



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y EDUCACIÓN
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

TESIS

**ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DEL CACAO EN
GRANO Y LA RENTABILIDAD DEL PERÍODO 2010-
2017 EN LA COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL
“CACAO ALTO HUALLAGA” DE TINGO MARÍA**

**Para obtener el Título Profesional de
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

**Presentado por el Bachiller
BENANCIO FÉLIX HIDALGO HERRERA**

TINGO MARÍA - PERÚ

2019



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y EDUCACIÓN
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

En Huánuco, siendo las 10:00 horas del día 29 de Marzo de 2019, en las instalaciones del local de la Universidad Alas Peruanas – Filial Huánuco, se inició la Sesión Pública de Sustentación de Tesis, ante el Jurado constituido por los señores:

PRESIDENTE DR. PABLO ESPINOZA JARA
SECRETARIO MG. ZOSIMO E. CASTILLO LOVATON
MIEMBRO MG. RAUL CAJAHUANCA TORRES

El postulante al Título Profesional de Licenciado em Administración y Negocios Internacionales:

BACHILLER: HIDALGO HERRERA, BENANCIO FELIX

Procedió a la Sustentación de Tesis Titulada:

ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DEL CACAO EN GRANO Y LA RENTABILIDAD DEL PERÍODO 2010-2017 EN LA COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL “CACAO ALTO HUALLAGA” DE TINGO MARÍA

Habiendo absuelto las objeciones que le fueron formulados por los señores miembros del Jurado, de conformidad con las respectivas disposiciones reglamentarias y concluido este acto, se realizó la votación correspondiente, resultando el ponente:

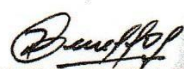
Aprobado por Unanimidad.....

En fe de lo cual se asentó la presente Acta que firman el Señor Presidente y los demás miembros del Jurado.


DR. PABLO ESPINOZA JARA

Presidente

N° Colegiatura: 20.8635


MG. ZOSIMO E. CASTILLO LOVATON

Secretario

N° Colegiatura: CPPE 0217305


MG. RAUL CAJAHUANCA TORRES

Miembro

N° Colegiatura: 38812

“Dedico a mi familia por estar siempre guiándome, dame la fuerza para seguir avanzando y sigamos siempre unidos con la bendición de Dios”.

AGRADECIMIENTO

Dios por guiar mi vida y darme la fortaleza de seguir adelante, por los valores que me brindaron, que me ha concedido ser una persona de bien.

A los docentes de mi facultad, por su paciencia, dedicación de tiempo y por el apoyo para la mejora del trabajo académico.

A mi esposa, Marina Castillo por su paciencia y amor por todo su apoyo desinteresado.

A mis hijas, Lisseth, Milagros, Luordes, Nicol por su constante motivación y cariño, por motivarme y ayudarme en todo momento y por todo su apoyo desde siempre.

A mis amigos por brindarme sus conocimientos de los productores cacaoteros en la selva peruana, por su ejemplo de perseverancia y la motivación para la realización de este trabajo académico.

Gracias a ellos por a este logro.

RESUMEN

En la investigación teórico del tipo de exportación de materias primas, que vincula la rentabilidad y la exportación en una empresa agroindustrial de cacao. Pues en dicho trabajo. El Perú es primordiales lugares naturales (*Theobroma cacao* .L), posee el 60 por ciento de cacao del mundo. Estando la zona de San Martín, provincias de la selva de mayor producción, cuyo crecimiento fue excepcional en el período 2010 - 2017. Se hace una revisión de las variables involucradas en la manera de cómo la exportación es generada de la rentabilidad.

La exportación de mercancías agroindustriales simboliza un cierto aumento, hay incrementos imperativos alrededor de allí, por lo que en la década más reciente, los envíos agroindustriales se han desarrollado todos los años de manera normal de 21%. Pertenece a destinos de exportaciones a Europa y Estados Unidos.

El motivo impulsa a aprender dicho tema, fue porque observamos que las fluctuaciones de la rentabilidad han ido variando significativamente, y queremos saber el origen de estas variaciones y que variables intervinieron con más significancia.

El presente trabajo es un informe calculado, centrado desde la etapa (generación) utilizable y la tarifa de cacao en grano de Perú a los Estados Unidos anunciados. En cada una de las etapas se describen los materiales,

los métodos de suministro y los gastos del proceso de coordinación fundamental.

Se procedió a regresionar el modelo para verificar la hipótesis: “El volumen de exportación, el nivel de inversión, el volumen de ventas y el tipo de cambio, son los componentes principales que explican las utilidades de la cooperativa agroindustrial cacao Alto Huallaga en Tingo María, periodo 2010 – 2017.

Es así como se pudo concluir lo siguiente:

En la posibilidad remota de que el costo de las existencias de cacao aumente en un 1%, envía la reducción en un 2.539%, la obtención de cacao incrementa en un 1%, la transacción incrementa en un 4.929%, si la conversión se incrementa en un 1%, las transacciones se incrementan en 31.159%

Palabras clave: cacao, productividad, rentabilidad, costo-beneficio.

ABSTRACT

In theoretical research on the type of export, which links profitability and export in an agro-industrial cocoa company. Well in that work. Peru is a primordial natural place (*Theobroma cacao* .L), it has 60 percent of the world's cocoa. Being the area of San Martin, provinces of the jungle of greater production, whose growth was exceptional in the period 2010 - 2017. It makes a review of the variables involved in the way how export is generated from profitability.

The export of agroindustrial goods symbolizes a certain increase, there are imperative increases around there, decade, agroindustrial shipments have been developed every year in a normal way of 21%. It belongs to export destinations to Europe.

The motive drives to learn this topic, it was because we observed that the fluctuations of the profitability have been varying significantly, and we want to know the origin of these variations and which variables intervened with more significance.

The present work is a calculated report, centered from the usable stage (generation) and the tariff of cocoa beans from Peru to the announced United States. In each of the stages the materials, the supply methods and the expenses of the fundamental coordination process are described.

We proceeded to regress the model to verify the hypothesis: "The export volume, the level of investment, sales volume and the exchange rate are

the main components that explain the profits of the Alto Huallaga cocoa agroindustrial cooperative in Tingo María , period 2010 - 2017.

This is how the following could be concluded:

In the remote possibility that the cost of cocoa stocks increases by 1%, it sends the reduction by 2.539%, the cocoa production increases by 1%, the transaction increases by 4.929%, if the conversion increases by 1%, transactions increase by 31,159%.

Keywords: cocoa, productivity, profitability, cost-benefit.

