevo Progreso – Charanal – Chulucanas.

4.3. Definición y Operacionalización de Variables e Indicadores.

No aplica por ser una investigación bibliográfica documental y de caso.

Variable principal	Definición conceptual	Definición Operacional Indicadores	Escala de Medición
Financiamiento	El financiamiento es el ámbito por el cual muchas empresas u organizaciones se ven en la necesidad de poder acceder a este, para poder llevar a cabo un proyecto. El financiamiento es importante para las pequeñas organización	Recibe financiamiento a través de la cooperativa a la que pertenece.	Nominal: Sí (x) No
		Ha recibido financiamiento de alguna otra institución para su producción Agrícola	Nominal: Sí (x) No

	porque a través de ello pueden expandirse, proyectarse hacia el futuro y poder obtener resultados positivos por el bien de la organización.	Cuánto le cobran el interés Anual	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Con que finalidad solicito el financiamiento	Cualitativo: Especificar el objetivo

4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Para el recojo de la información de la investigación se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica y documental.

4.5. Plan de análisis.

Respecto objetivo específico 1: Se creó y aplico un cuestionario sobre el tema principal de la investigación, a la empresa caso en estudio.

Respecto objetivo específico 2: Se efectuó un análisis de cada respuesta obtenida en la encuesta aplicada.

Respecto objetivo específico 3: Se desarrolló las propuestas de mejora correspondientes, en base a los puntos positivos y negativos detectados en la presente investigación sobre el tema en estudio.

4.6. Matriz de Consistencia

Enunciado	Objetivos		Variable en estudio	Metodología
	General	Específicos		
¿Las oportunidades de financiamiento mejoran las posibilidades de la Asociación de Pequeños Productores Emprendedores de Cacao de Nuevo Progreso Charanal – Chulucanas - 2018?	Establecer las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la Asociación de Pequeños Productores Emprendedores de Cacao de Nuevo Progreso Charanal – Chulucanas - 2018. ?	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la Asociación de Pequeños Productores Emprendedores de Nuevo Progreso Charanal – Chulucanas 2018 • Describir las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la Asociación de Pequeños Productores Emprendedores de Cacao de Nuevo Progreso Charanal – Chulucanas 2018. • Explicar la propuesta de mejora del Financiamiento que mejoren las posibilidades de la Asociación de Pequeños Productores Emprendedores de Cacao de Nuevo Progreso Charanal – Chulucanas -2018. 	Financiamiento	Enfoque cualitativo Descriptivo Bibliográfico Documental y de caso. Técnica: Encuesta Instrumento: Cuestionario

Fuente: Elaboración propia

4.7. Principios Éticos.

Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y de hecho, la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación con seres humanos.

Respeto por las personas

Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía, a partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad.

El respeto por las personas que participan en la investigación (mejor “participantes” que “sujetos”, puesto esta segunda denominación supone un desequilibrio) se expresa a través del proceso de consentimiento informado, que se detalla más adelante, es importante tener una atención especial a los grupos vulnerables, como pobres, niños, marginados, prisioneros. Estos grupos pueden tomar decisiones empujados por su situación precaria o sus dificultades para salvaguardar su propia dignidad o libertad.

Beneficencia

El primordial compromiso del investigador es la seguridad del participante. Esta seguridad es más importante que la búsqueda de nuevo conocimiento o que el interés tanto personal como profesional o científico de la investigación.

Justicia

El inicio de la justicia prohíbe exponer riesgos de un grupo para favorecer a otro, se tiene que asignar de forma equitativa los riesgos y beneficios. Así, por ejemplo, cuando la investigación se sufraga con fondos públicos, los beneficios de conocimiento o tecnológicos que se deriven deben estar a disposición de toda la

población y no solo de los grupos privilegiados que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios. (FHI: Family Health International, s.f.).

V. RESULTADOS

5.1. Resultados

5.1.1. Respecto al objetivo específico N° 01

Establecer las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la Asociación de Pequeños Productores Emprendedores de Cacao de Nuevo Progreso Charanal – Chulucanas- 2018.

RESPECTO A LA ORGANIZACION

1. ¿Antigüedad de la Organización?

ITEM	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
A)	1 a 5 años	0	0
B)	6 a 10 años	0	0
C)	más de 10 años	2	100%
	TOTAL	2	100%

2. ¿Su organización es formal?

ITEM	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
A)	SI	2	100%
B)	NO	0	0%
	TOTAL	2	100%

RESPECTO A LA PRODUCCION

3. ¿Qué tipo de cacao tiene?

ITEM	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
A)	Criollo	1	50%
B)	Forastero	1	50%
	TOTAL	2	100%

4. ¿Cuántas toneladas de cacao convencional acopian en un año?

ITEM	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
A)	3 tn menos de 2 tn	0	0%
B)	4 Tn	0	0%
C)	5 tn a mas	2	100%
	TOTAL	2	100%

5. Cuantas toneladas de cacao orgánico seco acopian por año?

ITEM	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
A)	10 tn	0	0%
B)	15 tn	0	0%
C)	20 tn a más	2	100%
	TOTAL	2	100%

6. ¿La Asociación a la que pertenece ¿ha realizado alguna exportación?

ITEM	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
A)	Si	2	100%
B)	No	0	0%
	TOTAL	2	100%

7. ¿Pertenece a una cooperativa?

ITEM	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
A)	Si	2	100%
B)	No	0	0%
C)	En proceso	0	0%
	TOTAL	2	100%

8. ¿Qué requisitos se necesita para asociarse a la cooperativa?

ITEM	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
A)	Ser productor Agrario	0	0%
B)	Pagar un aporte	0	0%
C)	No ser socio de otra cooperativa	0	0%
D)	Todas.	2	100%
	TOTAL	2	100%

9. Producto de la exportación ¿Qué le ha exigido la cooperativa para mejorar su producción?

ITEM	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
A)	Ausencia de insumos químicos	0	0%
B)	Producto certificado y de calidad	0	0%
C)	Mejora en el manejo de cacao	0	0%
D)	Todas	2	100%
	TOTAL	2	100%

10. ¿Ha recibido capacitación sobre el manejo agroecológico del cultivo de cacao por parte de la cooperativa?

ITEM	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
A)	si	2	100%
B)	No	0	0%
	TOTAL	2	100%

11. .- ¿De qué manera la capacitación ha ayudado a mejorar la producción?

ITEM	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
A)	Mejorar la productividad	1	50%
B)	Manejo de control de plagas y enfermedades	0	0%
C)	Mejor calidad del grano	0	0%
D)	Todas las anteriores	1	50%
	TOTAL	2	100%

RESPECTO A PRECIOS Y FINANCIAMIENTO

12. ¿A qué precio vendía su cacao antes de pertenecer a la cooperativa?

ITEM	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
A)	S/1.00	1	50%
B)	S/2.00	1	50%
C)	S/3.00	0	0%
	TOTAL	2	100%

13. .- ¿A qué precio vende su cacao seco convencional actualmente?

ITEM	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
A)	S/5.00	2	100%
B)	S/7.00	0	0%
C)	S/8 a más	0	0%
	TOTAL	2	100%

14. ¿A qué precio vende su cacao orgánico seco actualmente?

ITEM	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
A)	S/5.00	0	0%
B)	S/7.00	0	0%
C)	S/9 a más	2	100%
	TOTAL	2	100%

15. ¿Ha recibido algún beneficio como consecuencia de la exportación?

ITEM	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
A)	Si	2	100%
B)	No	0	0%
	TOTAL	2	100%

16. ¿Qué tipo de beneficio?

ITEM	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
A)	Económico	0	0%
B)	Insumos y/o material	0	0%
C)	Capacitación	0	0%
D)	Proyectos	0	0%
E)	Todos	2	100%
	TOTAL	2	100%

17. ¿Recibe financiamiento a través de la cooperativa a la que pertenece?

ITEM	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
A)	si	2	100%
B)	No	0	0%
	TOTAL	2	100%

18. ¿Cuánto le cobran el interés Anual?

ITEM	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
A)	15%	0	0%
B)	20%	0	0%
C)	12%	2	100%
	TOTAL	2	100%

19. ¿Ha recibido financiamiento de alguna otra institución para su producción Agrícola? mencionar.

ITEM	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
A)	Si - Proyectos del estado	2	100%
B)	No	0	0%
	TOTAL	2	100%

20. ¿Con que finalidad solicito el financiamiento?

ITEM	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
A)	Compra de insumos	0	0%
B)	Mano de obra	0	0%
C)	Herramientas	0	0%
D)	Adelanto de acopio	1	50%
E)	otras - contrapartida de proyectos	1	50%
	TOTAL	2	100%

21. ¿Ante que institución gestiona préstamos para la mejora de su producción?.

ITEM	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
A)	Agrobanco	0	0%
B)	Banco de Credtio	0	0%
C)	Caja Rural	0	0%
E)	Cooperativas de Ahorro y crédito.	0	0%
F)	Otros	2	100%
	TOTAL	2	100%

22. ¿De qué manera el financiamiento le ha ayudado a mejorar su producción?

ITEM	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
A)	Mejor cosecha	0	0%
B)	Mejor calidad	0	0%
C)	Mejor precio	0	0%
D)	Todas	2	100%
	TOTAL	2	100%

RESPECTO A LA CERTIFICACION

23. ¿Conoce usted cuales son los requisitos para obtener la certificación orgánica?

ITEM	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
A)	Si	2	100%
B)	No	0	0%
	TOTAL	2	100%

24. ¿Cumple usted con los requisitos de control documentario para acceder a la certificación?

ITEM	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
A)	Si	2	100%
B)	No	0	0%
	TOTAL	2	100%

RESPECTO A FACTORES LOGISTICOS

25. ¿Tiene usted acceso a empresas de transporte para el traslado de su producto?

ITEM	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
A)	Si	2	100%
B)	No	0	0%
	TOTAL	2	100%

26. ¿Cuánto es lo que se gasta para transportar su producto por campaña?

ITEM	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
A)	100/tn	2	100%
	TOTAL	2	100%

27. ¿Ha sufrido usted de un robo, asalto o pérdida en el traslado de su producto?

ITEM	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
A)	Si	2	100%
B)	No	0	0%
	TOTAL	2	100%

RESPECTO A LA COOPERATIVA

28. ¿Cuáles son las fortalezas y debilidades de la exportación de cacao orgánico desde su región y porque?

las fortalezas

- Buena relación con los productores
- Certificación confiable
- Trazabilidad total del cacao

Las debilidades

- Ocasional contaminación cruzada
- Poco consumo nacional de productos orgánicos

29. ¿Cuenta con la oferta exportable necesaria para cumplir con la necesidad de sus clientes?

Hemos crecido de acuerdo a la demanda del mercado, y por lo tanto cubrimos la demanda de nuestros clientes.

30. ¿Qué tecnologías y técnicas aplican para asegurar la calidad de su oferta exportable?

- Beneficio centralizado
- Certificaciones Internacionales, (Comercio Justo, SPP, Hand in Hand, Organica, etc)
- Trazabilidad total del Producto
- Talleres de capacitación para los productores.

31. ¿De qué manera influye la fluctuación de los precios internacionales en la exportación del cacao orgánico?.

Gracias a la calidad de nuestro producto y las relaciones de larga trayectoria con excelentes clientes, Norandino vende a precios por encima de los establecidos en los mercados internacionales.

32. ¿Dónde percibe una mayor utilidad en el mercado nacional o internacional?

En el mercado internacional, donde nuestro producto es más valorado

33. ¿Qué factores limitan la exportación de cacao?

- Cadmio.
- Cambio climático y fluctuaciones de la cosecha tradicional.

34. ¿Qué sanciones se toman al haber incumplimiento de contrato en una de las partes?

- Penalidades con porcentaje del precio.
- Devolución del producto o la venta a pérdida.

35. ¿Ha recibido algún incentivo por parte del gobierno central por la exportación?

Si, en programas de fertilización para implementar la agricultura Orgánica

36. ¿Han solicitado financiamiento, ante que instituciones y con qué finalidad?

Si, se solicita financiamiento, pero exclusivamente para la campaña

37. ¿Qué estrategias de marketing realizan para hacer conocer su producto?

Participación en ferias nacionales e internacionales, salón de chocolate- parís, expo alimentaria. Social Media, visitas guiadas de potenciales Clientes

38. ¿Tienen marca propia?.

No, la marca es como Norandino.

39. ¿Qué beneficios le ofrecen a sus asociados?.

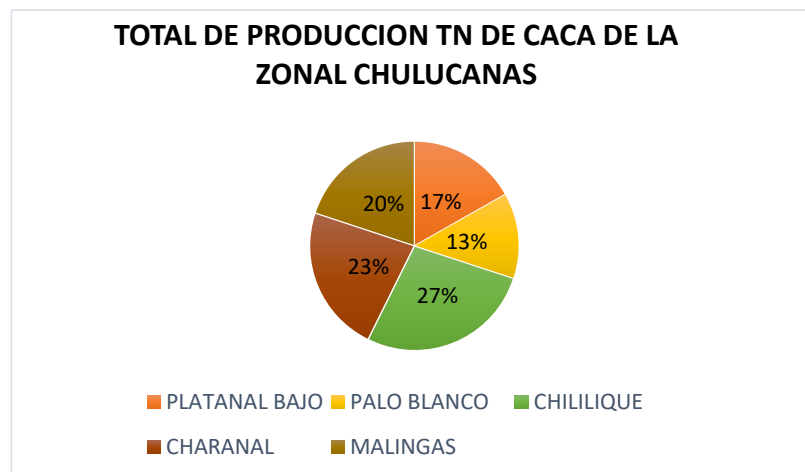
- Adelantos de acopio, financiamiento
- Asistencia técnica
- Elaboración de proyectos

5.1.2. Respecto al objetivo específico N° 02

Describir las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la Asociación De Pequeños Productores Emprendedores de Cacao de Nuevo Progreso Charanal – Chulucanas – 2018.

1. Se encontró una variedad de cacao en la zona, el cacao criollo también llamado “Gran Blanco”, que fue ganador en el 2015 quedando en el 5to puesto como el mejor cacao a nivel nacional en el salón de chocolate de lima, en el 2018 obtuvo el primer lugar a nivel nacional, esto abre muchas puertas que clientes nacionales como Tehobroma Cacao quieran comprar este producto, así como también clientes internacionales como Theo chocolate, Valrhona etc. incrementen sus compras por la calidad del producto.

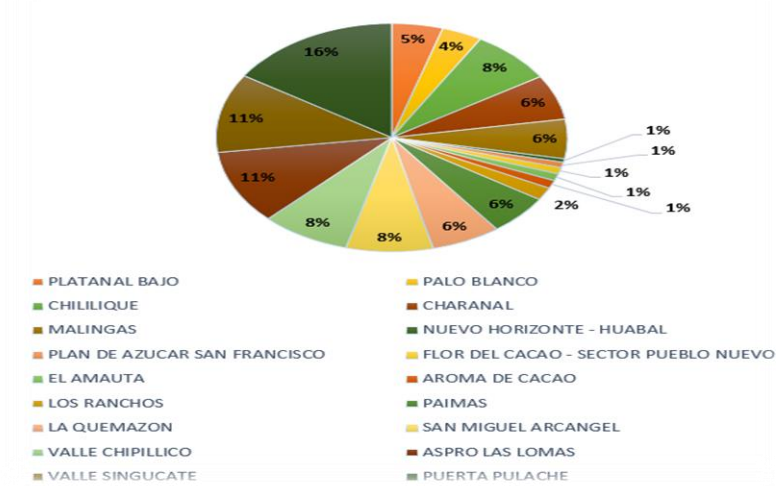
2. La producción de cacao a nivel de la Cooperativa Agraria Norandino Ltda es de 1056 tn dentro de los cuales el 23% proviene de la Appagrop Charanal, y a nivel regional se encuentra en el 6%, los socios incrementan su producción en un 5% cada año y esto conlleva a un incremento de la canasta familiar de cada asociado debido al trabajo organizativo, productivo y social de las diferentes entidades involucradas como Norandino, Agroideas, Pnia y Municipalidades que ayudan a buscar financiamiento ya sea con proyectos que brinda el estado y de esa forma fortalecer las capacidades técnicas productivas de cada organización.



Fuente Norandino.

Interpretación. Podemos observar el porcentaje en toneladas que producen los socios de la zonal Chulucanas, Appagrop Charanal se encuentra en 2do Lugar, es una de las organizaciones que más acopian para la Cooperativa Agraria Norandino.

NIVEL DE PRODUCCION EN TN DE LA REGION PIURA



Fuente Norandino.

Interpretación: Podemos observar en este grafico que a nivel de la Región Piura, la Organización que más producción tiene en cacao es la Appagrop de Puerta Pulache, Charanal se encuentra en un 6% del total de la producción.