INDICE

DEDICATORIA	III
AGRADECIMIENTO	IV
RESUMEN	V
ABSTRACT	VII
INDICE	VIII
INDICE DE TABLAS	XI
INDICE DE GRAFICOS	XII
INTRODUCCIÓN	13
CAPÍTULO I. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	16
1.1 Planteamiento del problema	16
1.2 Formulacion del problema	24
1.3 Objetivos de la investigación	24
1.3.1 Objetivo principal	24
1.3.2 Objetivos específicos.....	24
1.4 Justificación de la investigación.....	25
1.5 Limitaciones de la investigación	26
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO	27
2.1 Antecedentes de la investigación	27
2.2 Bases teóricas	35
2.2.1 Teorías sobre la exportación	35
2.2.2 Teorías sobre la rentabilidad	36
2.2.3 La exportación de cacao.....	38
2.2.4 Comercialización con países exportadores e importadores.....	46
2.2.5. Control de Calidad y Certificación para la exportación del cacao en Grano	47
2.2.6. Comercialización.....	48

2.2.7. Requisitos y Trámites para comercializar o exportar en la aduana	51
2.2.8. Rentabilidad	53
2.2.9. Tipos de Rentabilidad	53
2.2.10. Análisis de los factores de la rentabilidad	55
2.2.11. Productividad en la rentabilidad	56
2.2.12. Dimensiones e indicadores de la rentabilidad económica.....	58
2.3 Definición de términos	65
2.4 Hipótesis.....	66
2.4.1 Hipótesis general.....	66
2.4.2 Hipótesis específicas	67
2.5 Variables	67
2.5.1 Variable independiente	67
2.5.2 Variable dependiente.....	68
2.5.3 Operacionalización de variables.....	69
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA	70
3.1 Tipo y nivel de la investigación	70
3.2 Descripción del ambito de la investigación	71
3.3 Población y muestra	71
3.4 Técnicas e instrumentos para la recolección de datos	72
3.5 Validez y confiabilidad del instrumento.....	73
3.6 Plan de recolección y procesamiento de datos	74
CAPITULO IV : RESULTADOS	77
CAPITULO V. DISCUSIÓN.....	109
CONCLUSIONES	113
RECOMENDACIONES.....	115
BIBLIOGRAFIA	117
ANEXOS	119

INDICE DE TABLAS

TABLA N° 01 Operacionalización de variables	69
TABLA N° 02 Población de estudio	71
TABLA N° 03 Comportamiento del volumen de exportación de cacao en la cooperativa agroindustrial cacao Alto Huallaga, Periodo 2010-2017 (toneladas).	78
TABLA N° 04 Comportamiento del nivel de inversión de la cooperativa Agroindustrial cacao Alto Huallaga, Periodo 2010-2017.	81
TABLA N° 05 comportamiento del tipo de cambio en el Perú, periodo 2010-2017	84
TABLA N° 06 Comportamiento del nivel de rentabilidad de la cooperativa Agroindustrial cacao Alto Huallaga, periodo 2010-2015 (soles)	87
TABLA N° 07, Principales variables y sus indicadores	90
TABLA N° 08, Modelo de rentabilidad de la cooperativa agroindustrial Cacao Alto Huallaga, periodo 2010- 2017.	95
TABLA N° 09, Resumen del modelo	105
TABLA N° 10 Resumen del regresión	105
TABLA N° 11 Volumen de exportación	106
TABLA N° 12 La prueba de hipótesis específicas	108

INDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO N° 01 Comportamiento del volumen de exportación de cacao En la cooperativa agroindustrial cacao Alto Huallaga, periodo 2010 - 2017 (toneladas)	79
GRÁFICO N° 02, comportamiento del volumen de exportación de cacao en la cooperativa agroindustrial cacao Alto Huallaga, periodo 2010 -2018 (toneladas).	80
GRÁFICO N° 03 Comportamiento del nivel de inversión de la cooperativa agroindustrial cacao Alto Huallaga, Periodo 2010-2017 (MS)	82
GRÁFICO N° 04, Comportamiento del nivel de inversión de la cooperativa agroindustrial cacao alto huallaga, Periodo 2010-2017 (MS)	83
GRÁFICO N° 05, Comportamiento del nivel de tipo de cambio en el Perú, Periodo 2010-2017 (s/.)	86
GRÁFICO N° 06, Comportamiento del nivel de tipo de cambio en el Perú, Periodo 2010-2017 (s/.)	86
GRÁFICO N° 07, Comportamiento del nivel de rentabilidad de la Cooperativa agroindustrial cacao Alto Huallaga, Periodo 2010- 2017 (miles de soles).	88
GRÁFICO N° 08, Comportamiento del nivel de rentabilidad de la Cooperativa agroindustrial cacao Alto Huallaga, Periodo 2010- 2017 (miles de soles).	89
GRÁFICO N° 09 Comportamiento del volumen de ventas de la Cooperativa agroindustrial cacao alto Huallaga, periodo 2010-2018 (en toneladas)	91
GRÁFICO N° 10 Comportamiento del volumen de ventas de la Cooperativa agroindustrial cacao alto Huallaga, periodo 2010-2017 (en toneladas)	92
GRAFICO N° 11, Distribución F- Fisher	99
GRAFICO N° 12, Distribución t-student	101
GRÁFICO N° 13 Resumen del regresión	102

INTRODUCCIÓN

El cacao es un producto más importante del comercio internacional. Su producción mundial es de 4.6 miles de peso y la superficie es más de 7 millones de has. (MINAGRI 2018). Se encuentran en bosque tropical y el 95 por ciento del cacao mundial es producido por 5 millones de pequeños agricultores bajo sistemas de agricultura de subsistencia en propiedades de 2 a 5 has. Las principales limitaciones que afrontan son que, están poco organizados, con infraestructura precaria y que recurren a intermediarios para la venta de sus cosechas.

El nivel de exportación del cacao en la rentabilidad del periodo 2010 – 2017 en Cooperativa agroindustrial “Cacao Alto Huallaga” de Tingo María

El cacao es una materia prima cuya oferta depende, entre otros factores, de la superficie sembrada, superficie cosechada y del rendimiento de los cacaotales cosechables (DURAN 2010).

Teniendo como problema ¿Cómo contribuye el nivel de exportación del cacao en la rentabilidad del periodo 2010 – 2017 en la Cooperativa agroindustrial “Cacao Alto Huallaga” de Tingo María?, como objetivo determinar la contribución del nivel de exportación del cacao en la rentabilidad del periodo 2010 – 2017 en la Cooperativa agroindustrial “Cacao Alto Huallaga” de Tingo María.

En este contexto, Perú es el tercer productor de cacao en Latinoamérica con 85,000 toneladas métricas, su producción es el 2 por ciento que se negocia en el mundo y alberga el 60 por ciento existe, cuenta con más de 140 mil hectáreas

y presenta una productividad de 750 kilos por ha, siendo Ecuador su principal competidor con una productividad de 500 kilos por ha. (MINAGRI, 2018).

A nivel nacional, las cuatro regiones de mayor producción en el Perú son: San Martín, Cusco, Junín, y Huánuco, que concentran el 74% de los granos producidos y el 72 % terrenos sembrados (MINAGRI, 2017).