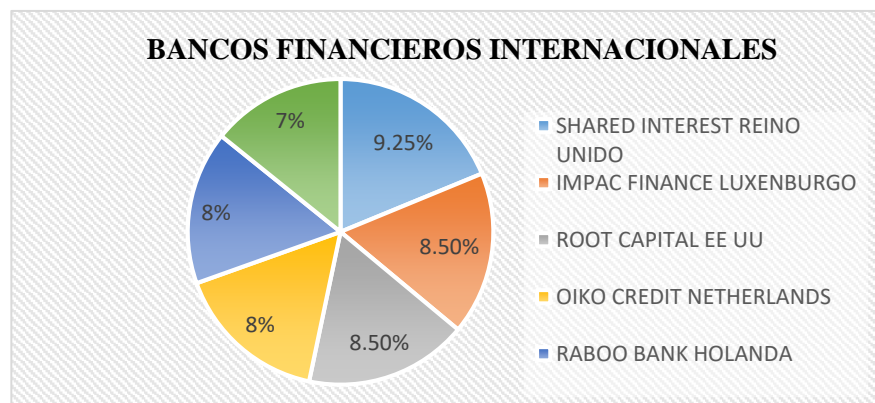
3. Es importante la diversificación de fuentes financieras para la organización, la falta de acceso de financiamiento a bancos es una de los principales problemas que tienen, por motivo que la tasa de interés es muy elevada y ellos no cumplen con los requisitos suficientes que se necesita para poder obtener un préstamo considerable para poder satisfacer las necesidades.
4. La falta de financiamiento para la fertilización del cultivo de cacao es que el socio de Apagrop Charanal por falta de conocimiento y limitado crédito y recursos no se hace este proceso que consiste en hacer un análisis de suelo y luego un mapeo del estado nutricional tanto en el suelo como en las hojas de las plantas, que nos permitiría determinar el estado nutricional de las plantas para posteriormente abonar los campos con las dosis necesarias de

nutrientes, utilizando fertilizantes permitidos por la certificación orgánica, en Charanal se realiza esta acción en los meses de agosto y diciembre es por ello que no tienen un plan de fertilización debido a factores múltiples (accesibilidad a la Banca, otros).

5. La bajo nivel de educación que tienen los productores es una debilidad en la organización, su falta de conocimiento en temas relevantes e importantes conlleva a que ellos no se den cuenta en la situación en la que se encuentran, de cómo mejorar para poder crecer como organización, es muy importante que ellos cuenten, quien los pueda capacitar y sensibilizar ya sea en temas productivos como también en financieros, ambos son importantes para ellos por el rubro en que se encuentran, conocer en el manejo agronómico del cultivo de cacao, con la finalidad de mejorar la producción de cacao y calidad en grano tipo exportación, aumentar la productividad de las fincas de parcelas demostrativas que sirvan como referente y motivación a los productores, y así lograr las certificaciones necesarias como también poder lograr que entidades financieras los apoyen a ser posible todo ellos.
6. los productores cacaoteros actualmente se encuentran en un grave problema que es el “Cadmio”, La unión Europea impuso una ley que a partir del 1 de enero del 2019 entró en rigor para toda Europa, la norma considera como contenido máximo de cadmio en diversos productos de cacao en un rango de 0.10 a 0.80 mg/kg, el problema del cadmio en el cacao no es exclusivo del Perú, sino de toda la región amazónica, como Ecuador, Brasil, Venezuela,

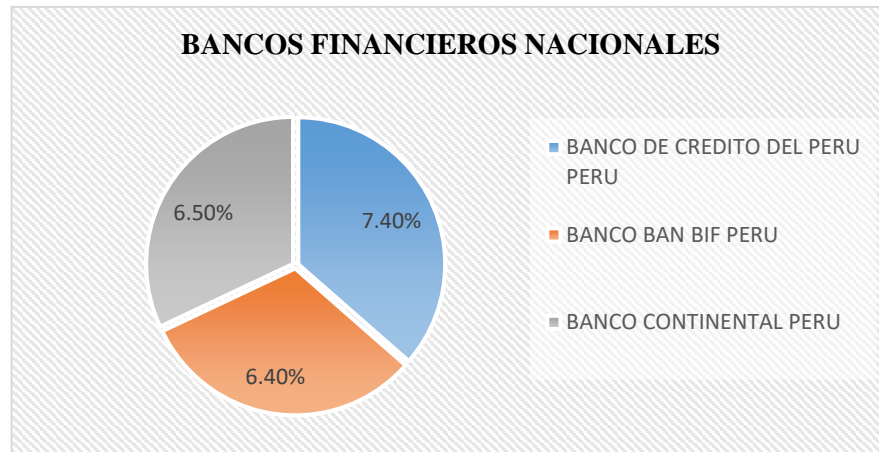
Colombia y Bolivia, la zonal Chulucanas se encuentra en un rango de 2.5ppm es por ellos que el cacao seco exportable no se puede vender por el alto contenido de este metal.

7. La Cooperativa Agraria Norandino Ltda es quien se encarga de buscar financiamiento tanto en la Banca local como (BCP, BBVA, BANBIF, COOPAC) así como también la banca internacional (Banco Rabobank, Oiko Credit, Root Capital, Shared interest, impact finance fundación). Coop Norandino por su solvencia y su reconocimiento a nivel mundial, logra obtener financiamiento para otorgarles a sus socios a una tasa de interés baja, una de las ventajas que tiene esta organización por ser socio de Norandino, es que esta cooperativa postula a proyectos del estado Peruano y también a estados internacionales en beneficio de las organizaciones.



Fuente Norandino.

Interpretación: En este grafico podemos observar que la tasa de interés anual en los Bancos Internacionales es muy baja, Norandino adquiere financiamiento a estos bancos para poder ofrecer a sus socios a una tasa accesible a su bolsillo.



Fuente Norandino.

Interpretación: En este gráfico se puede observar que la banca Nacional también ofrece financiamiento a una tasa accesible menor que la banca internacional, La cooperativa Norandino mayormente obtiene financiamiento del Banco Continental un 60% y del Banco de crédito un 40%.

8. En el año 2014 Norandino, postuló a un proyecto para la Appagrop Charanal con el Programa Nacional para la Competitividad (Agroideas), donde fue aprobado con un presupuesto total de s/ 474,617.00 donde el 80% es aporte de Agroideas y el 20% es contrapartida de la organización. Norandino, como alianza estratégica de la organización otorga financiamiento a la Asociación para su contrapartida en el proyecto, la mayor parte de este presupuesto fue para la construcción de su módulo de beneficio ya que esta organización no contaba con uno, y con el poco acceso de financiamiento que ellos cuentan no podían acceder a un crédito.

En el 2018 también consiguió buscarles financiamiento a través de otro proyecto por el Programa Nacional de Innovación Agraria (Pnia), este tuvo un presupuesto total de s/281,136.32. Estos proyectos son de mucha ayuda para las organizaciones para que reciban capacitaciones, ampliar sus parcelas obtener insumos para una buena fertilización, también poder acceder a instalaciones de riego tecnificado.

9. En el año 2018 la Cooperativa Agraria Norandino Ltda le aprobó un crédito de s/ 205,120.01 soles para pago de adelanto de acopio a sus socios, este dinero es retirado por partes de acuerdo a las campañas de acopio de la organización por el presidente que es el encargado del manejo de ese dinero, es conveniente la manera de retirar el dinero de la organización ya que el interés corre desde el momento que el dinero es retirado y por el monto retirado, Norandino les cobra una tasa de interés de 12% anual .



Cooperativa Agraria Norandino Ltda

Mz. "X" lotes 3 y 4 s/n zona industrial II Etapa - Piura
E-mail : norandino@norandino.com.pe
Teléfono : +51 (73) 34 52 93
Fax : +51 (73) 34 32 90

CONCILIACIÓN DE CREDITOS Y ACOPIO Y CALCULO DE REINTEGRO									
ORGANIZACIÓN	CREDITOS			ACOPIO Kg	PRECIO / Kg	PRECIO PROY / Kg	AJUSTE PRECIO \$ / KG	TOTAL \$.	INTERES TOTAL \$
	S/.	T/C	US\$						
EL AMAUTA	32,225.63	3.30	9,765.34	3,791.25	2.576	2.576	0.00	0.00	405.51
APAGAM - MALINGAS ,	190,400.00	3.21	59,283.49	21,226.00	2.793	2.793	0.00	0.00	2270.30
AROMA DE CACAO ,	37,075.01	3.23	11,472.31	4,371.75	2.624	2.624	0.00	0.00	467.60
ASPRO LAS LOMAS ,	399,477.62	3.23	123,776.26	39,991.00	3.095	3.095	0.00	0.00	4277.38
Charanal ,	205,120.01	3.22	63,776.76	24,242.00	2.631	2.631	0.00	0.00	2592.89
CHILLIQUE ,	230,313.50	3.25	70,874.49	29,049.35	2.440	2.440	0.00	0.00	3107.08
FLOR DE CACAO - SECTOR PAIM	29,648.00	3.22	9,200.00	3,526.50	2.609	2.609	0.00	0.00	377.19
LA QUEMAZON ,	219,793.54	3.25	67,544.34	24,363.00	2.772	3.300	0.53	12853.56	2605.83
LOS RANCHOS ,	61,747.00	3.21	19,214.46	6,924.68	2.775	3.300	0.53	3636.98	740.65
PAIMAS ,	185,115.00	3.25	57,000.00	21,609.20	2.638	2.638	0.00	0.00	2311.29
PALO BLANCO ,	110,819.99	3.25	34,121.21	14,126.50	2.415	2.415	0.00	0.00	1510.95
PAN DE AZUCAR SAN FRANCISC	26,120.01	3.22	8,102.17	2,906.80	2.787	2.787	0.00	0.00	310.91
PLATANAL BAJO ,	135,040.00	3.24	41,634.44	17,878.00	2.329	2.329	0.00	0.00	1912.21
PUERTA PULACHE ,	459,999.99	3.24	141,943.82	60,427.00	2.349	2.349	0.00	0.00	6463.19
SAN MIGUEL ARCANGEL ,	305,138.38	3.25	93,771.16	32,366.20	2.897	2.897	0.00	0.00	3461.84
VALLE CHIPILLICO ,	251,999.96	3.25	77,623.74	31,198.75	2.488	2.488	0.00	0.00	3336.97
VALLE DE SINGUCATE ,	401,654.53	3.24	123,850.02	42,678.70	2.902	3.300	0.40	16989.69	4564.85
TOTAL	3,281,688.16		1,012,954.01	380,676.68	2.661			33480.23	40,716.64

Fuente Norandino.

5.1.3. Respetto al objetivo específico N° 03

Explicar la propuesta de mejora del financiamiento que mejoren las posibilidades de la Asociación de Pequeños Productores Emprendedores de Cacao de Nuevo Progreso Charanal – Chulucanas - 2018.

PRIMERA PROPUESTA: SERVICIOS NO FINANCIEROS

De acuerdo a la necesidad de seguir complementando diferentes roles de servicios financieros, también son necesarios servicios no financieros que ayuden de una u otra forma a que los socios tengan iniciativas empresariales, como empezar a exportar sin intermediarios, exportar directamente su producto, para atender otras necesidades enmarcadas en el concepto de familias y comunidades saludables, principalmente a través de esquemas que permitan fortalecer el creciente espíritu solidario entre los socios.

Las universidades a través de sus áreas de Responsabilidad Social Universitaria (RSU), buscan generar apoyo a comunidades y organizaciones para que puedan tener una mejor proyección social y económica buscando así promover el bien común mediante aportes educativos de profesores y estudiantes. Algunas universidades mediante programas de capacitación buscan ayudar a pequeños productores en temas de producción, comercialización y otros temas prioritarios que se identifiquen conjuntamente con diversos grupos de interés. El objetivo es sistematizar el uso administrativo en conducción a sus organizaciones empresariales, fortaleciendo sus conocimientos y poder mejorar la calidad de vida de muchas familias.

Buscar aliados estratégicos como las municipalidades, universidades

ayuda a poder retroalimentar los conocimientos de los productores para que obtengan una mejor visión empresarial y una buena iniciativa de poder desarrollar su formación ayudando así a la disminución de la desigualdad y fomenta el reconocimiento positivo una sociedad.

Propuestas específicas.

Los servicios no financieros tienen diferentes formas y estructuras para la presente propuesta adoptaremos una clasificación que contempla enfoque y naturaleza del servicio, que luego nos permita organizar las actividades específicas y el público objetivo:

Servicios de educación financiera, Orientar a los socios de la organización sobre lo que son temas financieros y poder desarrollar conocimientos en ellos de cultura de ahorro y por ende una correcta administración ya sea de su dinero personal o de la organización, también puedan reconocer las diferencias entre gastos e inversiones.

Capacitación en gestión, fortalecer la gestión productiva agropecuaria y Asociativa, llevar registros contables, formalizar las MYPEs, entre otros.

Asistencia técnica, es importante este tipo de asistencia técnica en la organización para poder entendida como un servicio en casa, gracias al cual se brindan soluciones prácticas al pequeño productor, enfocándose en sus capacidades y en los recursos disponibles será sin duda una importante herramienta para mejorar sistemas productivos en marcha.

Capacitación en comercialización/Exportación directa, es importante este tema para que ellos conozcan cómo funciona todo el sistema comercial desde el productor hasta el consumidor, en una economía de mercado es muy importante la toma de decisiones de muchos productores

y consumidores. Gerente comercial.

Capacitación en temas contables, es importante que los productores tengan conocimientos de temas contables porque esto les ayudara a conocer la situación económica y financiera de una asociación. Para esto debe contratar o asesorarse de un contador, para un mejor orden de documentos contables, tributarios y legales.

Resultados Esperados.

Lo que se espera conseguir con la propuesta es incentivar, socializar y equilibrar los recursos de la Asociación de modo que los resultados cuantitativos (gestión empresarial) y los resultados cualitativos (gestión social), de este modo, los servicios no financieros se insertan en la cartera de servicios que la organización necesita en respuesta a sus necesidades económicas, sociales y culturales.

Modelos de la Propuesta.

Universidades: las universidades a través de su programa de Responsabilidad Social Universitaria, puede ayudar en diferentes temas educativos, capacitándolos en temas importantes y fomentar el emprendimiento de las organizaciones.

Segundo modelo: los bancos ampliando sus servicios, administradores y analistas de crédito, para que sean proveedores de financiamiento acompañado de asesoría y asistencia técnica, funciones que estarían incluidas en su nuevo rol como promotores de negocios. Un aspecto favorable es el manejo integrado del portafolio de negocios actuales y futuros de los socios (financiero y no financiero).

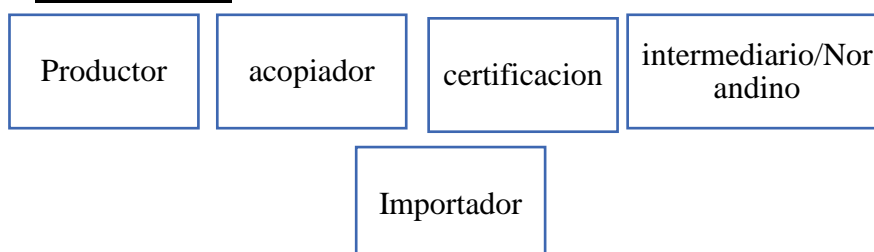
SEGUNDA PROPUESTA: EXPORTACION DIRECTA

Con la siguiente propuesta se pretende dar una alternativa de comercialización más directa a pequeños productores de la organización para poder exportar directamente, para lograr esta propuesta intervienen varios factores como es la productividad por Ha de los productores. Aún existen productores no asociados, que trabajando independiente que observan un menor nivel de productividad por Ha. Las asociaciones cuentan con distintos soportes técnico productivos, así como de financiamiento.

Se accede al comercio justo a través de las organizaciones, la certificación es importante para poder obtener un mejor precio, que garanticen a los clientes un producto de calidad.

Mejoramiento de cadenas Productivas

Cadena Actual



Cadena esperada



Fuente: Elaboración propia.

La alternativa de la propuesta tiene por objetivo que la organización pueda entrar al mercado nacional como internacional por su propia cuenta, sin intermediarios lo cual significa que la organización debe asumir sus propios gastos tanto de producción, comercialización, administrativos y financieros. La organización debe contar con la logística necesaria y producción para poder cubrir la demanda del mercado.

Costos de Producción de Cacao.

Descripción	Unidad	Cantidad	costo	Total	POR AÑO		
					CANTIDAD	TOTAL	
MANEJO							2065.00
Desyerbos	Jornales	7	35	245.00	3	735.00	
Podas general	Jornales	5	35	175.00	1	175.00	
Poda de ramillas	Jornales	3	35	105.00	1	105.00	
Fertilización	Jornales	3	35	105.00	2	210.00	
Aplicación fungicidas	jornales	2	35	70.00	3	210.00	
Riegos	Jornales	1	35	35.00	12	420.00	
Control plagas	Jornales	2	35	70.00	3	210.00	
EQUIPOS							120.00
Fumigadora	días	2	20	40.00	3	120.00	
PRODUCTOS							2470.00
Fertilizantes	bolsas	10	120	1200.00	1	1200.00	
Fungicidas de cobre	Lts	1	120	120.00	3	360.00	
Sulfato de cobre	Kg	10	12	120.00	1	120.00	
Cal viva	Kg	10	4	40.00	1	40.00	
Compost	Sacos	50	15	750.00	1	750.00	
CANON DE AGUA							180.00
Canon	Global	1	180	180.00	1	180.00	
COSECHA							2275.00
Cosecha	Jornales	65	35	2275.00	1	2275.00	
TOTAL							7110.00

Estimacion de Gastos de Proceso por TM de Cacao Grano

ESTIMACION DE GASTOS DE PROCESO POR TM DE CACAO GRANO (Contenedor de 25TM)							
RESPONSBLE	DESCRIPCION	UNIDADES	Costo S/.	Costo \$	Costo/ TM en \$	Costo /TM en S/	Costo Total / 25 TM
CONTABILIDAD DE COSTOS / PLANTA	Sacos de polipropileno	saco	1.45	0.446	7.14	23.2	580.00
	Sacos de Yute	saco	5.57	1.714	27.42	89.12	2,228.00
	Desestiva	saco	1.50	0.4615	7.38	24	600.00
	Secado	saco	2.50	0.7692	12.31	40	1,000.00
	Preparacion de lotes	saco	1.50	0.4615	7.38	24.00	600.00
	Estiva (despacho)	saco	1.50	0.4615	7.38	24	600.00
	Marcado de sacos	saco	1.00	0.3077	4.92	16	400.00
	Hilo	TM	1.00	0.3077	0.31	16	400.00
	Insumos para marcado de sacos	Saco	1.00	0.3077	4.92	16	400.00
	Laboratorio / calidad	TM	27.00	8.31	8.31	432	10,800.00
	Almacenamiento	saco	4.42	1.36	21.76	70.72	1,768.00
	TOTAL			48.44	14.90	109.243	775.04

Estimacion de Gastos de Exportacion por TM de Cacao

ESTIMACION DE GASTOS DE EXPORTACION POR TM DE CACAO (un contenedor 25 TM)						
COMERCIALIZACIÓN	DESCRIPCIÓN	UNID / AÑO	COSTO TOTAL S/.	COSTO TOTAL \$	Costo / TM	
	Envio de muestras a nuevos clientes	Venta	195	60.00	2.400	
	Envio de muestra pre embarque	Venta	195	60.00	2.400	
	Envio de documentos	Venta	195	60.00	2.400	
	Certificado fitosanitario	Venta	276.25	85.00	3.400	
	Certificado de origen	Venta	65	20.00	0.800	
	TC organico	Venta	260	80.00	3.200	
	Analisis de cadmio	Unidad	227.5	70.00	2.800	
	Analisis de MULTIRESIDUOS	Unidad	656.5	202.00	8.080	
	Analisis de glifosato	Unidad	450.0	136.36	5.455	
	Carton corrugado	Unidad	341.25	105.00	4.200	
	Dry bag	Unidad	633.75	195.00	7.800	
	Fumigación	Unidad	607.75	187.00	7.480	
	Aduanas 25	Venta	5687.5	1750.00	70.000	
	Aduanas 12.5					
	TOTAL			9,790.50	3010.36	120.41

Estimación de Gastos Administrativos

ESTIMACION DE GASTOS ADMINISTRATIVOS							
CONTABILIDAD DE COSTOS.	DESCRIPCIÓN	AÑO	Gasto Nor S/.	% del gasto	Gasto Cacao S/.	Gasto Cacao \$.	Gasto/ TM \$
	Certificaciones	2017	156,425.17	24.64%	38537.88	11857.81	6.588
	Auditorias Contable	2017	12711.86	24.64%	3131.77	963.62	0.535
	Giras	2017	38617.29	24.64%	9514.00	2927.38	1.626
	Seguros	2017	163616.38	24.64%	40309.55	12402.94	6.891
	Directos	2017	146135.00	24.64%	36002.73	11077.76	6.154
	Gastos administrativos	2017	2500000.00	24.64%	615915.54	189512.47	105.285
	TOTAL		3,017,505.70		743411.459	228741.987	127.079

Financiamiento.

Existen fuentes de los cuales los socios pueden acceder a financiamiento para que puedan exportar directamente su producto tales como:

Anticipo de Clientes: en algunas oportunidades los mismos clientes ofrecen financiamiento a diferentes organizaciones los cuales los socios dan como garantía su producto, que la organización acceda a este tipo de financiamiento es una forma de poder hacer realidad esta propuesta, el precio por TM de cacao es de \$ 3,400.00 Dólares. La organización de Charanal su producción anual es de 24TM aumentando cada año un 5%

quiere decir que si el cliente anticipa un 50% dependiendo del total de TM que desea comprar ayudaría mucho a que la organización pueda cubrir todos los gastos que se requieren para que pueda exportar.

Bancos Financieros: acceder a bancos financieros es lo más común en cualquier organización/empresa siempre y cuando se tenga la solvencia suficiente para poder devolver el capital más los intereses que se generan por este. La organización de Charanal puede acceder a la banca poniendo como garantía su centro de beneficio que esta valorizado en S/ 300,000.00 soles, como también puede poner como garantía su producción total a nivel de organización, las hectáreas instaladas de cacao a nivel de organización son de 46 Ha cada una valorizada en s/ 60,000.00 soles, es decir que ellos si pueden entrar a la banca utilizando sus tierras, su producción y su centro de beneficio para que puedan desembolsarles una cantidad considerable para poder realizar todo tipo de gastos que son necesarios para que ellos puedan exportar por si solos.

Se tuvo la oportunidad de poder conversar con un analistas de crédito de la Cooperativa de Ahorro y Credito Norandino, donde le comente cuanto sería el monto máximo que ellos desembolsaran para un asociación teniendo como garantía lo antes mencionado, su respuesta fue que evaluando todo lo que ellos tienen, el monto máximo que se les otorgaría sería de S/150,000.00 soles a un interés anual del 25%, este monto es considerable porque permitirá cubrir los gastos de exportación.

Capital Social: el capital social es un elemento que no puede faltar en una organización, la Appagrop Charanal actualmente está conformada por 26 socios si cada socio otorgara un aporte de s/ 1,000.00 soles obtuvieran un

capital total de s/ 26,000.00 soles lo cual podrían contratar a una persona que los asesore ya sea en temas tributarios como en temas de comercio internacional.

Certificación.

Si bien es cierto como parte del desarrollo productivo acceder a certificaciones como Comer Justo - Fair Trade, Biolatina y spp es una ventaja favorable para las organizaciones, ya que al exportar el producto con estos sellos, los productores se hacen acreedores de un premio siempre y cuando cumplan con la normatividad que exigen las certificadoras ya que suele ser representativo para los pequeños productores cacaoteros.

Para poder hacerse acreedor de estos sellos, la organización aparte de cumplir con todos los requisitos exigidos por cada certificadora debe desembolsar un monto anual por cada sello obtenido, ya que cada certificado tiene validez un año donde están expuestos a auditorias, seguimiento y monitoreo.

El monto anual que pagaría la organización por los 26 socios que la conforman es de la siguiente manera.

CERTIFICADORAS	MONTO ANUAL	T.C	N° SOCIOS	COSTO POR SOCIO	M.NACIONAL
BIOLATINA	US\$ 2,137.37	3.34	26	274.57	7,138.82
COMERCIO JUSTO	€ 42.77	3.67	26	6.04	156.97
SPP	US\$ 25.77	3.34	26	3.31	86.07
TOTAL					7,381.85

Premios por cada sello obtenido.

Certificación	Comercio Justo	Orgánico	Spp
Premio por TM	\$200.00	\$300.00	\$250.00

Ventajas Y Desventajas De Exportación Directa.

Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none">- El porcentaje de utilidad es mayor- Relación directa con los clientes- Conocimiento del mercado internacional.- El manejo operacional lo maneja la misma organización	<ul style="list-style-type: none">- Manejo de toda la logística de exportación.- Se requiere de tiempo y acceso a financiamiento para cubrir todos los gastos.- Responsabilidad total del producto exportado.

5.2. Análisis de Resultados

5.2.1. Respecto al objetivo específico N° 01

El producto que ofrece la organización se orienta al segmento de mercados especiales: orgánico, comercio justo, cacaos finos de aroma, siendo el último el mercado que más crece a nivel internacional motivado por las nuevas tendencias de productos saludables, se estima que la demanda de estos mercados esta alrededor del 15% a nivel internacional con un crecimiento anual del 10% a 15%, principalmente en los países de Europa, Estados Unidos, y Japón. Las organizaciones han conseguido vender su cacao a través de Norandino como su principal cliente a precio mínimo de US \$3,500, el mismo que da en calidad de préstamo a la organización. Las tendencias del mercado son hacia cacaos especiales finos de aroma y con sellos que garanticen la calidad, el cliente (Norandino) requiere de un cacao, de una fermentación al 80%, con un 7% de humedad de grano de cacao, de 36 a 40% rendimiento de cacao exportable, y con un contenido de 30 a 40% de grano blanco.

Oferta de cacao a nivel Local

VENTAS DE CACAO DE 04 ULTIMOS AÑOS EN EL SECTOR									
N°	SECTOR	VENTAS ANUALES							
		2018 - KG		2017 - KG		2016 - KG		2015 - KG	
		KG	S/.	KG	S/.	KG	S/.	KG	S/.
1	CHARANAL	24242.0	4.9	20782.5	4.9	15924.5	4.9	12582.5	4.9
TOTAL		24225		20782.5		15924.5		12582.5	

Fuente: Área de Cacao Norandino.

Interpretación: El cuadro adjunto muestra la producción desde el 2015 al 2018 de la Appagrop Charanal, se evidencia un crecimiento en la producción cerca del 50% si hacemos una comparación en los años 2015 y 2018. Esta provisión de cacao es obtenida directamente de los productores. Y su desarrollo en la calidad de sus cosechas, les otorgará una ventaja competitiva en el mercado internacional.

5.2.2. Respecto al objetivo específico N° 02

La Cooperativa Agraria Norandino Ltda acopia cacao de los departamentos de Piura, Amazonas, Tumbes y en algunos años recibe producto de San Martín. Y con estos indicadores en ocasiones no llega a abastecer la demanda, por lo general cuando la demanda se enfoca a cacaos finos de aroma o de un solo origen y perfil organoléptico. En el contexto global la producción anual de cacao tendría que aumentar en un millón de toneladas para el 2020 para responder al crecimiento en espiral que registra la demanda chocolatera internacional. Norandino demanda un promedio de 1000 TM por lo cual existe un déficit. También comercializa el cacao de Tumbes, Amazonas y de San Martín, sin embargo, las características del producto son totalmente diferentes y los clientes actuales de Norandino ya están diferenciando los cacaos, por lo tanto, no pueden competir entre regiones, las principales zonas productoras de

cacao blanco en Piura son; Chulucanas, Tambo grande, Las Lomas, San Juan de Bigote, Buenos Aires, Paimas. La producción es muy importante para poder obtener un buen financiamiento de diferentes entidades bancarias.

Detalle de destino, aporte de cacao y mes de envío.

El cacao acopiado ha sido destinado a los siguientes, importadores los cuáles se resumen en el siguiente cuadro: se expresa la cantidad embarcada, cabe señalar que en un contenedor o una venta pueden embarcarse diferentes orígenes, en la columna de % se expresa cuanto cacao de Piura se embarcó expresado en porcentaje. En la columna final está la fecha de embarque.

VENTAS, CLIENTES Y PARTICIPACION EN EL LOTE					
NUMERO DE LIQUIDACION	CLIENTE	APORTE POR CONTENEDOR (TM)	APORTE POR CONTENEDOR (Kg)	% de Lote En las ventas.	Fecha de Embarque
Varios	Local	3.89	3,889.50	83.83%	15-nov.-18
CACONA0618	COSMO INGREDIENTS	1.17	1,170.60	97.55%	05/05/2018
VCO 1807	VALRHONA	24.04	24,043.23	96.17%	:24/05/2018
VCO1835ABC	Cacaotales	4.29	4,294.23	17.18%	:28/06/2018
VCO 1837	COSMO INGREDIENTS	2.50	2,500.00	100.00%	:17/07/2018
VCO 1808	VALRHONA	17.41	17,412.06	69.65%	:09/08/2018
VCO 1840	ATLANTIC COCOA COMPANY	25.00	25,000.00	100.00%	:17/08/2018
VCO 1824	Ethiquable	4.42	4,422.50	17.69%	:20/08/2018
VCO 1833	TRADE/CENDROCAFE	3.00	3,000.00	100.00%	:22/08/2018
VCO 1843	Original Beans	13.00	13,000.00	100.00%	:21/09/2018
VCO 1709	Republica del Cacao	1.06	1,060.61	3.54%	:02/10/2018
VCO 1839AB	Willies Cacao Ltd	5.64	5,638.49	23.01%	:05/10/2018
VCO 1811	Chocolat Bernrain AG	7.85	7,852.20	31.41%	:09/11/2018
VCO 1809	VALRHONA	25.00	25,000.00	100.00%	:10/11/2018
VCO 1854	Trade	3.00	3,000.00	100.00%	30-dic.-18
VCO 1850	Amedei	10.00	10,000.00	100.00%	30-dic.-12
1852abc	Darnauwer	4.00	4,000.00	33.33%	30-dic.-18
1820c	Benrrain	20.00	20,000.00	80.00%	30-dic.-17
VCO 1811	Chocolat Bernrain AG	203.24	203,235.38	100.00%	:09/11/2018
TOTAL		378.519	378,518.806		

Fuente: Área Cacao NORANDINO, año 2018.

Ingresos y egresos totales por el cacao exportado.

El cuadro muestra los importadores, el precio FOB (puesto en puerto), el premio de comercio justo, el premio orgánico y el precio neto por TM de cacao descontando los diferenciales, en los lotes vendidos como al mercado convencional no se obtiene premios.

DETALLE DE LOS PRECIOS Y PREMIOS POR VENTA:						
NUMERO DE LIQUIDACION	CLIENTE	CA CAO EXPORTADO TM	PRECIO FOB US\$ / TM	PREMIO COMERCIO JUSTO TM	PREMIO ORGANICO / TM	PRECIO NETO / TM
Varios	Local	3.89	4,000.00	0.00	0.00	4,000.00
CACONA0618	COSMO INGREDIENTS	1.17	5,000.00	200.00	200.00	4,600.00
VCO 1807	VALRHONA	24.04	4,300.00	250.00	300.00	3,750.00
VCO1835ABC	Cacaotales	4.29	3,600.00	0.00	300.00	3,300.00
VCO 1837	COSMO INGREDIENTS	2.50	5,000.00	0.00	0.00	5,000.00
VCO 1808	VALRHONA	17.41	4,300.00	200.00	300.00	3,800.00
VCO 1840	ATLANTIC COCOA COMPANY	25.00	3,800.00	200.00	300.00	3,300.00
VCO 1824	Ethiquable	4.42	4,000.00	250.00	300.00	3,450.00
VCO 1833	TRADE/CENDROCAFE	3.00	5,000.00	-	300.00	4,700.00
VCO 1843	Original Beans	13.00	4,000.00	-	300.00	3,700.00
VCO 1709	Republica del Cacao	1.06	2,200.00	-	300.00	1,900.00
VCO 1839AB	Willies Cacao Ltd	5.64	3,800.00	-	300.00	3,500.00
VCO 1811	Chocolat Bernrain AG	7.85	2,858.50	200.00	300.00	2,358.50
VCO 1809	VALRHONA	25.00	4,300.00	200.00	300.00	3,800.00
VCO 1854	Trade	3.00	5,500.00	200.00	300.00	5,000.00
VCO 1850	Amedei	10.00	3,800.00	-	0.00	3,800.00
1852a bc	Darnaauer	4.00	4,000.00	200.00	300.00	3,500.00
1820c	Bernrain	20.00	3,400.00	200.00	300.00	2,900.00
VCO 1811	Chocolat Bernrain AG	203.24	2,586.67	-	0.00	2,586.67
TOTAL		378.519				

Fuente: Área Cacao Norandino, año 2018

5.2.3. Respecto al objetivo específico N° 03

La producción de cacao ha venido desarrollando un crecimiento sostenido en los últimos años. Según la ICCO (Organización Internacional del Cacao), El mayor productor de cacao del mundo es Costa de Marfil – África. De acuerdo a información del Ministerio de Agricultura y riego, en el año 2014 se tuvo una producción de 81,651 tn de cacao, incrementándose a 85,138 t en el año 2015. Se estima que al 2026 el Perú llegaría a producir 100 mil toneladas. Como parte del crecimiento productivo y desarrollo social poder optar con la posibilidad que los pequeños productores tengan la oportunidad de poder exportar directamente es una ventaja favorable para ellos, la organización de Charanal su producción anual en el 2018 fue de 24TM, con un crecimiento de 5% cada año, existen muchas organizaciones como Charanal con una producción un poco más elevada. La zonal Chulucanas está conformada por 5 organizaciones de pequeños productores, poder aliarse entre asociaciones favoreciera mucho por el tema de producción y financiamiento como también se abastecería el mercado internacional y así poder exportar más de 1 contenedor se obtendrían ganancias

significativas para ellos. Las alianzas estratégicas son claves para un buen funcionamiento organizativo, así mismo los bancos concederían más fácil financiamiento.

VI. CONCLUSIONES.

6.1. Conclusiones

6.1.1. Respecto al objetivo específico N° 01

Establecer las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la Asociación de Pequeños Productores Emprendedores de Cacao de Nuevo Progreso Charanal – Chulucanas - 2018.

1. Se concluye que una de las formas más constantes de obtener financiamiento en la asociación es a través de proyectos del estado como Programa de Compensaciones para la Competitividad (Agroideas) y Programa Nacional de Innovación Agraria (Pnia), en Norandino existe una área exclusivamente para elaboración de proyectos, es una forma de lograr financiamiento e Incentivos de Adopción Tecnología y lograr alcanzar satisfactoriamente cada uno de los objetivos.
2. Se concluye que la organización cuenta con una producción orgánica y de buena calidad que se requieren para la exportación de cacao orgánico, el financiamiento es una pieza clave para los pequeños productores para poder obtener más oportunidades en su producto, no solo seguir vendiendo como materia prima si no también poder transformarlo en un producto terminando dándole un valor agregado y obtener mejores precios.