Teniendo como hipótesis, el nivel de exportación del cacao contribuye significativamente en la rentabilidad del periodo 2010 – 2017 en la Cooperativa agroindustrial “Cacao Alto Huallaga” de Tingo María.

El examen desglosa el recuerdo de los factores libres, por ejemplo, la generación de cacao peruano, el costo del cacao y la escala de conversión en tarifas a través de la investigación econométrica conducida en la exploración. Estas evaluaciones nos ayudan a validar que los factores gratuitos afectan el cacao peruano.

Tiene especial importancia que los niños en edad escolar,

La estructura del presente informe de tesis se considera:

Capítulo I. El planteamiento del problema, está conformado por la formulación del problema, los objetivos, la justificación y la limitación de la investigación.

Capítulo II. El marco teórico, está conformado por los antecedentes. Bases teóricas, la definición de términos, la hipótesis, las variables y la operacionalización de variables.

Capítulo III. La metodología, está conformado por tipo, nivel de la investigación, descripción del ámbito de la investigación, la población y muestra., las técnicas e instrumentos de recolección de datos, La validez y confiabilidad del instrumento, y procesamientos de los datos.

Capítulo IV. Los resultados, está confirmado por el análisis descriptivo de los cuadros estadísticos, el análisis inferencial de la relación y la correlación de los datos obtenidos

Capítulo V. La discusión con los autores, conclusión y anexos de la tesis.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del Problema

Según el dato histórico del cultivo es originario de la selva baja y alta. Se supone que se adaptó por el aspecto geográfico y climático intrínseco y extrínseco favorable para su producción. Los arqueólogos mencionaron que el hombre consume, aproximadamente desde hace unos 4 mil años.

A nivel mundial, el cacao florece en más de 50 países y se ha logrado mayor producción en la Indonesia, Brasil. Y otra parte de la producción se ubica en República Dominicana, Ecuador, Colombia, Venezuela, Perú, Bolivia y otros.

Este cultivo importante de la Amazonía porque tiene calidad de grano de cacao o derivado. Por tal motivo, para los expertos comercio internacional, la demanda mundial de granos de cacao, entre 1980 y 2013, se incrementó en un promedio del 2% anual, y según el pronóstico el año 2020, la demanda global crecerá en 600 mil de toneladas. Contexto internacional y de manera general, el volumen global tiene limitaciones

porque presenta un déficit. Este déficit tiene diversas causas como la escasa organización de los productores (la mayoría producen individualmente y en parcelas pequeñas) y la segunda que es relevante tiene que ver con escasas técnicas adecuadas durante de pos cosecha. Además, los factores ambientales y la escasa mano de obra especializada influyen (Hütz y Fourtain, 2013), para que la provisión de los granos de cacao sea cada vez más crítica. Otro de los factores causales es para satisfacer el total de la demanda, cuyo precio no es estable, en ese contexto, el agricultor produce para lograr el volumen de producción de su familia.

En el año 2017, el clima seco afectó a los cultivos de mayor crecimiento de África Occidental, dificultando la demora en la entrega de granos provenientes más grandes anuales, que comienzan el próximo mes, dijo Harold Poelma, presidente de Cargill Cocoa and Chocolate, el segundo mayor triturador de cacao del mundo. Frente a esa situación la industria aún tiene por delante dificultades como para obtener suficientes granos de cacao de una calidad decente de aquí a fin de año, refirió el representante del Foro de la Asociación Europea del Cacao, celebrado en Dubrovnik, Croacia. “Va a ser muy duro. La escasez se siente principalmente en los países de origen, ya que, en Europa, en principio, hay suficiente cacao”.

En relación a nuestro contexto nacional, El segmento agrario en nuestra nación ofrece un potencial colosal en varias líneas de creación, que tiene grandes resultados concebibles de entrada en el mercado universal.

También se comprende que la dimensión de pago de los fabricantes de cacao se aclara por los surtidos de cosecha que tiene el rancharo, ya que se percibe que el cultivo de cacao en sí no es rentable, debido a sus altos gastos de creación y sus bajos rendimientos, por ejemplo, factor atmosférico, suelos y principalmente el asalto de enfermedades.

Actualmente, los cultivos de cacao en Perú se ubican como el segundo rendimiento duradero con la zona agraria más grande, con una suma de 144,200 hectáreas según el registro rural (INEI: 2012) que registra el desarrollo de la tasa más notable (95%), en contraste con 1995, cuando fueron 48.800 hectáreas.

Desarrollo que ha estado mostrando el desarrollo del cacao en los últimos tiempos, el trabajo de investigación actual se ha completado, que se esfuerza fundamentalmente por mostrar el nivel de afiliación generacional, el rendimiento agrario y el costo del acuerdo en las dimensiones de beneficios

Asimismo, los envíos de cacao se convirtieron en 6.8% en medio de la porción principal de 2016, en contraste con la primera mitad del año y posicionaron a Perú como la quinta nación comercial. El distrito de San Martín tuvo la generación más notable (34,600 toneladas), seguida por Junín, Ucayali y Cusco. Dificultades para el área, sin embargo, el problema radica en la falta de bases y disponibilidad para incorporar la cadena provechosa, particularmente el rancharo con las organizaciones de manejo de cacao y las plantas de procesamiento.

Por la demanda internacional el cacao peruano, en los últimos años, ha despertado un gran entusiasmo por el desarrollo y la transformación en

derivados como chocolates. Esta demanda internacional generó alza de precio y el desarrollo de la calidad. Entonces, el gobierno nacional y local promueve políticas de apoyo económico a las organizaciones productivas del cacao. Este apoyo consiste en búsqueda de mercado, exoneraciones tributarias, facilidades de transporte, investigación sobre y entre otros.

Los fabricantes de cacao que solían ser, generalmente son pequeños rancheros con plantaciones de menos de dos (2) hectáreas, cuyos destinos de generación están situados en el Amazonas de la nación, en estos días son una parte de afiliaciones, cooperativas y algunos han enmarcado, de esa forma los fabricantes nacionales y mundiales. Además, la cadena de generación de cacao hasta la comercialización, hay apoyo de asociaciones administrativas y no legislativas.

Estas instituciones ayudan a canalizar el financiamiento de Cooperación Técnica Internacional. A pesar, de diversos apoyos que recibe el agricultor, productor de cacao, sigue siendo el mal tratamiento post-recolección del grano de cacao (CHAVEZ A., 2003).

El cacao peruano ha tenido una explosión en los mercados universales tanto que la actividad del mercado libre se ha expandido por completo, lo que ha cambiado el curso de cómo mostrar el grano. En la actualidad, los compradores elementos clasificados, que ofrecen ascender a la cadena de envíos agrícolas que hace que una estructura publicitaria no sea lo mismo que lo que se hizo en un nivel básico, y es que los fabricantes simplemente producen y recopilan El cacao, en ese momento, lo ofrece en cooperativas, asociaciones y organizaciones privadas.

Desde siglos pasados, el cacao peruano, ha tenido demanda en el mercado mundial por sus características muy particulares. Entre los países que se ha enviado a los Estados Unidos, Holanda, Alemania, Bélgica e Italia, sin embargo, simplemente después de 1864 muestra ingresos importantes por el nivel de exportación no tradicional. Esta situación generó más demanda internacional, no solo el producto bruto sino los derivados del cacao.

El mayor territorio con desarrollo de cacao se encuentra en la región de Leoncio Prado (3,890 Ha) que habla del 88% de la zona desarrollada con este ítem. El volumen de generación se ha estado desarrollando, las 2.500 toneladas métricas de cacao.

En la nación, los fabricantes trabajan con surtidos de cacao: nativo, orgánico, chuncho, porcelana y el nacional con el que nuestros ganaderos han cernido la etapa de promoción con los diversos especialistas privados que se interesan en dicha cadena (GONZALES, 2013).

Leoncio Prado, el desarrollo del cacao constituye una de las fuentes primordiales de pago para las familias; ya que las zonas de cacao enfrentan problemas distintivos de restricción para la mejora y el avance del desarrollo, la baja rentabilidad, falta de utilización de los avances adecuados, la cercanía de las personas intermedias que es útil e irritante con la cercanía de bichos y enfermedades del cacao no tienen cómo controlar estos problemas.

En este sentido, los pesos que podrían ser aceptados por los ganaderos de cacao con su baja eficiencia y altos costos de generación; No son dignos de mención debido a que sus artículos pueden ser desalojados por

artículos importados menos costosos, afirmó que la institución seguirá trabajando con muchas instituciones para garantizar la sanidad de los cultivos alternativos que promueve como el cacao y el café, en busca de su sostenibilidad, con el propósito de generar una economía lícita y segura para los agricultores del Alto Huallaga.

Según la “Fundación Desarrollo Verde” de Holanda fue designado como el mejor cacao orgánico el producto de la cooperativa Divisoria del alto Huallaga. La denominación del premio es “Excelente Experiencia en Biodiversidad” el gerente de la Cooperativa, Echegaray Farfán, manifestó que su valor agregado es por la inocuidad del cacao. Además, añadió, que ellos tienen experiencia en la producción orgánica con control de calidad. Por otro lado, manifestó, que han recibido apoyo de diversas entidades nacionales como internacionales como verde, por estos respaldos conseguimos, el cacao natural.

La producción orgánica tiene ventaja competitiva, porque es un producto sustentable y una alternativa para la economía amazónica. Además, la cooperativa La Cooperativa Divisoria tiene más de 700 Has de cacao ubicado en Ucayali, Huánuco y San Martín.

En el año 2018, se ha exportado unas 2 mil toneladas de cacao orgánico a mercado europeo, esto se logró gracias a pequeños productores asociados de la región Huánuco y luego de haber sido apoyado financieramente y asistencia técnica en estrategias de negocio (MINAGRI).

Durante el 2015 la cooperativa se ha beneficiado con el apoyo del 80% en su proyecto de negocio, incluyó el instrumento tecnológico post cosecha.

Debido a ello su producción y ventas se incrementaron. Mientras en el año 2014, las capacidades solo exportaron 500 toneladas de cacao anuales a Italia. Entre el año 2015 al 2017 crecieron enormemente en su exportación incrementaron en 66% (1200 a 2000 toneladas al año). De esta forma incrementaron su participación. Actualmente, son 397 productores pertenecen a la cooperativa.

El cacao de Huánuco es requerido por el mercado italiano y suizo; no obstante, también el de Austria, aunque son muy exigentes en temas de calidad. Para cumplir eso proyectos, están implementando con un buen laboratorio. Ya que, por el momento, en su mayoría usan, lozas de fulbito solo para secar el grano.

A pesar de los éxitos en el año anterior, este año 2018, se han presentado dificultades en el control de la plaga. Esta situación está perjudicando a más 10 mil hectáreas de los 30 mil que tienen en Leoncio Prado y Monzón. Motivo por el cual, cayó en precio en el mercado internacional. Los retos que tomaron para hacer frente son las faenas en 9 corredores cacaoteros. Además, invirtieron S/1.2 millones en Sanidad del Cacao; monitoreando así, en 150 parcelas. La plaga está afectando a 89 caseríos. Por eso motivo, en Leoncio Prado convocó a las paralizaciones entre el 6 y 7 de marzo, para exigir declarar en emergencia el agro en Huánuco, Ucayali y San Martín.

La investigación tiene como objetivo analizar la relación entre la exportación de cacao y la rentabilidad que pueda tener la cooperativa agroindustrial cacao Alto Huallaga en Tingo María. La tesis se centra en

la capacidad que tienen las exportaciones para generar rentabilidad en forma sostenible.

El problema se centra en determinar cuál es el nivel de la exportación de cacao en grano en la rentabilidad de la cooperativa agroindustrial cacao Alto Huallaga.

1.2. Formulación del Problema

1.2.1. Problema General

¿Cómo contribuye el análisis del nivel de exportación del cacao en granos en la rentabilidad del periodo 2010 – 2017 en la Cooperativa agroindustrial “Cacao Alto Huallaga” de Tingo María?.

1.2.2. Problema Específico.

- ¿Cuál es el nivel de acopio y la eficiencia de la rentabilidad del periodo 2010 – 2017 en la Cooperativa agroindustrial “Cacao Alto Huallaga” de Tingo María?
- ¿Cuál es el nivel de comercialización y el rendimiento de la rentabilidad del periodo 2010 – 2017 en la cooperativa agroindustrial “Cacao Alto Huallaga” de Tingo María?
- ¿Cuál es nivel de acopio y la optimización de la rentabilidad del periodo 2010 - 2017 en la cooperativa agroindustrial “Cacao Alto Huallaga” de Tingo María?.
- ¿Cuál es el nivel de comercialización y la optimización de la rentabilidad del periodo 2010 - 2017 en la cooperativa?.

1.3. Objetivos de la Investigación

1.3.1. Objetivo General

Determinar la contribución del análisis del nivel de exportación del cacao en granos en la rentabilidad del periodo 2010 – 2017 en la Cooperativa agroindustrial “Cacao Alto Huallaga” de Tingo María.

1.3.2. Objetivos Específicos

- Determinar la relación que existe entre el nivel de acopio y la eficiencia de la rentabilidad del periodo 2010 – 2017 en la Cooperativa agroindustrial “Cacao Alto Huallaga” de Tingo María.
- Determinar la relación que existe entre la comercialización y el rendimiento de la rentabilidad del periodo 2010 – 2017 en la cooperativa agroindustrial “Cacao Alto Huallaga” de Tingo María.
- Determinar la relación que existe entre el nivel de acopio y la optimización de la rentabilidad del periodo 2010 - 2017 en la cooperativa agroindustrial “Cacao Alto Huallaga” de Tingo María.
- Determinar la relación que existe entre el nivel de comercialización y la optimización de la rentabilidad del periodo 2010 - 2017 en la cooperativa agroindustrial “Cacao Alto Huallaga” de Tingo María.