6.1.2. Respecto al objetivo específico N° 02

Describir las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la Asociación De Pequeños Productores Emprendedores de Cacao de Nuevo Progreso Charanal – Chulucanas – 2018

1. Se concluye que la organización obtiene financiamiento por parte de la cooperativa a la que pertenece a una tasa de interés baja que es el 12% anual, La Cooperativa Agraria Norandino Ltda utiliza financiamiento de fuentes nacionales y extranjeras para poder brindarle a sus socios, poniendo en garantía sus contratos con diferentes clientes a nivel internacional, la confianza que los bancos y en especial los clientes le tienen, han permitido que la cooperativa acceda fácilmente a créditos para poder brindarles a sus socios.
2. Se concluye que existe un bajo nivel de educación de los productores lo cual es una gran desventaja en este mercado, Norandino de una u otra forma ayuda con capacitación y asistencia técnica a sus socios, como también a través de los proyectos que ejecutan existen presupuesto para que sean capacitados en temas agronómicos pero esto no es suficiente.
3. Se identificó el problema que afrontan las organizaciones cacaoteras a nivel nacional como a nivel mundial por el alto contenido de cadmio que tiene el cacao, ha afectado el tema de financiamiento, las exportaciones para esta campaña 2019 han

sido bajas, la materia prima se está vendiendo al mercado nacional, pero como es de conocimiento el cacao en el mercado nacional no es rentable, el precio es menor, los productores no pueden obtener los premios por cada sello obtenido, este problema limita el acceso a financiamiento en varias organizaciones, el análisis realizado en la Appagrop Charanal, se obtiene como resultado que el porcentaje de cadmio es de 2.2ppm/kg donde lo aceptable por la Unión Europea es máximo 0.80ppm, Norandino ha empezado a muestrear las fincas de cada productor para poder analizar mejor este problema y así poder encontrar una solución, también se ha empezado a ejecutar un proyecto con Bioersivity International, es una ONG cooperante aliada de Norandino que busca realizar una investigación más a fondo para poder disminuir el contenido de este metal en el cacao.

6.1.3. Respecto al objetivo específico N° 03

Explicar la propuesta de mejora del Financiamiento que mejoren las posibilidades de la Asociación de Pequeños Productores Emprendedores de Cacao de Nuevo Progreso Charanal – Chulucanas - 2018.

1. La propuesta consiste en fortalecer los conocimientos de los productores, los servicios no financieros son igual de importantes que los servicios financieros, esto es una forma de ayudar a los productores a lograr con los objetivos propuestos, tengan una mejor visión empresarial de naturaleza financiera, porque esto

constituye iniciativa para que los socios mejoren su gestión, tengan la capacidad suficiente de poder contribuir en beneficio de la organización.



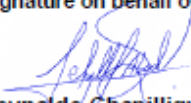
2. Se propone una nueva alternativa de comercialización para la organización, poder exportar directamente su producto y tener comunicación directa con los clientes, la propuesta consiste en que la organización acceda a financiamiento ya sea a través del mismo cliente o con la Banca financiera poniendo en garantía su producción de calidad, sus tierras y su centro de beneficio. Diversos estudios sobre experiencias de productores que han exportado de manera directa para el mercado del comercio justo los resultados que se demuestran son superiores en todos los aspectos, ya que se ahorrarían el costo del intermediario. La exportación requiere de una nueva mentalidad además de apoyos tipo financiero y legal, en esta investigación se presenta de manera general los aspectos básicos que involucra la actividad de exportar directamente hacia el cliente. En cuanto a los aspectos financieros son importante porque ayudaría a obtener la liquidez suficiente para desarrollar la actividad de exportación.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AgroNegociosPerú (2015)** en su texto *“existen diversidad de fuentes de financiamiento para el sector agrícola de diferentes instituciones financieras”*
- ANECACAO, (2014).** *Asociación Nacional de Exportadores de Cacao*
<http://www.ANECACAO.com>.
- Bamber & Fernández (2012)** En su proyecto de *“Mejora en la cadena de valor del cacao orgánico en 200 productores de Tocache pertenecientes a la Cooperativa Agraria Industrial Naranjillo (COOPAIN).*
- Cabrera, L. (2015)** en su tesis titulada *“Incidencia del financiamiento de las entidades no bancarias como estrategia de desarrollo para las PYMEs del sector comercio de Pacasmayo” (Tesis de Pregrado).* Universidad de Trujillo. Trujillo, Perú.
- Espino, (2014)** En su tesis titulada *“Propuesta de Lineamientos de una Política Crediticia Pública e Integral Para el Fomento de la Agroindustria Alimentaria de Frutas y Hortalizas en El Salvador.*
- Galán, (2009)** en una entrevista *“Las hipótesis en la investigación”* donde determinó que *“No todas las investigaciones llevan hipótesis, según sea su tipo de estudio (investigaciones de tipo descriptivo) no las requieren. Todo proyecto de investigación requiere preguntas de investigación, y sólo aquellos que buscan evaluar relación entre variables o explicar causas requieren formular hipótesis”.*
- Ganosa, R. 2012.** *Manual del cultivo de cacao blanco de Piura. Mesa Técnica Regional de Cacao de Piura. Dirección Regional Agraria Piura. Athenea, comunicación y cultura. Piura. 58 p.*
- L, Cabrera. (2015)** en su tesis titulada *“Incidencia del financiamiento de las entidades no bancarias como estrategia de desarrollo para las PYMEs del sector comercio de Pacasmayo”*, para optar su título profesional de contador público en la Universidad de Trujillo.
- LUIS. M (2019).** Gerente General de Asociación Peruana de Productores de Cacao.
<https://gestion.pe/economia/union-europea-pone-jaque-cacao-peruano-presencia-cadmio-240787>.
- Mario Laberry (2018).** En su texto titulado *“la concentración [de cadmio] es más alta”.*
- Martínez, (2006).** En su Artículo *“El método de estudio de caso: estrategia metodológica de la investigación científica.”* donde precisó que *el estudio de casos es inapropiado para el contraste de hipótesis y que éste ofrece sus mejores resultados en la generación de teorías”.*
- Modigliani y Miller (1958).** En su Texto titulado *“La teoría tradicional plantea que la estructura financiera óptima será aquella que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital”.*

- Morales. (2013)** en su tesis de Maestría titulada *“Los productores de cacao tipo nacional en la provincia de los Ríos-Ecuador”* de la Universidad Federal de Viçosa. Brasil
- Myers y Majluf, (1984).** En su teoría *“Financiación respecto al apalancamiento corporativo”*.
- Raúl Pérez (2018).** En su texto titulado *“El nivel de cadmio es más elevado en la sierra de Piura”*.
- Romero C. (2016).** *“Estudio del Cacao en el Perú y el Mundo. Situación Actual y Perspectivas en el Mercado Nacional e Internacional al 2015”*.
- Su, S. (2015).** En su tesis titulada *“Las Uniones de Crédito y Ahorro (UNICA): modelo de inclusión financiera de Funder Perú en la Región Lambayeque”* (Tesis de postgrado). Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima, Perú.
- Suaza. (2012)** En su Tesis de Maestría titulado *“Asistencia técnica rural a los productores de cacao (Theobroma l) en el municipio de Campolegre (Huila): Análisis de los aspectos económicos, sociales y técnicos”*.
- Tamayo (2012).** Define, *“El financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado”*.
- Vasquez, R (2013).** En su tesis *“Modelo de financiamiento de network productivos rurales alto andinos”*,
- Zegarra y Orihuela (2005).** En su artículo titulado *“Diagnósticos de la Agricultura en el Perú”*.

ANEXO 01

		CERTIFICATE CERTIFICADO									
<p>We hereby declare that the operator has submitted his activities under control of BIO LATINA, and meets the requirements of BIO LATINA's Standards for Organic Farming Vers. 26, which are equivalent to the requirements of the Regulation (EEC) N° 834/2007 and the Regulation (EEC) N° 889/2008 "Organic production of Agricultural products and indications referring thereto on agricultural products and foodstuffs"</p> <p>Por medio de este certificado se da fe que el operador ha sometido sus actividades a control de BIO LATINA y cumple los requisitos establecidos en las Normas de Producción Ecológica de BIO LATINA vers. 26, equivalentes al Reglamento (CEE) N° 834/2007 y al Reglamento (EEC) N° 889/2008 "Producción Agrícola Ecológica"</p>											
Document Number: Número de documento:		FA0	CEE	RCA	018	ABC	TRA	PER	006	CEP	020419
Name and address of operator: Nombre y dirección del Operador: Cooperativa Agraria Norandino LTDA. (COOP. NORANDINO) Zona Industrial Segunda Etapa Mz. X Lotes 3 y 4, distrito Piura, provincia Piura, departamento Piura, país Perú Tel: 51 975383916 E-mail: certificaciones@coopnorandino.com.pe			Name, address and code number of control body: Nombre, dirección y código del organismo de certificación: BIO LATINA S.A.C. Domingo Millán 852, Jesús María, Lima 11, Perú Tel: ++51-1-2031130 E-mail: central@biolatina.com Web: http://www.biolatina.com			Code number/número de código: D-ZE-14644-01-00 Code CEE /Código numérico para la CEE: PE-BIO-118					
Main activity / Actividad principal: productor			Product groups/Activity / Grupos de productos/actividad: Plant and plant products / Vegetales y productos vegetales			Defined as / Definidos como: In-conversion products Productos en conversión					
Period of cultivation /Periodo de cultivo:			Café: Mayo / 2019 -Octubre / 2019 Cacao: Marzo / 2019 -Octubre / 2019 Caña de Azúcar: Junio / 2019 - Diciembre / 2019								
With the following description / con la siguiente descripción:											
Type of / Tipo de		Net weight peso neto (Kg)	From De (Ha)	Farms Fincas	In conformity with the inserted list in the form En conformidad con el listado inserto en el Formulario						
Products Productos	Productions Producción										
Café / Coffe (Coffea arabica)	Pergamino seco / Dry Parchment	384144	541.75	660	PER-CH1-CEP-T-2019						
Cacao / Cocoa (Theobroma cacao)	Grano en baba / Baba	2675500	163.27								
Caña de azúcar / caneo of sugar (Saccharum officinarum)	Fresco/ fresh	1102335	440.97								
Validity period / Período de validez:			Date of control(s) / Fecha de control:								
from / del		to /al		March 08, 2019 08 de marzo de 2019							
April 02, 2019 / 02 de Abril de 2019		March 06, 2020 06 de marzo de 2020		Date of certification decision / Fecha de decisión de certificación: April 02, 2019 / 02 de Abril de 2019							
Date, place/Fecha y lugar: April 02, 2019 / 02 de abril de 2019.Lima-Perú Signature on behalf of BIO LATINA:											
 Reynaldo Chapilliquen Abad General Manager											
<small>* where parallel production/processing pursuant to Article 11 of Regulation (EC) No 834/2007 occurs / en caso de producción/ transformación simultáneas de conformidad con el artículo 11 del Reglamento (CE) no 834/2007 - This document has been issued on the basis of Article E.1.2 of BIO LATINA's Standards for Organic Farming. El presente documento ha sido expedido sobre la base del artículo E.1.2 de las normas de BIO LATINA para la producción ecológica. - In the event that its regulations are infringed upon or irregularities regarding their implementation are found, BIO LATINA reserves the right to withdraw this certificate / De presentarse en este periodo irregularidades en su uso o incumplirse los requisitos de esta certificación, Bio Latina está en su derecho de anularlo.</small>											
www.biolatina.com		Versión 11, Edición 21-04-17		Pag. 1 de 1							

ANEXO 02



FLOCERT GmbH
Bonner Talweg 177
53129 Bonn
Germany

Tel: +49 (0)228 2493-0
Fax: +49 (0)228 2493-120
email: info@flocert.net

Cooperativa Agraria Norandino Ltda.
Sr. Klehber Cruz Zurita
Urb. El Bosque Mz A Lt. 18-19 Castilla
- Av. Los Diamantes Mz. 'x' Lt. 03 y 04-A, zona industrial II etapa Piura
Piura
Perú

18 de Diciembre 2018
FLO ID: 18075

Aviso importante:

FLOCERT pide a todos sus clientes que utilicen el Portal Ecert en línea para acceder y entregar información relacionada con cada proceso de certificación. Usted puede acceder al portal desde el menú 'Inicio de sesión' en la página web de FLOCERT: www.flocert.net

Tenga en cuenta que debería haber recibido un correo electrónico con un enlace para activar su acceso personal al Portal Web. Si este no es el caso, por favor mande un correo electrónico a ecert@flocert.net. Estaremos encantados de ayudarle con cualquier tipo de pregunta.

Estimado Sr. Klehber Cruz Zurita,

Nos complace comunicarle que según la evaluación de las medidas implementadas por Cooperativa Agraria Norandino Ltda. para el cumplimiento de las no conformidades halladas durante la auditoría Fairtrade de confirmación del día 15 nov 2018, FLOCERT decidió el 18 de Diciembre 2018 confirmar que el certificado Fairtrade emitido el 29 mar 2018 continúa en vigor.

Valoramos los esfuerzos que Cooperativa Agraria Norandino Ltda. ha hecho en el proceso de certificación y nos satisface poder anunciar que Cooperativa Agraria Norandino Ltda. está

CERTIFICADA FAIRTRADE

Lo que significa que Cooperativa Agraria Norandino Ltda. permanece certificada Fairtrade para Azúcar de caña, Cacao, Café, Créditos de carbono y puede comerciar estos productos bajo condiciones Fairtrade.

Para acceder los resultados de la auditoría así como los documentos relacionados en línea vaya a *Mis Datos / Estado Auditoría*, seleccione la auditoría respectiva de la tabla y de ahí tiene la opción de seleccionar *Documentos o Resultados de auditoría*.

Su certificado continúa en vigor hasta el fin del actual ciclo de certificación. Usted puede accederlo en el Portal Ecert en línea bajo la pestaña *Mis Datos / Certificado*. Tenga en cuenta que el continuo cumplimiento con los Criterios Fairtrade se puede verificar mediante auditorías de confirmación posteriores.

Certifier for



Geschäftsführer: Rüdiger Meyer
Aufsichtsratsvorsitzende: Dr. Esther Gutuma
AG Bonn, HRB 12937 VAT ID No. DE196070033

1/2

www.flocert.net

Para cualquier información, no duden en comunicarse con Diana Garcia Obando, su contacto de certificación en FLOCERT, en la dirección de correo electrónico d.garcia@flocert.net o en el número de teléfono (506) 2280 9672.

Felicidades a Cooperativa Agraria Norandino Ltda. y les deseamos un gran éxito en el sistema Fairtrade.

Saludos cordiales



Sugumar Raman
Director of Operations
FLOCERT GmbH

Referencias:

- Lista Final de Auditoría FLOCERT (*Portal Web Ecert -> Mis Datos / Estado Auditoría / Resultados de auditoría*)
- Ecert manuales de clientes (disponible en la página de entrada de Ecert: www.flocert.net/ecert/manuals)

ANEXO 03

CONVENIO DE ADJUDICACIÓN DE RECURSOS NO REEMBOLSABLES DEL INCENTIVO PARA LA ADOPCIÓN DE TECNOLOGÍA QUE OTORGA EL PROGRAMA DE COMPENSACIONES PARA LA COMPETITIVIDAD

Convenio N° 291-2014/MINAGRI-PCC

Consta en este documento el convenio de adjudicación de recursos no reembolsables del incentivo para la tecnología (en adelante **EL CONVENIO**) que celebran de una parte el **PROGRAMA DE COMPENSACIONES PARA LA COMPETITIVIDAD - PCC**, con Registro Único de Contribuyente N° 20524805903, debidamente representado por su Jefe, el señor **MARCO ANTONIO VINELLI RUIZ**, identificado con Documento Nacional de Identidad N° 41716680, designado mediante Resolución Ministerial N° 0324-2012-AG de fecha 28 de agosto de 2012, señalando domicilio para estos efectos en Av. Benavides N° 2199, piso 5, Miraflores, Lima, a quien en adelante se denominará "**EL PROGRAMA**"; y, de la otra parte "**ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES EMPRENDEDORES DE CACAO DE NUEVO PROGRESO - CHARANAL-CHULUCANAS**" con Registro Único de Contribuyente N° 20529715782 debidamente representado por su Presidente **RAMON CASTILLO LOPEZ** identificado con Documento Nacional de Identidad N° 03353968 facultado según poder que obra inscrito en la Partida Electrónica N° 11108087 del Registro de Personas Jurídicas Zona Registral N° I Sede Piura Oficina Registral Piura con domicilio en Provincia de Moropón, Región Piura, quien en adelante se denominará "**LA ORGANIZACIÓN**"; en los términos y condiciones siguientes.

CLÁUSULA PRIMERA: BASE LEGAL

- 1.1. Decreto Legislativo N° 1077 que crea el Programa de Compensaciones para la Competitividad;
- 1.2. Reglamento del Decreto Legislativo N° 1077 aprobado por Decreto Supremo N° 014-2009-AG y modificado por Decreto Supremo N° 009-2010-AG.
- 1.3. Manual de Operaciones del Programa de Compensaciones para la Competitividad aprobado por Resolución Ministerial N° 0114-2012-AG.

CLÁUSULA SEGUNDA: DE LAS PARTES

- 2.1. **EL PROGRAMA** es una unidad ejecutora del Ministerio de Agricultura – MINAG creada mediante Decreto Legislativo N° 1077, cuyo objetivo es desarrollar acciones para contribuir a elevar la competitividad de la producción agraria de los medianos y pequeños productores agrarios, a través del fomento de la asociatividad y la adopción de tecnologías agropecuarias ambientales adecuadas.
- 2.2. **LA ORGANIZACIÓN** es una Asociación agrícola dedicada a la producción de cacao.

CLÁUSULA TERCERA: ANTECEDENTES

- 3.1. **LA ORGANIZACIÓN** solicitó a **EL PROGRAMA** el otorgamiento del Incentivo para la Adopción de Tecnología mediante la adjudicación de recursos no reembolsables para cubrir parcialmente los costos de inversión asociados con la adopción de tecnologías para

la ejecución del Plan de Negocios "MEJORAMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD DEL CACAO CRIOLLO DEL SECTOR CHARANAL - CHULUCANAS"

3.2. Mediante Acta N° 57 de Sesión de Consejo Directivo, EL PROGRAMA aprobó el pago del incentivo para la Adopción de Tecnología solicitado por LA ORGANIZACIÓN hasta por un monto ascendente a S/. 379,693.00 (Trescientos Setenta y Nueve Mil Seiscientos Noventa y Tres y 00/100 Nuevos Soles).

CLÁUSULA CUARTA: OBJETO DEL CONVENIO

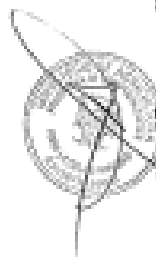


EL CONVENIO tiene como objeto establecer los términos y condiciones, así como las obligaciones y compromisos de las partes, para el cofinanciamiento por parte de EL PROGRAMA de los costos de inversión asociados a la adopción de tecnología de EL PLAN DE NEGOCIOS.

CLÁUSULA QUINTA: VIGENCIA Y DURACIÓN

5.1. EL CONVENIO tiene una duración de Treinta y Seis (36) meses contados a partir de la fecha de su suscripción.

5.2. Las partes establecen que las actividades previstas en el POA de EL CONVENIO deberán concluirse en el plazo máximo establecido en la presente cláusula.



CLÁUSULA SEXTA: MONTO DE EJECUCIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS Y APORTES

6.1. El monto total que cofinancian EL PROGRAMA y LA ORGANIZACIÓN, para la ejecución de EL PLAN DE NEGOCIOS, asciende a S/. 474,617.00 (Cuatrocientos Setenta y Cuatro Mil Seiscientos Diecisiete y 00/100 Nuevos Soles) el mismo que equivale al 100% del costo total de inversión asociada a la adopción de tecnología agraria.

6.2. El aporte del cofinanciamiento está distribuido de acuerdo al detalle siguiente:



Entidad	Aporte	Porcentaje
	S/.	%
EL PROGRAMA	S/ 379,693.00	80.00%
LA ORGANIZACIÓN	S/ 94,923.00	20.00%
Monte Total de Cofinanciamiento	S/ 474,617.00	100.00%



6.3. EL PROGRAMA cofinanciará la ejecución de EL PLAN DE NEGOCIOS hasta por el monto Adopción de Tecnología solicitado por LA ORGANIZACIÓN hasta por un monto ascendente a S/. 379,693.00 (Trescientos Setenta y Nueve Mil Seiscientos Noventa y Tres y 00/100 Nuevos Soles) previa acreditación y verificación de la adopción efectiva



de la tecnología por parte de LA ORGANIZACIÓN, conforme los lineamientos establecidos en la cláusula séptima.

6.4. LA ORGANIZACIÓN cofinanciará la ejecución de EL PLAN DE NEGOCIOS por el monto ascendente a S/ 94,923.00 (Noventa y Cuatro Mil Novecientos Veintitrés y 00/100 Nuevos Soles).



CLÁUSULA SÉTIMA: DEL PROCEDIMIENTO DE DESEMBOLSO

- 7.1. El desembolso de los recursos que le corresponden a EL PROGRAMA, de acuerdo a lo establecido en la cláusula sexta, se efectuará de conformidad con el cronograma de desembolsos que en obra en el formato 04 del Plan Operativo.
- 7.2. EL PROGRAMA efectuará la transferencia de los desembolsos que le corresponden a través de su cuenta corriente en el Banco de la Nación, previa autorización de la Jefatura de EL PROGRAMA.
- 7.3. LA ORGANIZACIÓN recibirá los desembolsos efectuados por EL PROGRAMA a través de la cuenta bancaria que destine para tal fin y que se encuentre a nombre de LA ORGANIZACIÓN. Los costos financieros de las transferencias y los gastos propios de la cuenta serán asumidos por quienes reciban los recursos.



CLÁUSULA OCTAVA: DE LAS OBLIGACIONES DE LAS PARTES

8.1. Obligaciones de LA ORGANIZACIÓN:

- 8.1.1. Aportar el cofinanciamiento que le corresponde, de acuerdo al numeral 5.4. de la cláusula sexta de EL CONVENIO.
- 8.1.2. Cumplir con los plazos y condiciones previstas en el Instructivo de Monitoreo y Transferencia de Recursos.
- 8.1.3. Brindar las facilidades necesarias para que EL PROGRAMA, directamente o a través de terceros debidamente acreditados, realice las verificaciones "in situ" que estime pertinentes con el objeto de examinar los bienes, los lugares y los servicios relacionados con la ejecución de EL PLAN DE NEGOCIOS.
- 8.1.4. Mantenerse al día en el pago de los portes, comisiones y otros gastos financieros de la cuenta bancaria utilizada para el manejo de los recursos financieros aportados por EL PROGRAMA.
- 8.1.5. Destacar la participación de EL PROGRAMA como fuente de financiamiento de EL PLAN DE NEGOCIOS, en todos los eventos, presentaciones, artículos, entrevistas periodísticas, televisivas o radiales, en general en toda difusión o alusión a la ejecución y resultados de EL PLAN DE NEGOCIOS materia de EL CONVENIO.



- 8.1.6. Responsabilizarse de todas las obligaciones tributarias y de seguros que se deriven de la aplicación de EL CONVENIO.
- 8.1.7. Presentar los informes requeridos, de acuerdo a lo dispuesto en el Instructivo de Monitoreo y Transferencia de Recursos.
- 8.1.8. Responsabilizarse de los compromisos contractuales que asuma con terceros para la ejecución de EL PLAN DE NEGOCIOS. EL PROGRAMA no asume ningún vínculo legal ni laboral con cualquier persona natural o jurídica con quien contrate LA ORGANIZACIÓN.



8.2. Obligaciones de EL PROGRAMA:

- 8.2.1. Desembolsar los recursos financieros de acuerdo al cronograma de desembolsos que obra en el formato 04 del Plan Operativo.
- 8.2.2. Monitorear la ejecución física y financiera de EL PLAN DE NEGOCIOS, directamente o a través de terceros debidamente acreditados, verificando la correcta aplicación de los recursos comprometidos para la ejecución del mismo y el cumplimiento de las obligaciones asumidas por LA ORGANIZACIÓN, de acuerdo a lo previsto en el Instructivo de Monitoreo y Transferencia de Recursos.



CLÁUSULA NOVENA: COORDINACIÓN ENTRE LAS PARTES

- 9.1. La coordinación a nivel de decisión se establecerá entre el Representante Legal de LA ORGANIZACIÓN y el Jefe de EL PROGRAMA.
- 9.2. Para la coordinación operativa en la ejecución de EL PLAN DE NEGOCIOS actuará en representación de EL PROGRAMA, el Jefe de la Unidad de Monitoreo o quien éste designe; y, por LA ORGANIZACIÓN, la persona a cargo de la gestión del PLAN DE NEGOCIOS. Las partes designarán a sus representantes en la etapa de elaboración del Primer Plan Operativo Anual.



CLÁUSULA DÉCIMA: DE LOS BIENES ADQUIRIDOS

LA ORGANIZACIÓN es responsable del mantenimiento, de la custodia y de contratar los seguros que considere pertinentes para garantizar la integridad de los bienes adquiridos en mérito de EL CONVENIO. No está permitida la transferencia de los bienes ni podrán recaer cargas y gravámenes, bajo ningún título, dentro del plazo de cinco (05) años, contados a partir de la suscripción del presente convenio, salvo autorización expresa de EL PROGRAMA.



CLÁUSULA DÉCIMA PRIMERA: SUSPENSIÓN DEL CONVENIO

- 11.1. Son causas de suspensión de la ejecución de EL CONVENIO:



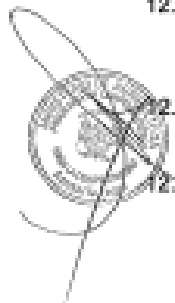
- 11.1.1. **LA ORGANIZACIÓN** considere que no se encuentra en condiciones de cumplir con los compromisos asumidos en **EL CONVENIO** y/o los contratos suscritos con los proveedores de bienes y servicios.
- 11.1.2 Incumplimiento de metas del **PLAN DE NEGOCIOS** atribuido a **LA ORGANIZACIÓN**.
- 11.1.3 Incumplimiento de los compromisos asumidos en el convenio de adjudicación de recursos no reembolsables suscrito con el Programa.
- 11.2. En ningún caso la duración del convenio podrá exceder los 36 meses incluidas las suspensiones, en caso las hubiere.



CLÁUSULA DÉCIMA SEGUNDA: RESOLUCIÓN DEL CONVENIO

12.1. Son causales de resolución de **EL CONVENIO**:

12.1.1. **LA ORGANIZACIÓN** considere que no se encuentra en condiciones de cumplir con los compromisos asumidos en **EL CONVENIO** y/o los contratos suscritos con los proveedores de bienes y servicios.



12.1.2. **EL PROGRAMA** detecte y verifique la ocurrencia de las situaciones previstas en el artículo 92.2 del Manual de Operaciones, en cuanto sean aplicables.

12.2. En los casos establecidos en el artículo 92.2, literales b) y e), salvo el caso específico señalado en el numeral 12.3 respecto del literal e) del presente Convenio, **EL PROGRAMA** cursará carta notarial para el cumplimiento de la obligación observada en un plazo de quince días calendario de notificada, bajo apercibimiento de Resolución de **EL CONVENIO**. **EL PROGRAMA** comunicará a **LA ORGANIZACIÓN** la resolución de **EL CONVENIO**, mediante carta notarial. En el caso, de que **EL CONVENIO** haya sido previamente suspendido y la Unidad de Monitoreo recomiende a la Jefatura de **EL PROGRAMA** la resolución del mismo, no se requerirá el cumplimiento de la obligación observada.



12.3. En los casos establecidos en el artículo 92.2, literales a), c) y e), en este último caso, cuando se trate del incumplimiento del compromiso de utilizar los fondos recibidos para los fines establecidos en **EL CONVENIO**, **EL PROGRAMA** cursará carta notarial a **LA ORGANIZACIÓN** comunicándole la resolución del contrato, conforme al procedimiento establecido en el Instructivo de Monitoreo y Transferencia de Recursos.

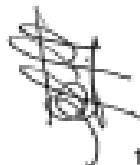


12.4. **LA ORGANIZACIÓN** tiene el derecho de resolver el contrato ante el incumplimiento de las obligaciones por parte de **EL PROGRAMA**, siempre que **LA ORGANIZACIÓN** haya cursado carta notarial de requerimiento y **EL PROGRAMA** no haya cumplido en el término otorgado.



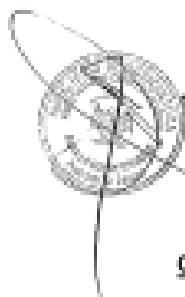
CLÁUSULA DÉCIMA TERCERA: DE LAS CONSECUENCIAS DE LA RESOLUCIÓN DEL CONVENIO

13.1. En caso la resolución de EL CONVENIO, se produzca por entregar información falsa en cualquiera de las etapas del Programa a que se refiere el artículo 13° del Reglamento del Decreto Legislativo N° 1077; por alteración o enajenación no autorizada por el Programa del bien o bienes adquiridos con cofinanciamiento del Programa; o, por incumplimiento del compromiso de utilizar los fondos recibidos para los fines establecidos en EL CONVENIO, LA ORGANIZACIÓN queda obligada a restituir a EL PROGRAMA, el íntegro de los montos transferidos de acuerdo a las normas vigentes aplicadas a débitos con el Tesoro Público, en un plazo máximo de treinta (30) días de recibida la carta notarial de resolución



13.2. Transcurrido el plazo previsto en el numeral anterior, sin que se haya producido la devolución, EL PROGRAMA elevará un informe a la Procuraduría Pública del Ministerio de Agricultura con la finalidad de recuperar los recursos retenidos indebidamente por LA ORGANIZACIÓN.

13.3. LA ORGANIZACIÓN quedará inhabilitada para solicitar el otorgamiento de cualquiera de los incentivos que administra EL PROGRAMA. En el caso de que la resolución haya sido solicitada por LA ORGANIZACIÓN, la Unidad de Monitoreo de EL PROGRAMA determinará -en su informe de resolución de EL CONVENIO-, la pertinencia de la inhabilitación de LA ORGANIZACIÓN.



13.4. EL PROGRAMA informará sobre la resolución de EL CONVENIO en una base de datos que será publicada en el Portal de Transparencia de EL PROGRAMA y distribuida a otras entidades del Sector, sin perjuicio de iniciar las acciones correspondientes en caso se presuma responsabilidad civil y/o penal.

CLÁUSULA DÉCIMA CUARTA: JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA

Las partes se someten expresamente a la jurisdicción y competencia de los Jueces y Tribunales del Distrito Judicial de Lima para dirimir controversias, renunciando expresamente al fuero de sus domicilios.



CLÁUSULA DÉCIMA QUINTA: DOCUMENTACION ANEXA

Forman parte integrante de EL CONVENIO los siguientes anexos:

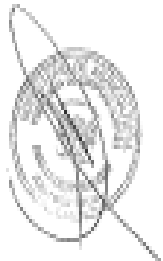

- Anexo 1 : Plan de "MEJORAMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD DEL CACAO CRIGLLO DEL SECTOR CHARANAL - CHULUCANAS" sus modificatorias debidamente aprobadas, en caso las hubiere.
- Anexo 2 : Acta de Sesión N° 57 de Consejo Directivo, de fecha 26 de agosto de 2014 en la que se aprueba el otorgamiento del incentivo para la adopción de tecnología.
- Anexo 3 : Cronograma de Desembolsos.
- Anexo 4 : Plan Operativo Anual y sus modificatorias.



- Anexo 5 : Instructivo de Monitoreo y Transferencia de Recursos y sus
modificadorias que resulten aplicables.
Anexo 6 : Manual de Operaciones del Programa.

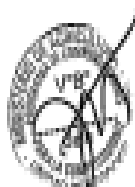
CLÁUSULA DÉCIMA SEXTA: CONFORMIDAD ENTRE LAS PARTES

Las partes declaran su conformidad sobre todas y cada una de las cláusulas anteriormente estipuladas, en fe de lo cual suscriben EL CONVENIO, en dos ejemplares originales e idénticos, en la ciudad de Lima el 03 de noviembre de 2014

 POR EL PROGRAMA

.....
MARCO ANTONIO VINECRUZ
Jefe

POR LA ORGANIZACIÓN

.....
RAMON CASTILLO LOPEZ
Presidente



ANEXO 04



PERU Ministerio de Agricultura y Riego



INIA INSTITUTO NACIONAL DE INNOVACION AGRARIA

CONTRATO DE ADJUDICACION DE RECURSOS NO REEMBOLSABLES DEL PROGRAMA NACIONAL DE INNOVACION AGRARIA PARA LA EJECUCION DEL PROYECTO DE SERVICIOS DE EXTENSION:

"MEJORAMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD Y CALIDAD DEL CACA O CRIOLLO DEL SECTOR CHARANAL-CHULUCANAS EN EL DEPARTAMENTO DE PIURA"

N° 86-2017-INIA-PNIA-EXT

Consta en este documento el Contrato de Adjudicación de Recursos No Reembolsables del Proyecto Consolidación del Sistema Nacional de Innovación Agraria, que se celebra entre el Programa Nacional de Innovación Agraria PNIA del Instituto Nacional de Innovación Agraria - INIA, con RUC N° 20563395746, debidamente representado por su Directora Ejecutiva Dra. Blanca Aurora Aroe Barboza, designada mediante Resolución Jefatural N° 0115-2017-INIA, identificada con DNI N° 10568617, señalando domicilio para estos efectos Av. La Molina 1981, La Molina, provincia y departamento de Lima, a quien en adelante se denominará "PNIA", y Asociación de Pequeños Productores Emprendedores de Cacao de Nuevo Progreso Charanal - Chulucanas, con RUC N° 20529715782, representada por Ramón Castillo Lopez, identificado con DNI N° 03353968, señalando domicilio para estos efectos en Lotes 18-19 Mza. A Lote. - Urb. El Bosque (local de CEPICAFE) Castilla, Piura, Piura, a quien en adelante se denominará "ENTIDAD EJECUTORA"; declarando las partes que convienen en lo siguiente:

MANOS
ALEJANDRO
CASTILLO LÓPEZ
PRESIDENTE

CLÁUSULA PRIMERA: BASE LEGAL

- 1. Decreto Supremo N° 354-2013-EF, Decreto que aprueba operaciones de endeudamiento externo con el BID y BIRF.
- 2. Acuerdo de Préstamo N° 8331-PE, suscrito entre el Gobierno del Perú y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF).
- 3. Resolución Jefatural N°00175/2014-INIA que autoriza la Formalización de la Creación de la Unidad Ejecutora 019: Programa Nacional de Innovación Agraria - PNIA en el Pliego 163 Instituto Nacional de Innovación Agraria.
- 4. Resolución Jefatural N° 00180/2014-INIA, que aprueba el Manual de Operaciones del PNIA.
- 5. Resolución Ministerial N° 0547-2015-MINAGRI, que formaliza la ratificación de la aprobación del Manual de Operaciones del PNIA.
- 6. Resolución Jefatural N° 0101-2016-INIA, que formaliza la aprobación de la modificación del Manual de Operaciones del PNIA.
- 7. Resolución Ministerial N° 0303-2016-MINAGRI, que formaliza la ratificación de la aprobación de las modificaciones al Manual de Operaciones del PNIA.
- 8. Bases de los Fondos Concursables del Programa Nacional de Innovación Agraria PNIA del Instituto Nacional de Innovación Agraria - INIA.
- 9. Informe Final de Conformidad N° 009-2017-INIA-PNIA/LIMPSI/UD-J, emitido por la Unidad de Promoción del Mercado de Servicios de Innovación.