1.4. Justificación del Estudio

A fin de contrarrestar los principales efectos negativos que se han encontrado en el presente trabajo de investigación es necesario atacar las causas de manera prioritaria y las fuentes teóricas pertinentes para revertir la problemática que afecta el nivel de exportación y conocer sobre todo la rentabilidad. En tal sentido es importante conocer el dinamismo de la exportación del cacao y su efecto en la rentabilidad. Porque de no atacarse estas causas se puede generar desequilibrio económico para la subsistencia y empoderamiento de empresa agro industrial.

El presente trabajo será de gran beneficio debido a que se realizará el análisis de los documentos a fin de conocer el nivel de exportación y principalmente la rentabilidad en la práctica cotidiana, muchas empresas de esta naturaleza tienen efectos preocupantes y no saben debido a qué se produce estas incertidumbres en tal sentido es necesario conocer muy de cerca la vida cotidiana y habitual de manera práctica a fin de contrarrestar los efectos que afectan la visión institucional de la Cooperativa Agro industrial.

El presente estudio explicará sobre la metodología abordada para conocer las dificultades y alternativas que producen las variables en estudio porque de no realizar este estudio se sigue utilizando tradicionales y empíricos modos de acopio y comercialización de este importante grano denominado Cacao. En tal sentido a fin de seguir buscando estrategias novedosas que contribuyan a la optimización del acopio y la comercialización se propone este estudio que redundará en beneficio de los comerciantes cacaoteros, así como a los directivos de las cooperativas

y empresas exportadoras en esta línea agrícola, prácticas, necesarias y pertinentes para la mejora rentable.

1.5. Limitaciones de la Investigación

La asesoría metodológica pertinente en la línea del investigador, debido a que hay escasos de especialistas en investigación de mercados a nivel de exportación, sobre todo respecto al cacao en grano. Los especialistas que hay en la localidad en su mayoría conocen muy poco sobre la metodología del tema que se está abordando. Asimismo, los docentes que estuvieron a cargo de los cursos de tesis en el pre grado, ya no se encuentran porque LA UAD, Tingo María, ha sido cerrada.

Otra limitación es la escasa bibliografía en la zona, genera dificultades para la recopilación de información válida, especializada y de primera fuente. Finalmente, el proceso objetivo disponible, requiere para la investigar, no es de fácil acceso porque las gestiones para recoger los datos de la cooperativa demoran por lo que la empresa considera que la información es confidencial y propia.

CAPÍTULO II.

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes del Estudio.

Antecedentes Internacional

- Avalos, Á; Rivera, J; Solis, B. (2016), en la investigación “Plan de exportación de cacao orgánico hacia el mercado de la Unión Europea. Caso ilustrativo Cáritas El salvador” Presentado en la Universidad de el Salvador. El objetivo que se ha planteado fue construir un plan de tarifas para que el mercado Europeo presente cacao natural entregado en un marco agroforestal. Se utilizó la estructura no experimental de un tipo descriptivo. El tipo de enfoque en la investigación fue Cualitativa, que se realizó a través de la entrevista, define a manera de conclusión:

Se infiere que, debido al creciente interés por el cacao fino fragante en la Unión Europea, particularmente en los Países Bajos, y la baja oferta de este tipo de grano en el mercado; El Salvador tiene una extraordinaria oportunidad de mercado para convertirse en otro proveedor de cacao fino de olor dulce de alto calibre.

Para que haya una ayuda genuina para los fabricantes de cacao interesados en el comercio de los establecimientos que brindan orientación en este movimiento; Se prescribe para hacer un proceso particular y bien caracterizado que se haya ido para las tarifas del cacao. Se prescribe a los fabricantes que apliquen procedimientos institucionalizados en las zonas de agronomía, envejecimiento y capacidad, a fin de obtener un grano de calidad que se pueda comercializar.

- Gonzales y Santana, (2013), en la investigación titulada. “Determinación de los beneficios de la cadena agro-exportadora del sub-sector cacao, en República Dominicana” – Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra.

La propuesta es permitir que las reuniones que conforman la cadena transmitan las ventajas que dependen de gastos generados en la creación, circulación e intercambio de cacao. El examen servirá para mejorar la compensación total obtenida por los cultivadores de cacao en el desarrollo del cacao, y adquirir más conocimientos sobre la utilización del cacao.

El especialista aterrizó en los extremos que lo acompañan: la cadena de envío de productos agrícolas en la sub zona de cacao, ha disminuido progresivamente en la ventaja de los gastos y el salario anticipado, anteriormente, el exportador (principal operador presupuestario del fabricante de cacao, solo estaba interesado en comprar fabricantes de cacao seco, operadores de obtención

(mediadores) u operadores libres (que compraron un volumen crítico de cacao en todo el local), que lo guardaron y luego lo lanzaron a ellos. Este marco duró un siglo hasta que las afiliaciones de los fabricantes comenzaron a aumentar en todos los distritos.

Con las asociaciones de fabricantes y los cumplimientos del cacao se obstruye, la Confederación Nacional de Cacao agricultores dominicano (CONACADO, INC.), Iniciativa del Departamento de Cacao, del Secretario de Estado de Agricultura hoy (Ministerio de Agricultura), las asociaciones fueron concebidos de hecho y financieramente reforzado por la administración con sus propios activos y la organización de participación alemana (GTZ). Aquí se trae al mundo otra actividad que tiende a romper con las viejas prácticas de post-recopilación.

Desde la reunión de 1978/79, la República Dominicana comienza a enviar sus primeras cargas de cacao, con toda la penitencia que implica enfrentar los viejos estándares, el fabricante vea que fue su garantía para el futuro, estableciendo un cacao con mejores resultados, condiciones y ser reconocido y pagado a un costo mayor del esperado sobre el cacao tipo Sánchez A. (2012:45).

Dado el desarrollo y el reconocimiento del cacao madurado, los exportadores convencionales deciden montar más temprano que tarde, el logro y el reconocimiento del cacao dominicano en los mercados universales, en ese momento, comienzan a generar intereses significativos y rentables en las fundaciones receptoras. Aroma cacao comercializado; Estas son las raíces de todo un

escenario montado para captar la imagen y el reconocimiento de los productores de chocolate.