EL NOTARIO NO SE RESPONSABILIZA POR EL CONTENIDO DE ESTE DOCUMENTO ART. 1846 DEL DECRETO LEGISLATIVO N° 1008

CLÁUSULA SEGUNDA: OBJETO

Establecer los términos y condiciones, así como los compromisos de las partes para el desarrollo de las actividades del proyecto de servicios de extensión: "Mejoramiento de la competitividad y calidad del cacao criollo del sector Charanal-Chulucanas en el departamento de Piura"



RECIBIDO 10-5-18



En adelante "el proyecto" el mismo que estará a cargo de la "ENTIDAD EJECUTORA". Asimismo, es pertinente señalar que su Alianza Estratégica está conformada por los siguientes miembros: Cooperativa Agraria Normadino Ltda., Asociación Promoción de la Gestión Rural Económica y Social.

Este esfuerzo debe encaminarse a garantizar la coordinación interinstitucional para el cumplimiento de las actividades del proyecto, expandir la colaboración y asegurar el máximo beneficio a partir de la capacidad instalada en las instituciones que trabajen el tema.

CLÁUSULA TERCERA: DURACIÓN

El presente Contrato tiene vigencia desde su suscripción hasta la expedición de la resolución de cierre del proyecto. La fecha de inicio del proyecto es la que corresponde al primer desembolso del "PNIA" a la "ENTIDAD EJECUTORA", y la duración del proyecto es de 13 (trece) meses. Asimismo, las partes establecen que las actividades del proyecto deberán ser concluidas dentro del plazo de duración del mismo. Sólo en caso de fuerza mayor, debidamente acreditado mediante un informe técnico sustentatorio, "El PNIA" podrá autorizar la prórroga del término de duración del proyecto, que procederá por una sola vez y por el plazo que determine la Unidad de Promoción del Mercado de Servicios para la Innovación, en adelante "UPMSI" en su informe técnico aprobatorio, conforme a lo establecido en el Manual de Acompañamiento de Proyectos del PIP1 - MAP.

CLÁUSULA CUARTA: PROYECTO

Para la ejecución del objeto de este Contrato, las partes se obligan a cumplir el tenor del Proyecto Final que haya obtenido la conformidad de la UPMSI, que como Anexo 1 forma parte integrante del presente Contrato.

CLÁUSULA QUINTA: OBLIGACIONES DE LAS PARTES

De la "ENTIDAD EJECUTORA":

1. Elaborar, de conformidad a las indicaciones impartidas por "El PNIA" en su "Manual de Acompañamiento de Proyectos del PIP1 - MAP", el Estudio de Línea de Base (ELB) y el Estudio de Línea de Salida (ELS).
2. El Plan Operativo (PO) deberá ser ejecutado en coordinación con las organizaciones que la "ENTIDAD EJECUTORA" presenta como miembros de la Alianza Estratégica, siguiendo los procedimientos establecidos en el "Manual de Acompañamiento de Proyectos del PIP1 - MAP".
3. Efectuar las adquisiciones de bienes, contratación de servicios u obras para la ejecución del proyecto siguiendo los procedimientos establecidos en el "Manual de Acompañamiento de Proyectos del PIP1 - MAP".
4. Apersonarse a una entidad bancaria supervisada por la Superintendencia de Banca y Seguros, para abrir la cuenta corriente del proyecto y registrar las firmas de los responsables de la citada cuenta, la misma que únicamente debe ser utilizada para cumplir con el objeto del presente Contrato.
5. La "ENTIDAD EJECUTORA" autoriza, expresa e irrevocablemente, a "El PNIA" a solicitar a la entidad bancaria información referida a los saldos y movimientos que se registren en la cuenta corriente señalada en el numeral precedente, bloquear y cerrar la citada cuenta corriente. Para tal efecto, "La ENTIDAD EJECUTORA", comunicará por escrito esta autorización a la entidad bancaria.
6. La "ENTIDAD EJECUTORA" remitirá mensualmente a "El PNIA" el estado de la cuenta corriente abierta en la entidad financiera.

SCHEIDT GUSTAVO LEPEZ PRESIDENTE





7. Efectuar, en la oportunidad que corresponda, los depósitos bancarios del cofinanciamiento monetario de acuerdo al Cronograma de Desembolsos consignado en el Plan Operativo, en la cuenta bancaria abierta para la ejecución del proyecto.
8. Garantizar la ejecución del proyecto, a través de una de las dos modalidades establecidas en las Bases del Concurso, que son presentación de Carta Fianza o Fondo de Garantía.
9. Asumir, sin afectar los recursos no reembolsables, el pago de todas las obligaciones tributarias que podrían provenir de la aplicación del presente Contrato.
10. Ejecutar el proyecto y el manejo de los fondos de acuerdo a lo dispuesto en el "Manual de Acompañamiento de Proyectos del PIP1 - MAP" y demás documentos que formen parte integrante del presente contrato.
11. Registrar mensualmente en el Sistema Informático del PNIA, la información técnica y financiera del Proyecto.
12. Presentar informes técnicos sobre la ejecución física y financiera del proyecto (ITF), utilizando los formatos electrónicos establecidos en el Sistema Informático del PNIA, conforme a lo dispuesto en el "Manual de Acompañamiento de Proyectos del PIP1 - MAP"
13. Presentar los Informes Técnicos de las actividades del proyecto, de acuerdo a la Cláusula Décima del presente Contrato.
14. Asumir los aportes de los miembros de la Alianza Estratégica para la ejecución del proyecto, en caso de incumplimiento del contrato de asociación en participación.
15. Garantizar que los miembros de la Alianza Estratégica que suscribieron el Convenio de Asociación en Participación efectúen los aportes que les corresponde realizar para el cofinanciamiento del proyecto.
16. Responsabilizarse de los compromisos contractuales que asuma con terceros para la ejecución del proyecto. "El PNIA" no asume ningún vínculo legal ni laboral con cualquier persona natural o jurídica con quien contraste la "ENTIDAD EJECUTORA".
17. Asumir en su totalidad los costos y gastos que pudieran significar el resarcimiento del daño contractual o extrac contractual por cualquier daño en la ejecución del proyecto, liberando de toda responsabilidad a "El PNIA".

[Handwritten signature]
Sr. Raimundo López
PRESIDENTE



EL CONTENIDO NO SE RESPONSABILIZA POR EL CONTENIDO DE ESTE DOCUMENTO ART 199 DEL DECRETO LEGISLATIVO N° 1049

De "El PNIA":

1. Efectuar el depósito monetario que le corresponde, detallado en la cláusula séptima de este contrato.
1. Efectuar el seguimiento y la evaluación del proyecto, supervisando y fiscalizando la ejecución física/financiera y la exacta aplicación de los recursos comprometidos para la ejecución del mismo.
2. Desembolsar los recursos financieros de acuerdo al Cronograma de Desembolsos del Plan Operativo. El segundo desembolso y siguientes, se realizará luego de que "EL PNIA" apruebe el informe técnico-financiero del paso crítico previo.
3. Supervisar el "Aporte" de los miembros de la Alianza Estratégica, en las rendiciones de cuenta documentada que presentará oportunamente la "ENTIDAD EJECUTORA".
4. Emitir la Resolución que declara el cierre del proyecto.

CLÁUSULA SEXTA: PRIMER DESEMBOLO

"El PNIA", efectuará el depósito correspondiente al primer desembolso luego de recibir la conformidad de la UPMSI respecto al cumplimiento por parte de la "ENTIDAD EJECUTORA" de haber efectuado su aporte de contrapartida, recibido el informe "El PNIA" se compromete a depositar en la cuenta corriente abierta para el proyecto, la cantidad de S/ 53,908.08 (cincuenta y tres mil novecientos ocho con 8/100 soles).





CLÁUSULA SÉPTIMA: MONTO TOTAL DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO Y APORTES DE LAS PARTES

1. El monto total de ejecución de este proyecto es de S/ 281,136.32 (doscientos ochenta y uno mil ciento treinta y seis con 32/100 soles).
2. El aporte del financiamiento está distribuido de acuerdo al siguiente detalle:

Entidad	Aporte Monetario S/.	Aporte No monetario S/.
PNIA	195,526.32	0.00
EJECUTORA	56,610.00	0.00
COLABORADORA	29,000.00	0.00
Monto total de Ejecución		281,136.32

[Handwritten signature]
Sr. Ramón Carrillo López
PRESIDENTE

CLÁUSULA OCTAVA: PRESUPUESTO Y CRONOGRAMA DE DESEMBOLSOS DEL PROYECTO

El presupuesto y el cronograma de desembolsos están contenidos en el proyecto final, que forma parte del presente contrato como Anexo 1.

CLÁUSULA NOVENA: RESTITUCIÓN DE RECURSOS

Quando los recursos desembolsados por el PNIA han sido utilizados para fines diferentes a los establecidos en el presente Contrato la "ENTIDAD EJECUTORA" queda obligada a restituir a "EL PNIA" la totalidad del valor transferido por el mérito del presente Contrato, en la moneda en que fue entregado y de acuerdo a las normas vigentes aplicadas a débitos con el Tesoro Público, en un plazo máximo de 30 días de recibida la notificación respectiva una vez resuelto el contrato.



CLÁUSULA DÉCIMA: INFORMES TÉCNICOS DE LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO

1. El propósito del proyecto y los resultados de cada uno de sus componentes, señalados en el proyecto final que como Anexo 1 forma parte integrante del presente Contrato, constituirán el objetivo general y los objetivos específicos de los informes técnicos que elabore la "ENTIDAD EJECUTORA".
2. El Informe Anual de Avance de Resultados, tendrá el siguiente contenido: Justificación, Objetivos, Descripción de la Metodología, y Resultados.
El Informe Final de Resultados, tendrá el siguiente contenido: Resumen (no más de 16 líneas), Justificación, Objetivos, Métodos, Resultados, Conclusiones y Recomendaciones, y Revisión Bibliográfica.



CLÁUSULA DÉCIMA PRIMERA: CONTROL Y FISCALIZACIÓN

"EL PNIA" tiene la prerrogativa de mantener la autoridad normativa del ejercicio de control y de fiscalización de la ejecución del presente Contrato.

Sin perjuicio de lo expuesto, las partes acuerdan que la Auditoría a "EL PNIA" incluye a la "ENTIDAD EJECUTORA" del proyecto y se llevará a cabo de conformidad con las Normas del Banco Mundial y lo dispuesto por la Contraloría General de la República.

CLÁUSULA DÉCIMA SEGUNDA: COORDINACION ENTRE LAS PARTES

La coordinación a nivel de decisión se establecerá entre el representante legal de "ENTIDAD EJECUTORA" y el Director Ejecutivo de "EL PNIA".





Para la coordinación de actividades y responsabilidades que no impliquen máximos niveles de decisión, por "EL PNIA" se establece la representación del Jefe de la UPMSI, y por la "ENTIDAD EJECUTORA", su Coordinador de proyecto.

CLAUSULA DÉCIMA TERCERA: PROPIEDAD DE BIENES ADQUIRIDOS

Las partes acuerdan que los bienes adquiridos por la "ENTIDAD EJECUTORA", dentro del marco del presente Contrato, serán transferidos a la finalización del mismo a los miembros de la Alianza Estratégica, según los compromisos establecidos entre sus integrantes en el convenio de Asociación en Participación.

CLÁUSULA DÉCIMA CUARTA: DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL

Las partes acuerdan respetar la normatividad vigente referente a los derechos de propiedad intelectual sobre los bienes tecnológicos, conocimientos, métodos, técnicas, metodologías de servicios, procesos y cualquier otro producto que se genere durante y como resultado de la ejecución del proyecto.

CLÁUSULA DÉCIMA QUINTA: RESOLUCIÓN DEL CONTRATO Y CIERRE POR INTERRUPCIÓN

En caso de incumplimiento de cualquiera de las obligaciones de las partes, la parte afectada podrá resolver el presente Contrato, independientemente de la interposición judicial o extrajudicial previa, respondiendo la parte involucrada por las pérdidas y daños ocasionados, exceptuándose el caso de fuerza mayor debidamente acreditado.

La resolución del contrato y el cierre por interrupción se efectuarán siguiendo los procedimientos establecidos en el "Manual de Acompañamiento de Proyectos del PIP1 - MAP".

CLÁUSULA DÉCIMA SEXTA: CLAUSULA ARBITRAL

1. Todo litigio o controversia, derivados o relacionados con este acto jurídico, será resuelto mediante arbitraje, de conformidad con los Reglamentos Arbitrales del Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Lima, a cuyas normas, administración y decisión se someten las partes en forma incondicional, declarando conocerlas y aceptarlas en su integridad".
2. El arbitraje será de derecho, a cargo de un Tribunal Arbitral compuesto por tres miembros, quienes necesariamente deberán ser abogados.
3. El Tribunal Arbitral será constituido de la siguiente manera: cada una de las partes nombrará a un árbitro y el tercero, quien presidirá el Tribunal Arbitral, será designado de común acuerdo por los dos árbitros nombrados.
4. El laudo del Tribunal Arbitral será definitivo e inapelable, produce los efectos de la cosa juzgada, y es eficaz y de obligatorio cumplimiento desde su notificación a las partes.
5. Los gastos que ocasione el arbitraje serán de cargo de la parte perdedora.

CLÁUSULA DÉCIMA SÉPTIMA: ANTICORRUPCIÓN

La ENTIDAD EJECUTORA declara y garantiza no haber, directa o indirectamente, o tratándose de una persona jurídica a través de sus socios, integrantes de los órganos de administración, apoderados, representantes legales, funcionarios, asesores o personas vinculadas ofrecido, negociado o efectuado, cualquier pago o, en general, cualquier beneficio o incentivo ilegal en relación al contrato.

Asimismo, la ENTIDAD EJECUTORA se obliga a conducirse en todo momento, durante la ejecución del contrato, con honestidad, probidad, veracidad e integridad y de no cometer actos ilegales o de corrupción, directa o indirectamente o a través de sus socios, accionistas,

[Handwritten signature]
Sr. Ricardo Castillo López
PRESIDENTE



EL NOTARIO NO SE RESPONSABILIZA POR EL CONTENIDO DE ESTE DOCUMENTO ART. 149 DEL DECRETO LEGISLATIVO N° 1448



[Handwritten signature]

participacionistas, integrantes de los órganos de administración, apoderados, representantes legales, funcionarios, asesores y personas vinculadas.



Además, la ENTIDAD EJECUTORA se compromete a comunicar a las autoridades competentes, de manera directa y oportuna, cualquier acto o conducta ilícita o corrupta de la que tuviera conocimiento; y adoptar medidas técnicas, organizativas y/o de personal apropiadas para evitar los referidos actos o prácticas.

CLÁUSULA DÉCIMA OCTAVA: ANEXOS

Además de las Bases del Concurso, el expediente de postulación del proyecto, los informes de Conformidad del proyecto, emitidos por la Unidad Descentralizada - UD y la Unidad de Promoción de los Mercados de los Servicios del Instituto Nacional de Innovación Agraria - UPMSI, integran el presente Contrato los siguientes anexos:



- Anexo 1: El proyecto final, que incluye el presupuesto.
- Anexo 2: Manual de Acompañamiento de Proyectos del PIP1 - MAP y sus modificatorias posteriores.