- García (2014) en la investigación titulada “El Cacao y su Incidencia En la Industria Nacional de Elaborados de Cacao en El Periodo 2008 – 2012” presentado en la UniversEl objetivo fue examinar los factores fundamentales que deciden la baja rentabilidad del cacao. El procedimiento de examen es lógico, verificable y conectado. El tipo de estudio es transversal, esclarecedor e informativo. Cuyo ejemplo ha sido 74 fabricantes. El examen logró el final que lo acompaña:
Gastos de creación de cacao, el local tiene un gasto de generación por cada hectárea S /. Cálculo. 5,776.49 nuevos soles.
El rendimiento normal el área es de 750 Kg./ha. Según el Ministerio de Agricultura, Tocache manifiesta que los rendimientos uniformes para la región son 820 KG / Ha,
Los costos por kilo de cacao cambian según lo indicado por la región de investigación, hasta tal punto que para el área que tenemos, el kilo de cacao se encuentra considerando todos los aspectos.
El ensayo de pertinencia individual muestra que las variables Costos (C), Rentabilidad (R) y Precios (P) son críticas y expresan con precisión el modelo propuesto.

Antecedentes Nacionales

- Marín, C. (2015), desarrollo la tesis titulada "Análisis de la estructura exportadora de las regiones de Loreto y San Martín, periodo 2009 – 2013" – Universidad Nacional de la Amazonía Peruana.

Según las investigaciones del autor, a manera de conclusión afirma que Durante el periodo de 2009-2003, la región San Martín superó en comparación a Loreto en 2010. 20%– 2013. La diferencia se explica porque San Martín se encuentra en una Zona estratégica,

En la Carretera Fernando Belaúnde Terry, la Carretera IIRSA NORTE; a través de la cual se traslada el stock de tarifa que experimentan los puertos de El Callao y Paita; además, está interconectado con el puerto de Yurimaguas que da salida fluvial, Otra distinción tipo de artículo enviado, siendo los "Productos del Bosque" los principales para Loreto, que, por casualidad, tienen poca estima incluida (por ejemplo, madera aserrada) y se obtienen de una manera extractivista; y los "Productos Agroindustriales" para San Martín, adquiridos de siembras y administración agronómica.

El elemento fundamental enviado por el local de Loreto fue "Madera aserrada" con el 45.27% de la estimación total. Por otra parte, el artículo más enviado por la localidad de San Martín es "Café sin tostar y sin cafeína", con un 85,63% de la suma total comercializada.

Las operaciones de Loreto tenían como mercado objetivo a México, donde se atendía el 31.59% de los envíos. Para la localidad de San

Martín, el objetivo fundamental de la publicidad era que Alemania hubiera obtenido el 52,69% de las tarifas.

- Chávez y Juscamayta (2013), en la investigación titulada. “Estudio de pre factibilidad para la exportación de cacao en grano tostado al mercado estadounidense” Pontificia Universidad Católica del Perú. La investigación tuvo el objetivo evaluar la factibilidad para la exportación al mercado de Estados Unidos.

El investigador arribó afirmando Norteamérica es el principal y alto lugar para para exportación del cacao en grano tostado porque tiene un volumen alto de importación y cada vez está en aumento su nivel de demanda.

Según pronósticos la demanda será del 0.02% anual de EE. UU. Y prediciendo un aumento de 5% al año.

Las empresas que realizan mayor pedido son Hersey, Baker’s Chocolate y Ghiradeli Chocolate. Asimismo, estas empresas son los que más producen chocolate a nivel mundial.

Finalmente, el estudio revela que son dos variables fundamentales que inciden en el comercio internacional del cacao: el precio de venta y la demanda. Esto se debe a la mayor sensibilidad de variaciones porcentuales de precio y nivel de productividad. Sin embargo, a pesar, de las dificultades en el mercado internacional siempre tiene a crecer la demanda del cacao en el mercado.

Antecedentes locales

- Trigazo, W. (2014), en su tesis titulada “La Rentabilidad del Cacao en la Provincia de Mariscal Cáceres, Región San Martín” De la Universidad Nacional Agraria de la Selva. tuvo como objetivo Determinar la producción y precio de producción rentable del cultivo.

El tipo de investigación ha sido descriptivo cuya finalidad es describir las causas de nivel de rentabilidad para lo cual realizó una encuesta a 120 productores. El investigador formulo las siguientes conclusiones:

La conexión causal actual entre los factores de gastos de creación y la eficiencia con la rentabilidad del cultivo de cacao es estable con la hipótesis financiera rural; en esta línea, antes de una expansión rentable, se confirma un incremento en el beneficio; Del mismo modo, a pesar de una expansión de los costos en curso, se produce una caída en la dimensión de la productividad, suponemos que la eficiencia y los costos de generación tienen un efecto positivo (directo) y negativo (inverso) en las dimensiones de renta del impulso del cacao.

La propuesta que plateamos es coherente con la conclusión formulada por el investigador, por lo tanto, es viable para argumentar la discusión de resultados, fundamentado la hipótesis planteada.

- Gómez,L. (2016). Factores que determinan la Rentabilidad del Cultivo de Cacao En el Distrito de Pólvora. Presentado en la Universidad Nacional Agraria de la Selva.

El objetivo fue Analizar los principales factores que determinan la Baja Rentabilidad del Cacao. La metodología de investigación realizada es

científica, fáctica y aplicada. El tipo de estudio es transversal, de nivel descriptivo y explicativo. Cuya muestra ha sido de 74 productores. La investigación llegó a la siguiente conclusión:

Los costos de la producción de Cacao, el distrito tiene un costo de producción por hectárea S/. 5,776.49 nuevos soles producto del incremento del dólar.

El Rendimiento promedio del grano de cacao por hectárea en el distrito es 750 Kg./ha (encuesta); según el Ministerio de Agricultura Tocache indica que los rendimientos en promedio para el distrito es de 820 KG/Ha en promedio.

Los precios por kilo de Cacao varían de acuerdo a la zona de estudio, tal es así que para el distrito tenemos que kilo de Cacao está a S/.7.90 nuevos soles en promedio.

Las pruebas de relevancia individual indican que los factores Costos (C), Rentabilidad (R), y los Precios (P), son significativos y expresan correctamente el modelo planteado.

- Cerrón, K. (2011), en la investigación titulada. “Rentabilidad económica del cacao orgánico del distrito de Daniel Alomía Robles” – Universidad Nacional Agraria de la Selva. La importancia de inversión privada. Considera “el que mejor asigna los recursos es el mercado, quien conduce a un mejor nivel de bienestar de la sociedad, y lo realiza a través de la actividad privada”. Esta se caracteriza porque el gasto privado es productivo y genera riqueza.

Así mismo, se destaca que la inversión privada en cualquiera sea la actividad económica en la que se desempeñe es segadora de productividad, que directamente proporcional mejora la rentabilidad, traducida en bienestar, satisfacción en términos sociales.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Teorías sobre la exportación

Según González (2012), las teorías tradicionales del comercio internacional son:

a. Modelo de la ventaja absoluta de Adam Smith

Adam Smith, es el iniciador clásico autor, decía que las mercancías deben producirse en el lugar donde cuesta menos producir y desde allí tendría que exportar para otros.

Para Smith el comercio es libre y sin restricciones porque solo de esa manera es más dinámico para su crecimiento. Además, defendía que la ventaja debe ser absoluta y planteaba que producen con menos costos, entonces tiene la ventaja de competir en cualquier mercado global, esto significa que los procesos productivos son con menos costos.

b. Modelo de David Ricardo: Teoría de la ventaja comparativa

La ventaja comparativa es más evolucionada lo importante costos relativos en comparación a los costos absolutos de producción. Todo este proceso tiene que ser inferior en su producción a fin de competir en el mercado internacional. Otro

aspecto que plantea esta teoría es la especialización que desarrolla la empresa para competir mundialmente. En ese sentido todo país o empresa es competitivo siempre en cuando haya políticas de especialización.

Douglas, (2013) es una hipótesis de balance fraccional en la cual la tasa de desarrollo nacional es un componente del desarrollo de la acción financiera de la parte de la tarifa. El motivo de aclarar el desarrollo provincial fue reconocido por teóricos y en esos sentido fue aceptado por la mayoría de académicos y teóricos.

2.2.2. Teorías sobre la rentabilidad:

Las principales teorías que se han encontrado son las siguientes:

a. Teorías en el proceso de negocio internacional

Se destaca que la inversión privada en cualquiera sea la actividad económica en la que se desempeñe es segadora de productividad, que directamente proporcional mejora la rentabilidad, traducida en bienestar, satisfacción en términos sociales.

Michael Porter (2009), Escuela de Negocios Harvard. Según el autor. Todo gerente o ejecutivo lograría las metas optimizando los recursos, mejorando o eliminando la ineficiencia, mejorando la productividad e implementando modernas estrategias nuevas para la administración (management), según las orientaciones de

la calidad total o la reingeniería, que son fundamentales para esta teoría que busca mejora en todo proceso productivo.

Porter, (2009) refiere que la rentabilidad de una compañía, dependerá de la tipología y estructura industrial en relación a su competencia y posicionamiento. Para lo cual, es prioritario planificar responsablemente los objetivos estratégicos de la empresa conociendo objetivamente.

- Sánchez, (2014), dice sobre la teoría de El beneficio monetario y relacionado la vasta organización española que en las especulaciones tradicionales, las proporciones de productividad se han utilizado para analizar la capacidad de crear resultados, en correlación con la estimación del resultado contable la medida con la medida. : Volumen de negocios, todos los recursos, activos de reclamación, etc. No obstante, una primera pregunta a la que hay que prestar atención es si la utilización de proporciones regulares es el mejor instrumento para representar y desglosar este rasgo corporativo fundamental o si, de nuevo, se pueden utilizar medidas electivas, por ejemplo, el desarrollo general del costo de mercado de las ofertas, el beneficio por oferta y su avance impermanente, y así sucesivamente.
- Maynard Keynes (2013). Explica respecto al objetivo, y dice que la gente tiene que atesorar o tratar de tener dinero efectivo o disponible. Pero esta liquidez puede generar conflicto laboral o organizacional. Cuando existe un clima inadecuado de incertidumbre, los precios bajan fuertemente, por tanto, la

población en conjunto puede preferir ahorrar directamente su dinero y no en el sistema financiero. Si esto no se resuelve, puede llevar a una crisis organizacional y generaliza; Manifestándose en la disminución de la demanda por bienes y servicios o incluso a un pánico bancario. Entonces, el sistema financiero decae por la baja tasa de interés, ya que la gente prefiere guardar efectivo.

Von Hayek, (2012) creador del modelo Neoliberal, en términos generales, plantea una menor intervención estatal y otorga una mayor relevancia al sector privado (inversión privada), dada que es generadora de bienestar (rentabilidad). Este último, “busca siempre la designación eficiente y óptima de los factores productivos en los diferentes procesos, agrícolas, pecuarias, industriales, comerciales, etc.” Además, se puede expresar plenamente, que una buena asignación óptima y eficiente de los factores productivos asimilan minimizando los costos en cualquier actividad económica (en la agricultura, costos de producción), afectando inversamente a la rentabilidad y bienestar.

De acuerdo al planteamiento del enfoque Neoliberal, se puede señalar que la determina condiciones existentes en el mercado de dicho factor, sino también por las condiciones del mercado donde se vende el producto fabricado con él.

2.2.3. La exportación de cacao

En la variable exportación del cacao se tienen dos dimensiones a investigar:

a. Naturaleza de la mercancía que se requiere para la exportación.

- **Exportación a través de intermediarios comerciales**

Están constituidos por las empresas intermediarias, quienes acopian el producto y realizan la exportación, ganando una comisión por su servicio y lo realizan con una sola DUA.

- **Exportación bajo contratos de colaboración empresarial**

La colaboración empresarial es un sistema en el que colabora otra empresa que cumple con los requisitos de ley para la exportación. Las empresas o sociedades irregulares o dedicadas a otro fin, hacen contratos comerciales de esfuerzo conjunto, que no transmiten la contabilidad de forma autónoma, pero son administradores en la tarifa. En este marco, los despachos de tarifas se realizan con un DUA.

- **Exportación definitiva con embarques parciales**

Este es el sistema de exportación que ampara embarques parciales toda vez que estos efectúen la exportación a un único consignatario, y que los embarques se realicen por la misma aduana de numeración de la DUA.

Los embarques parciales solamente deben hacerse en un plazo de treinta (30) días calendario, comenzando a contar desde el día siguiente de la enumeración de la DUA. En caso de pérdida o deterioro los embarques parciales serán

reconocidas físicamente, por eso es necesario realizar las declaraciones para ampararlas.

- **Del exportador y del consignatario**

Se reconoce al exportador o consignatario como el individuo característico o legal incluido en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) para el cual no debe tener el estatus de un individuo inexistente y funciona directamente al entregar el producto a la rutina de las tradiciones de tarifas autorizadas. Según las normas, esta persona no está obligada a inscribirse en el RUC. Pueden exigir el objetivo de las tradiciones para hacer la tarifa utilizando su DNI a cuenta de los peruanos, o la Tarjeta de Registro de Extranjeros o el Pasaporte para extranjeros.

- b. El acopio**

El término acopio es ha sido derivado del sustantivo copia. En otros términos, es el proceso y el resultado de acopiar.

Es el subproceso, que consiste en la recepción o compilación del cacao, se realiza cuando y como ingresa a la empresa, esto quiere decir, cuando el cacao en grano es llevado hasta el lugar de los acopiadores por los agricultores desde su lugar de producción. Este proceso se da cuando es llevado a través de carretillas, quien realiza es el personal que trabaja en el centro de acopio. Mientras, el agricultor recibe la remuneración correspondiente por transportar el producto. La transportación se debe hacer en cajas fermentadoras.