Encontrándose conformes con el contenido del presente documento, en dos copias de igual valor y tenor, firmado el

Por el PNIA
[Signature]
Blanca Arce Barbera
Directora Ejecutiva

Por la Entidad Ejecutora
[Signature]
Sr. Ramón Castillo López
PRESIDENTE
Ramón Castillo López
Representante legal



AMARILIS RAMÍREZ CARRANZA, NOTARIA DE PIURA POR LICENCIA DEL TITULAR
CERTIFICA: **AMARILIS RAMÍREZ CARRANZA**
 QUE LA FIRMA QUE ANTECEDE ES AUTÉNTICA DE Firma el de igual Clase
 DON: RAMÓN CASTILLO LÓPEZ Dr. Rómulo Jorge Cevallos Caycho
 QUE EL PRESENTE EL DNI N°: 09353968 Resolución N° KS-2017 - CNPT
 PIURA 13 OCT. 2017



[Signature]
REG. N° 26 - PIURA



ANEXO 05

Chocolat Bernrain AG
CH-8280 Kreuzlingen
www.swisschocolate.ch

Fax +41 71 677 97 50
Tel +41 71 677 97 77
bernrain@swisschocolate.ch

chocolat
Bernrain

Cooperativa Agraria Norandino LTDA.
Urb. El Bosque Mz. A Lotes 18 y 19 Castilla
Peru

FLO-ID-No. Norandino 18075
FLO-ID-No. Bernrain 1442

Kreuzlingen, 14. März 2018 / sv

Order 416

Quantity	25'000 kg
Description	Cocoa Beans Organic EU / NOP /FT
Item No.	27606
Price	US\$/MT NYBOT June 2018 + US\$ 400.-- Premium (including \$ 200.-- /FLO Premium)
Shipment Documents:	by Courier to Chocolat Bernrain AG Sonbol Valadi Bündtstrasse 12 CH-8280 Kreuzlingen / Switzerland
Contact for receipt of Cargo:	Schumacher SpediTeam Ltd. Mr. Schumacher Tel. 0041 / 61 284 98 00 claude.schumacher@spediteam.ch CH-4011 Basel / Switzerland
Documents consist of:	Invoice (3 folds) Bill of Lading (3 Originals) Phytosanitary Certificate (1 Original) Certification of Inspection for Import of products from Organic (1 Original) Certificate of Origin (1 Original)

Port of discharge: Amsterdam / Netherland

First Consignee in the European Community: **HD Cotterell B.V**
Pinscolweg 4
1042AS Amsterdam

Notifay for B/L: **HD Cotterell B.V**
Pinscolweg 4
1042AS Amsterdam

Shipment: 25'000 kg May 2018

Marking: Chocolat Bernrain AG
Bündtstrasse 12
CH-8280 Kreuzlingen

Quality: As per international Cocoa Standard and your preshipment sample

Force majeure In case of force majeure, including but not limited to war, strikes, acts of terrorism, earthquakes, floods, fires, neither of the two parties shall be considered in breach of this contract

Disputes The parties firmly intend to settle all the disputes, which may arise from the present contract amicably and in a friendly manner. If the two parties fail to resolve the problems through direct communication, a court of arbitration shall be appointed as follows:

One representative from supplier
One representative from Bernrain / Stella
And a third member to be mutually chosen by the two parties.
If the two parties representatives fail to agree on a third member, the president of the chamber of commerce of the city of Zurich shall designate the latter. It is the intention of the tow parties to resolve any disputes and arbitrations within 12 months.

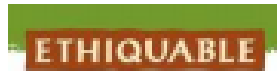
Place of jurisdiction Zurich

CHOCOLAT BERNRAIN AG
Sorbol Valadi



Handwritten signature in blue ink over a circular stamp of Chocolat Bernrain AG.

ANEXO 06



CONTRATO 2018 Cacao en grano NORNANDINO- ETHIQUABLE

Referencia: C18-41 CAOMPER 05


Fecha : 5 noviembre del 2018

Comprador : ETHIQUABLE
ZI St Laurent 32500 FLEURANCE
FRANCIA
ceberhart@ethiquable.com

Exportador : NORNANDINO
Urb. El Bosque Mz A, Lt 18 – 19 Castilla, Piura – Perú
Tel: +51 73 344983

Calidad :	Cacao en grano con certificación SPP y FLO, orgánica, 7 % de humedad máximo. Con fermentación: 80 % de granos fermentados mínimo / 20 % semi-fermentados máximo. Sin defectos: 0,5 % moho max, 1 % pizarro max, 0 % granos sobre-fermentados. Zona Tumbes con cadmio inferior a 0,8 ppm y zona Amazonas
Cantidad:	50 TM de cacao en grano.
precio:	4000 usd / TM FOB : base precio mínimo SPP 2400 + 700 premio ETHIQUABLE + 300 usd orgánico + 350 usd premio de calidad + 250 usd incentivo SPP
Embarque :	Embarque 25 TM en diciembre 2018 y 25 TM en enero 2019 (segundo contenedor 15 TM Tumbes y 10 TM Amazonas).
Condiciones :	FOB Païta. Bajo condiciones SPP y Fairtrade según destino Seguro a cargo del comprador
Pago :	Contra entrega de documentos de embarque.
Instrucciones de embarque:	Comprador : ETHIQUABLE. Instrucciones comunicadas antes de cada embarque
Arbitraje	En caso de inconformidad en la ejecución de este contrato, siempre se privilegiará el diálogo entre las partes. En caso de controversia, las partes se someterán al arbitraje ante la entidad competente en París.
Documentos de embarque:	Form A, parking list, Bill of Lading, y certificado de transacción orgánico de Ceres
Otros:	Poner en factura, "según norma SPP/FLO" y precisar el incentivo SPP en la factura. Indicar el No de contrato y el mes de embarque previsto.

Vendedor :
Santiago Paz
Nornandino



Comprador :
Christophe Eberhart
ETHIQUABLE

ANEXO 07

ETHIQUABLE

CONTRATO 2018 Cacao en grano NORNANDINO-ETHIQUABLE

Referencia: C18-10 CAO/PER 04

Fecha : 5 abril del 2018

Comprador : **ETHIQUABLE**

ZI St Laurent 32500 FLEURANCE
FRANCIA
neberhart@ethiquable.coop

Exportador : **NORANDINO**

Urb. El Bosque Mz A, Lt 18 – 19 Castilla, Piura – Perú
Tel: +51 73 344983

Calidad :	Cacao en grano con certificación SPP y FLO , orgánica, 7 % de humedad máximo. Con fermentación: 80 % de granos fermentados mínimo / 20 % semi-fermentados máximo. Sin defectos: 0,5 % moho max, 1 % pizarro max, 0 % granos sobre-fermentados. Zona Amazonas.
Cantidad:	225 TM de cacao en grano.
precio:	4000 usd / TM FOB : base precio mínimo SPP 2400 + 700 premio ETHIQUABLE + 300 usd orgánico + 350 usd premio de calidad + 250 usd incentivo SPP
Embarque :	Embarque 25 TM en mayo 2018 Embarque 50 TM en junio 2018 Embarque 50 TM en julio 2018 Embarque 25 TM en agosto, septiembre, octubre y noviembre (total 25 TM x 4)
Condiciones :	FOB Paita. Bajo condiciones SPP y Fairtrade según destino Seguro a cargo del comprador
Pago :	Contra entrega de documentos de embarque.
Instrucciones de embarque:	Comprador : ETHIQUABLE. Instrucciones comunicadas antes de cada embarque
Arbitraje	En caso de inconformidad en la ejecución de este contrato, siempre se privilegiará el diálogo entre las partes. En caso de controversia, las partes se someterán al arbitraje ante la entidad competente en París.
Documentos de embarque:	Form A, packing list, Bill of Lading, y certificado de transacción orgánico de Biolatina
Otros:	Poner en factura, "según norma SPP/FLO" y precisar el incentivo SPP en la factura. Indicar el No de contrato y el mes de embarque previsto.

Vendedor :
Santiago Paz
Norandino



Comprador :
Christophe Eberhart
ETHIQUABLE

ANEXO 08



Contrato: 460002688
 De : 27/02/2019
 Validez : de 15/02/2019 a 30/06/2019
 Expediente seguido por : VERONIQUE HUCHEDE Pagina: 1 / 2

Valrhona SAS
 ZA Les lots
 26800 TAIN L'HERMITAGE
 REPÚBLICA DE FRANCIA

Empresa COOPERATIVA AGRARIA NORANDINO
 18.19 URBANIZACION EL BOSQUE M2 A LOTE
 20011 PIURA
 RÉPUBLIQUE DU PÉROU
 Contacto:
 N° de proveedor: 5356
 Teléfono: 344883345293
 Correo: exportaciones@caopnorandino.com.pe
 N° de IVA proveedor:

Código del artículo	Designación	Cantidad	Unidad	Precio en USD / unidad precio	Importe sin impuestos	Mínimo de apro
81304	CACAO PEROU BIO NOP FAIRTRADE	100.000	KG	3.500,00 / 1.000KG	350.000,00	25.000
RLO ID VALRHONA : 6424 RLO ID NORANDINO : 18075 EMBARQUES : - 100 mts de cacao Pérou Bio Non Fairtrade - 25 mts embarques Mayo 2019 - 50 mts embarques Mayo 2019 - 25 mts embarques Junio 2019 El precio se compone de : - el precio base de 3300 USD/mt (mercado de NYICE) - prima FT : 200 USD/mt de Premio de Comercio Justo Valrhona paga a Norandino el precio Fairtrade y el Premio de Comercio Justo. Esta oferta es sujeta a Prefinanciamiento. La mercancía será pagada contra entrega de documentos y sus transferencias - EL electrónico obligatorio. Muestra de aprobación por cada lote antes de embarca con análisis cadmiun y pesticidas. En caso de riesgo o fuerza mayor, el caso será tratado a través del arbitraje de la FCC (Federation of cocoa Commercial)						

Metodo de pago : Transferencia
 Condiciones de pago : Contado
 Incoterm : FOB PA/TA

Total sin impuestos USD **350.000,00**

Condiciones generales que figura en el reverso y las condiciones específicas anteriores
 Debe devolver una copia firmada
 Gracias de establecer la factura en debe cumplir

Firma del comprador:

Firma del proveedor:

Coop Norandino
 Fig. Santiago Agui Lopez

VALRHONA SAS - 315 Ailes du Bergamot 26800 MERCURIEL VEAUNES - Tél. 04 75 07 90 90
 DIRECTION tél 04 75 08 04 17 / SERVICES ACHATS tél 04 75 07 88 89 / SERVICES COMMERCIAUX et GBSE tél 04 75 08 94 49 www.valrhona.com
 S.A.S. AU CAPITAL DE 1 539 990 € - 435 460 620 R.C.S. - NOMANS - N° TVA FR75435482620

CONDICIONES GENERALES DE COMPRA

I. CONTRATO

1.1. Válido: El conjunto del pedido no es válido y no nos es oponible más que si ha sido presentado por escrito, ya que cualquier modificación de especificación puede cuestionar las condiciones declaradas previamente. La aceptación de nuestra orden presupone la aceptación de nuestras condiciones de compra.

1.2. Duración: Si no ha sido fijada ninguna duración, la oferta de precio compromete irrevocablemente al vendedor ante nosotros por un periodo de dos meses.

1.3. Confirmación: El contrato sólo se vuelve definitivo más que después del envío de un ejemplar de dicho contrato debidamente firmado y firmado por el proveedor, con la mención "Visto y Conforme". Salvo estipulaciones especiales de las dos partes, las condiciones generales de compra y el código de los usos de la profesión del comprador se imponen a las dos partes.

1.4. Modificación o reducción y rescisión: El comprador se reserva el derecho de modificar las condiciones del contrato sin causar perjuicio a sus proveedores o considerar los pedidos rescindidos por el incumplimiento de las condiciones generales de compra. En este último caso, el vendedor deberá retener la mercancía por su cuenta y deberá restituírnos el importe de los pagos, anticipos, adelantos, etc. que hubieran podido ser abonados, en un plazo de ocho días tras la recepción de nuestra decisión. En caso de entregas sucesivas, nos reservamos la facultad bien sea de proceder a la resolución del conjunto del contrato en las condiciones de arriba, bien sea rescindir sencillamente la referente al resto que quede por suministrar.

II - PRECIO

2.1. Válido: Los precios estipulados en el contrato y las órdenes de entrega son los definidos de común acuerdo y para los que el vendedor se compromete según las cláusulas del artículo 1.2 de arriba.

2.2. Modificación o reducción de precios: No podrá ser aceptada ninguna modificación de precio sin cláusula de revisión expresa mencionada de común acuerdo en el contrato.

2.3. Embalaje: El embalaje y el transporte están incluidos en el precio, salvo convención contraria estipulada en el anexo del presente contrato.

III - EJECUCIÓN DEL CONTRATO

3.1. Aprobación técnica del comprador: Para cualquier compra de materias primas o de artículos de empaque, las muestras lo probarán si se trata de gráficos a realizar deben ser acordadas al comprador, que las devolverá con su acuerdo o sus observaciones. La responsabilidad del vendedor queda comprometida si la ejecución no será en conformidad con las muestras aceptadas, con la fecha y las firmas del comprador y del vendedor.

3.2. Tolerancia sobre los errores: Las entregas sobrantes o deficientes serán consideradas como aceptadas por el comprador con indicación del vendedor debidamente justificada, según las normas que rigen su profesión en la etapa de las fabricaciones.

3.3. Tolerancias sobre la calidad: La fidelidad de la ejecución debe atenerse a las especificaciones de nuestro pliego de especificaciones y/o del contrato, acordadas por el vendedor y según las muestras o pruebas aprobadas por las partes.

3.4. Plazo de entrega: Los plazos de entrega mencionados por las partes bajo la forma de una fecha precisa. En caso de incumplimiento de los plazos, el comprador se reserva el derecho de proceder, como se indica en el 1.4 en caso de incumplimiento de las condiciones generales de compra, o de aplicar las siguientes penalizaciones por retraso: el 1% entre 1 y 10 días de retraso, el 5% entre 11 días y 30 días de retraso, el 10% entre 31 días y 60 días de retraso, el 20% entre 61 días y 90 días de retraso. Estas penalizaciones se acumulan y se deducen del precio unitario IVA no incluido por día calendario de retraso. Nuestro pago será diferido una semana por día de retraso.

3.5. Embalaje, acondicionamiento: Nuestros proveedores deberán aportar el mayor cuidado al acondicionamiento de las mercancías que nos suministren, mediante una protección eficaz durante el transporte.

IV PROPIEDAD ARTÍSTICA E INDUSTRIAL

4.1. Propiedad artística:

Cintas, maquetas y formas de corte: a partir del momento en que un vendedor ejecuta bajo demanda nuestra y sobre nuestras directrices un trabajo, aunque implique una actividad creativa por su parte, los dibujos, textos, maquetas, formas de corte y cualquier trabajo preparatorio serán de propiedad exclusiva nuestra (incluidos todos los derechos de reproducción) y las ideas que podrán ser sacadas directamente, cuando hayan sido objeto de una formalización.

Materiales de producción: los materiales como fotolitos, negativos, positivos, clichés, formas y clichés especiales, etc. suministrados por el vendedor, serán propiedad del comprador cuando han sido objeto de una facturación completa, salvo disposiciones contrarias.

4.2. Propiedad industrial (patentes): La propiedad industrial y especialmente las patentes del vendedor siguen siendo en todos los casos su propiedad exclusiva, salvo si éstas son de dominio público.

V RECEPCIÓN DE LAS MERCANCÍAS

5.1. Reclamaciones y rechazos: Las averías o carencias en la entrega serán objeto de una constatación realizada de conformidad con el artículo 109 del Código de Comercio. Las impugnaciones relativas a la calidad serán admisibles por nuestros proveedores durante un mes a partir de la entrega en el caso de materias primas y de dos meses para los artículos de acondicionamiento y esto para tener en cuenta los etapas de fabricación y las coberturas de stock, quedando entendido que cada mercancía se almacena en bultos que no perjudican su calidad. La devolución de mercancías no conformes, así como el envío de mercancías de reemplazo, corre a cargo del proveedor.

VI TRANSFERENCIA DE PROPIEDAD - TRANSFERENCIA DE RIESGOS

La transferencia de propiedad se realiza según el derecho común de la venta, a pesar de cualquier cláusula de reserva de propiedad que en caso alguno nos será oponible si no está acompañada por una firma de uno de nuestros representantes habilitados. La transferencia de riesgos se realiza en la entrega de la mercancía en el lugar indicado en las órdenes de entrega.

VII CONFIDENCIALIDAD

El proveedor se compromete a respetar la confidencialidad sobre los elementos técnicos y comerciales a los que haya tenido acceso en la ejecución del presente contrato.

VIII PAGOS


8.1. Salvo convención contraria estipulada en el anexo del presente contrato, nuestros pagos se realizan a recepción de factura bajo descuento del 3%.

8.2. Anticipos, Adelantos y Contra-anticipos: No aceptamos ningún desembolso por gastos de diseño, trabajo, manipulación o cualquier otro motivo.

8.3. Facturación: Todas las facturas deberán ser extendidas en 2 ejemplares, bajo pena de devolución, y deberán llegar en un plazo máximo de 5 días hábiles después de la expedición de la mercancía.

IX JURISDICCIÓN

En caso de impugnación, el Tribunal de Comercio de Rouen-sur-Seine (28), Francia, será el único competente, a pesar de cualquier otra cláusula contraria atributiva de jurisdicción.

 **Coop Norandino**
Ing. Guillermo Paz López
EJECUTIVO GENERAL

ANEXO 09



Contrato: 4600002687
 De: 27/02/2019
 Validez: de 15/02/2019 a 30/09/2019
 Expediente seguido por: VERONIQUE HUCHEDE Pagina: 1 / 2

Valrhona SAS
 ZA Les lots
 28500 TAIN L'HERMITAGE
 REPUBLICA DE FRANCIA

Empresa COOPERATIVA AGRARIA NORANDINO
 18.19 URBANIZACION EL BOSQUE MZ A LOTE
 20011 PUJRA
 REPUBLICA DEL PERU
 Contacto:
 N° de proveedor: 5356
 Telefono: 344983345293
 Correo: exportaciones@coopnorandino.com.pe
 N° de IVA proveedor:

Código del artículo	Designación	Cantidad	Unidad	Precio en USD / unidad precio	Importe sin impuestos	Mínimo de apro.
84934	CACAO PERUO GRAN BLANCO 80 NDF FT FLD ID VALRHONA : 8424 FLD ID NORANDINO : 18076 EMBARCACION: - 75 mts de cacao Peru Gran Blanco No Faltado - 25 mts embarques Abril 2019 - 25 mts embarques Junio 2019 - 25 mts embarques Septiembre 2019 El precio se compone de : - el precio base de 4300 USD/mt (mercado de MYCE) - prima FT: 200 USD/mt de Premio de Comercio Justo Valrhona paga a Norandino el precio pactado y el Premio de Comercio Justo. Este efecto se sujeta a Prefinanciamiento correspondiente a 60 % del contrato. La mercancía será pagada contra entrega de documentos y con transferencia - EL comprador obligatoria. Muestra de aceptación por cada lote antes de embarque con análisis químicos y físicos. En caso de litigio o fuerza mayor, el caso será tratado a través del arbitraje de la FCC (Federación de Cacao Comercio)	75.000	KG	4.300,00 (1.000KG)	322.500,00	25.000

Método de pago: Transferencia
 Condiciones de pago: Contado
 Incoterms: FOB FAJTA

Total sin impuestos USD 322.500,00

Condiciones generales que figuran en el reverso y las condiciones específicas anteriores.
 Debo devolver una copia firmada.
 Ocasión de establecer la factura en todo momento.

Firma del comprador: 
 Firma del proveedor: 
 Coop Norandino
 Ing. Fernando Paz Lopez
 CONTROL

VALRHONA SAS - 315 AVE de Bergery 28500 MERCUROL VEAUNES - TEL 04 75 07 90 90
 DIRECTOR Tel 04 75 08 05 11 / SERVICES 401470 Tel 04 75 07 98 98 / SERVICES COMMERCEUX et USNE Tel 04 75 05 54 49 www.valrhona.com

CONDICIONES GENERALES DE COMPRA

I. CONTRATO

1.1 **Válido:** El conjunto del pedido no es válido y no se da oportunidad más que si ha sido presentado por escrito, en que cualquier modificación de especificación puede suscitar las condiciones pactadas previamente. La aceptación de nuestra oferta presupone la aceptación de nuestras condiciones de compra.

1.2 **Duración:** Si no ha sido fijada ninguna duración, la oferta de precio permanecerá irrevocablemente al vendedor entre nosotros por un periodo de dos meses.

1.3 **Conformación:** El contrato sólo es válido definitivo más que después del envío de un ejemplar de dicho contrato debidamente firmado y firmado por el proveedor, con la mención "Visto y Conforme". Sólo excepciones especiales de las dos partes, las condiciones generales de compra y el código de los usos de la profesión del comprador se imponen a las dos partes.

1.4 **Modificación o resolución y obligación:** El comprador se reserva el derecho de modificar las condiciones del contrato sin causar perjuicio a sus proveedores o consignatarios los pedidos recibidos por el incumplimiento de las condiciones generales de compra. En cualquier caso, el vendedor deberá recoger la mercancía por su cuenta y deberá restituirnos el importe de los pagos, anticipos, adelantos, etc. que hubieran podido ser abonados, en un plazo de ocho días tras la recepción de nuestra decisión. En caso de entregas sucesivas, nos reservamos la facultad bien sea de palear o la resolución del conjunto del contrato en las condiciones de envío, bien sea reservando exclusivamente la referencia al más que puede por cualquiera.

II - PAGO

2.1 **Válido:** Los precios estipulados en el contrato y las órdenes de entrega son los definitivos de común acuerdo y para los que el vendedor se compromete según las cláusulas del artículo 1.2 de arriba.

2.2 **Modificación o revisión de precio:** No podrá ser aceptada ninguna modificación de precio sin el consentimiento expreso mencionado de común acuerdo en el contrato.

2.3 **Costos:** El embalaje y el transporte están incluidos en el precio, salvo conveniencia comercial estipulada en el anexo del presente contrato.

III - EJECUCIÓN DEL CONTRATO

3.1 **Aprobación técnica del comprador:** Para cualquier compra de muestras primas o de órdenes de entrega, las muestras (a pruebas) si se trata de grafías o a realizar deben ser sometidas al comprador, que las devolverá en su estado o sus observaciones. La responsabilidad del vendedor queda comprometida si la aprobación no está en conformidad con las muestras aceptadas, con la fecha y las firmas del comprador y del vendedor.

3.2 **Excepciones sobre las mercancías:** Las entregas adelantadas o canjeadas serán consideradas como aceptadas por el comprador tras indicación del vendedor debidamente justificada, según las normas que rigen su profesión en la época de las fabricaciones.

3.3 **Tolerancias sobre la calidad:** La fiabilidad de la ejecución debe ponerse a las especificaciones de nuestro plan de especificaciones y/o del contrato, aceptadas por el vendedor y según las muestras o pruebas aprobadas por las partes.

3.4 **Plazo de entrega:** Las plazos de entrega serán mencionados por las partes bajo la forma de una fecha precisa. En caso de incumplimiento de los plazos, el comprador se reserva el derecho de proceder, como se indica en el 1.4 en caso de incumplimiento de las condiciones generales de compra, o de aplicar las siguientes penalizaciones por retraso: al 1% entre 1 a 10 días de retraso, al 6% entre 11 días y 30 días de retraso, al 10% entre 31 días y 60 días de retraso, al 20% entre 61 días y 90 días de retraso. Estas penalizaciones se acumulan y se deducen del precio unitario IVA no incluido por día calendario de retraso. Ningún pago será debido una vez por día de retraso.

3.5 **Envío, acondicionamiento:** Nuestros proveedores deberán aportar el riesgo relativo al acondicionamiento de las mercancías que nos suministran, mediante una precaución eficaz durante el transporte.

IV PROPIEDAD ARTÍSTICA E INDUSTRIAL

4.1 **Propiedad artística:**

Cropas, dibujos y formas de corte a partir del momento en que un vendedor ejerce bajo licencia nuestra y sobre muestras descriptas un trabajo, aunque implique una actividad creativa por su parte, los dibujos, croquis, series, maquetas, formas de corte y cualquier trabajo preparatorio serán de propiedad exclusiva nuestra (incluidos todos los derechos de reproducción) y las ideas que pueden ser sacadas directamente, cuando hayan sido objeto de una facturación.

Materiales de proveedor: los materiales como tejidos, regatas, juveniles, clics, linternas y utilidades especiales, etc. suministrados por el vendedor, serán propiedad del comprador cuando han sido objeto de una facturación completa, salvo disposiciones concretas.

4.2 **Propiedad industrial (patentes):** La propiedad industrial y especialmente las patentes del vendedor siguen siendo en todos los casos de propiedad exclusiva, salvo si éstas son de dominio público.

V RECEPCIÓN DE LAS MERCANCÍAS

5.1 **Reclamaciones o reservas:** Las averías o carencias en la entrega serán objeto de una constatación realizada de conformidad con el artículo 106 del Código de Comercio. Las impugnaciones relativas a la calidad serán admisibles por nuestros proveedores durante un mes a partir de la entrega en el caso de materias primas y de dos meses para los artículos de acondicionamiento y sólo para tanto en cuanto a las etapas de fabricación y las acabaduras de blanda, quedando entendido con cada mercancía su entrega en bolsa que no perjudica su calidad. La devolución de mercancías no conformes, así como el envío de mercancías de reemplazo, será a cargo del proveedor.

VI TRANSFERENCIA DE PROPIEDAD - TRANSFERENCIA DE RIESGOS

La transferencia de propiedad se realiza según el acuerdo común de la venta, a pesar de cualquier situación de reserva de propiedad que en caso alguno nos será oporible si no está acompañada por una firma de uno de nuestros representantes habilitados. La transferencia de riesgos se realiza en la entrega de la mercancía en el lugar indicado en las órdenes de entrega.

VII CONFIDENCIALIDAD

El proveedor se compromete a respetar la confidencialidad sobre los elementos técnicos y comerciales a los que haya tenido acceso en la ejecución del presente contrato.

VIII PAGOS

6.1 **Sólo** convenión contractual estipulada en el anexo del presente contrato. Nuestros pagos se realizan a recepción de factura (a) devuelta del 2%.

6.2 **Anticipo, Adelanto o Carta de crédito:** No abarcamos ningún desahucio por gastos de devenga, traslado, manipulación o cualquier otro motivo.

6.3 **Formación:** Todas las facturas deberán ser extendidas en 2 ejemplares, bajo pena de devolución, y deberán llegar en un plazo máximo de 5 días hábiles después de la expedición de la mercancía.

IX JURISDICCIÓN

En caso de impugnación, el Tribunal de Comercio de Roubaix-Val de la Scarpe (59), Francia, será el único competente, a pesar de cualquier otra cláusula comercial oporible de jurisdicción.



ANEXO 10

“AÑO DE LA LUCHA CONTRA LA CORRUPCION E IMPUNIDAD”

CARGO

Piura, 10 de julio 2019

SEÑORES:

ASOCIACION DE PEQUEÑOS PRODUCTORES EMPRENDEDORES DE NUEVO PROGRESO CHARANAL Y COOPERATIVA AGRARIA NORANDINO LTD.

SOLICITO: Permiso para ampliar encuesta.

Yo, **ANA MIRELLA PEÑA TOCTO**, identificada con DNI N° 76381320. Domiciliada en Mza E lote 21 y 22 Urb. Villa California – Castilla -Piura, egresada de la Facultad de Ciencias Contables Financieras y Administrativas de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote de la carrera profesional de Contabilidad. Ante usted me presento y expongo lo siguiente.

Que, por motivo de la realización de mi trabajo de investigación de tesis, en el cual debo aplicar una encuesta, cuyo ttitulo es **“PROPUESTAS DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CACAO EN LA APPAGROP CHARANAL – CHULUCANAS, SOCIA DE LA COOPERATIVA AGRARIA NORANDINO LTDA 2018**, lo cual ustedes son representantes legales, solicito ~~me~~ brinden la autorización para poder rcalizar la mencionada encuesta en lo que respecta a áreas de producción, comercialización y Finanzas. La misma que me es de utilidad para el proceso del trabajo de investigación que vengo desarrollando.

Por lo expuesto ruego a Ud. Acceda a mi petición



Ana Mirella Peña Tocto
Dni: 76381320

ASOCIACION DE PEQUEÑOS PRODUCTORES
EMPRENDEDORES DE CACAO DE NUEVO PROGRESO
CHARANAL CHULUCANAS - PIURA


Ramón Castillo López
PRESIDENTE

COOPERATIVA AGRARIA NORANDINO LTDA.
RECIBIDO
10 JUL 2019
HORA 10:05 a.m.
FIRMA 

ANEXO 11



Cooperativa Agraria Norandino Ltda.

“AÑO DE LA LUCHA CONTRA LA CORRUPCION E IMPUNIDAD”

Piura, 12 de Julio 2019

Atención: Srta. Ana Mirella Peña Tocto.

Asunto: Aceptación de Solicitud.

Presente. –

De mi consideración:

Por medio del presente expreso mi saludo en nombre de la Asociación de Pequeños Productores Emprendedores Nuevo Progreso Charanal y también en nombre de la Cooperativa Agraria Norandino Ltda, y al mismo tiempo comunicarle lo siguiente:

Que, en atención a la solicitud presentada el día 10 de julio del presente año, donde nos solicita autorización para realizar su trabajo de investigación de tesis titulado **“PROPUESTAS DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CACAO EN LA APPAGROP CHARANAL – CHULUCANAS, SOCIA DE LA COOPERATIVA AGRARIA NORANDINO LTDA 2018”**, en lo que corresponde a áreas de producción, Comercialización y finanzas, se le informa que su solicitud ha sido aceptada por nosotros.

Sin otro particular

COOPERATIVA AGRARIA NORANDINO LTDA.
COOP. NORANDINO


José Fernando Reyes Córdova
GERENTE GENERAL

ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES
EMPRENDEDORES DE CACAO DE NUEVO PROGRESO
CHARANAL - CHULUCANAS APP. CACAO


Ramón Castillo López
PRESIDENTE

Mz. X Lotes 3 y 4A Zona Industrial II Etapa - Piura
Mz. A Lote 18 y 19 Urb. El Bosque - Castilla - Piura
www.coopnorandino.com.pe • Email: coopnorandino@coopnorandino.com.pe
Teléfonos: 0051-073-344983 • 0051-073-345293

ANEXO 12



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD CUESTIONARIO

Encuestador (a): Peña Tocto Ana Mirella **Fecha:** Julio 2019

INSTRUCCIONES: Marcar dentro del paréntesis con una “X” la alternativa correcta (solo una):

PREGUNTAS

RESPECTO A LA ORGANIZACIÓN

1. ¿Antigüedad de la Organización?
 - a) 1 a 5 años
 - b) 6 a 10 años
 - c) más de 10 años
2. ¿Su organización es formal?
 - a) Si
 - b) No

RESPECTO A LA PRODUCCION

3. ¿Qué tipo de cacao tiene?
 - a) Criollo
 - b) Forastero
4. ¿Cuántas toneladas de cacao convencional acopian en un año?
 - a) 3 tn menos de 2 tn
 - b) 4 Tn
 - c) 5 tn a mas
5. ¿Cuantas toneladas de cacao orgánico seco acopian por año?
 - a) 10 tn
 - b) 15 tn
 - c) 20 tn a más
6. ¿La Asociación a la que pertenece ¿ha realizado alguna exportación?

- a) Si
 - b) No
7. ¿Pertenece a una cooperativa?
- a) Si
 - b) No
 - c) En proceso
8. ¿Qué requisitos se necesita para asociarse a la cooperativa?
- a) Ser productor Agrario
 - b) Pagar un aporte
 - c) No ser socio de otra cooperativa con los mismos fines comerciales
 - d) Todas.
9. Producto de la exportación ¿Qué le ha exigido la cooperativa para mejorar su producción?
- a) Ausencia de insumos químicos
 - b) Producto certificado y de calidad
 - c) Mejora en el manejo de cacao
 - d) Todas
10. ¿Ha recibido capacitación sobre el manejo agroecológico del cultivo de cacao por parte de la cooperativa?
- a) Si
 - b) No
11. ¿De qué manera la capacitación ha ayudado a mejorar la producción?
- a) Mejorar la productividad
 - b) Manejo de control de plagas y enfermedades
 - c) mejor calidad del grano
 - d) todas las anteriores

RESPECTO A PRECIOS Y FINANCIAMIENTO

12. ¿A qué precio vendía su cacao antes de pertenecer a la cooperativa?
- a) 1 s/
 - b) 2 s/
 - c) 3 a más s/
13. ¿A qué precio vende su cacao convencional actualmente?
- a) 5 s/
 - b) 7 s/
 - c) 8 a más s/
14. ¿A qué precio vende su cacao orgánico seco actualmente?
- a) 5-6 s/
 - b) 7 s/
 - c) 9 a más s/
15. ¿Ha recibido algún beneficio como consecuencia de la exportación?
- a) si
 - b) no
16. ¿Qué tipo de beneficio?
- a) Económico
 - b) Insumos y/o materiales

- c) Capacitación
 - d) Proyectos
 - e) Todos
17. ¿Recibe financiamiento a través de la cooperativa a la que pertenece?
- a) Si
 - b) No
18. ¿Cuánto le cobran el interés Anual?
- a) 15 %
 - b) 20%
 - c) 12%
19. ¿Ha recibido financiamiento de alguna otra institución para su producción Agrícola? mencionar.
- a) Si
 - b) No
20. ¿Con que finalidad solicito el financiamiento?
- a) Compra de insumos
 - b) Mano de obra
 - c) Herramientas
 - d) Adelanto de acopio
 - e) Otras
21. ¿Ante que institución gestiono el préstamos para la mejora de su producción?
- a) Agrobanco
 - b) bcp
 - c) caja rural
 - d) bancos
 - e) Cooperativas de Ahorro y crédito.
 - f) otros
22. ¿De qué manera el financiamiento le ha ayudado a mejorar su producción?
- a) mejor cosecha
 - b) mejor calidad
 - c) mejor precio
 - d) Todas

RESPECTO A LA CERTIFICACION

23. ¿Conoce usted cuales son los requisitos para obtener la certificación orgánica?
- a) si
 - b) no
24. ¿Cumple usted con los requisitos de control documentario para acceder a la certificación?
- a) si
 - b) no

FACTORES LOGISTICOS

25. ¿Tiene usted acceso a empresas de transporte para el traslado de su producto?
a) Si
b) No
26. ¿Cuánto es lo que se gasta para transportar su producto por campaña?
.....
27. ¿Ha sufrido usted de un robo, asalto o pérdida en el traslado de su producto?
a) Si
b) No

RESPECTO A LA COOPERATIVA A LA QUE PERTENECE

28. ¿Cuáles son las fortalezas y debilidades de la exportación de cacao orgánico desde su región y porque?
29. ¿Cuenta con la oferta exportable necesaria para cumplir con la necesidad de sus Clientes?
30. ¿Qué tecnologías y técnicas aplican para asegurar la calidad de su oferta exportable?
31. ¿De qué manera influye la fluctuación de los precios internacionales en la exportación del cacao orgánico?
32. ¿Dónde percibe una mayor utilidad en el mercado nacional o internacional?
33. ¿Qué factores limitan la exportación de cacao?
34. ¿Qué sanciones se toman al haber incumplimiento de contrato en una de las partes?
35. ¿Ha recibido algún incentivo por parte del gobierno central por la exportación?
36. ¿Han solicitado financiamiento, ante que instituciones y con qué finalidad?
37. ¿Qué estrategias de marketing realizan para hacer conocer su producto?
38. . ¿Tienen marca propia?
39. ¿Qué beneficios le ofrecen a sus asociados?