Según Enríquez (2004), el proceso de acopio tiene las siguientes características: Dependiendo de lo que los acopiadores desean, puede ser que necesitan durante el tiempo de envejecimiento, esto requiere un lugar que sea muy ventilado solo para el cacao. No se deben guardar materiales diferentes y menos combustible, agroquímicos o contaminante diferente cerca del artículo, ni se deben permitir las criaturas, animales alados, etc. Aquí hay algunas técnicas para transportar a los recolectores.

- **En montones:** Es probable que sea fabricantes. Se compone de amontonar los granos de cacao en un piso de madera con el objetivo de que los jugos de cacao puedan agotarse a través de los canales y los granos de cacao deben ser expulsados comenzando con un punto y luego hacia el siguiente.
- **En sacos:** generalmente es utilizado por pequeños rancheros. Abren sus cajas de cacao y localizan bolsas de plástico o de yute. Los montones de cacao se transportan al foco de maduración y se dejan envejecer durante 3 a 5 días. Los granos de cacao.

- **En cajas:** el la extensión de la caja de fermentado suele ser de 80 a 120 cm de ancho, 90 cm de alto y la longitud es variable según a la capacidad productiva de la empresa. Se recomienda utilizar madera blanca (arbusto) que no contenga componentes como taninos o resinas para la fabricar la caja.
- **Método Rohan:** dentro de este sistema se debe disponer con gavetas con una medida de 120 x 80 x 10 cm. Tal vez sea la técnica en la que el pequeño fabricante puede obtener más preferencias, ya que los cajones son todo menos difícil de tratar y si una cantidad expansiva es accesible, cualquier medida de cacao en grano.
- **En tendales:** es un método tradicional utilizado en el Ecuador. Consiste en recoger y amontonar cacao en pilas largas cubriéndolas con hojas de plátano o bijao durante varios días hasta que los granos estén completamente secos.
- Vidal, (2013) sostiene que el acopio durante la fermentación por otro lado es la etapa más significativa en la ventaja del cacao. El tiempo de maduración se identifica con la medida de la sombra cuyo sombreado es púrpura, que se ve en los nuevos granos y cuanto más extrema es la sombra, más prolongado debe ser el envejecimiento Portillo et al., (2006, p.28).

La temperatura en medio del envejecimiento de la masa de almendra puede ascender a 50 ° C. En el momento en que

la temperatura alcanza los 45 ° C, las vidas en desarrollo de la semilla pasan, en ese momento se inician los cambios bioquímicos que más tarde darán el chocolate. Sabor y olor. Gaitán, (2005, 67).

Es un procedimiento significativo como en el secado, en relación con la naturaleza de los granos: el procedimiento de envejecimiento La temperatura se estimó con un termómetro computarizado - Jaser, en una dimensión solitaria del gabinete de envejecimiento (20 cm por debajo de la masa) con 40 Tiempo interino de 6 horas, para todos los medicamentos: O 168 horas de envejecimiento. En este sentido, los agentes madurarán efectivamente a los madurados que cumplan con los requisitos básicos.

Cabe destacar que los acopiadores también tienen especial forma de acopiar, muchos de ellos exigen el correcto proceso de secado, en tal sentido el secado del cacao, los granos culminan procesos de cambio biológico-químico para que el resultado se mejor sabor y aroma en el chocolate. En este proceso el cacao pierde humedad, de esta manera estará listo para ventar. Generalmente, la reducción de la humedad es cuando se pasa de 55 % de humedad hasta 6 a 8 %. Por lo tanto, cambia el color, siempre en cuando el cacao es adecuadamente fermentado y secado, tomando el color típico marrón. Que el cacao tenga estas características será de gran

relevancia para los acopiadores. Asimismo, existen varios métodos de secado que los acopiadores exigen por ejemplo el secado

al sol: consiste en aprovechar los rayos solares para secar paulatinamente el cacao, quizá es el método más recomendable, porque al secarse lentamente, los granos de cacao completan satisfactoriamente los cambios para obtener un buen sabor. Este método puede realizarse en tendales de madera y de bambú, como también existen tendales de cemento y de materiales refractarios. Y esta forma de secado también tiene mucha importancia a la hora de llevar el producto a los acopiadores.

- **El Proceso de selección y control de calidad.**

Según Nuñez, (2017), los estándares de calidad del grano del cacao exigido por la Unión Europea, quienes son la referencia en el comercio internacional del cacao y ellos tienen en cuenta lo siguiente: el tamaño ideal del grano (calibre) debe ser que un grano tenga un gramo, mientras el nivel máximo de humedad deber ser 7% (cero relativo), tampoco debe ser más de 1% los granos partidos y no debe oler a moho , humo, agroquímicos, ácido butírico (podrido), u otro que esta mencionado en la normatividad. Por lo que se recomienda, seleccionar adecuadamente el grano de

cacao, para lo cual utilizar, zaranda construida de malla con las mediciones de orificio de un cm^2 para que sea fácil de pasar hasta los granos más pequeños y detener los que tiene mayor calibre entre 0.95 a 1.20 aunque depende de la zona producción.

La calidad de las pepas de cacao, las variedades perfectas y las características del cacao son determinadas después de haber determinado los aspectos fisiológicos y técnicos del producto.

Un desigual grado de maduración, malas fermentaciones o desecaciones excesivamente lentas o demasiado rápidas; son factores determinantes para la calidad de las pepas de cacao en una plantación determinada. Ver gráfico N° 2.3: Características de calidad de los granos de cacao.

Esto dará una oportunidad a los agricultores para que su producto sea acopiado con mayor facilidad y sobre todo a buen precio.

Castilla & Jiménez, (2016) sostienen también que incidir en el tipo de ensacado es importante a la hora de acopiar, debe realizarse en sacos de yute preferentemente y estar bien sellados para evitar el contagio por hongos.

En el año 2013, el Codex Alimentarius menciona que el grano de cacao se tiene que almacenar en costal limpio. Además, el costal debe ser fuerte y bien cosido o sellado a

fin que soporte el transporte y el almacenamiento. Este criterio es una gran ayuda al momento de acopiar.

2.2.4. Comercialización con países exportadores e importadores

Para exportar el cacao es necesario conocer los diferentes mercados como Estados Unidos, países europeos y entre otros. A fin de saber sus exigencias respecto a la calidad y el servicio que desean por ello a continuación, se presenta los mercados destinos del cacao peruano. Estado Unidos es el mayor importador de cacao peruano. El volumen de exportación al país mencionado llega a 457,515 kg de cacao, que en términos porcentuales serían el 82.6% según información de la SUNAT (2012). Además, a través del TLC se logra exportar mayor volumen productos del sector agroindustrial porque no se paga aranceles.

- a) **Países Bajos:** Constituyen el segundo importador de cacao peruano, siendo el volumen de importación de 51,724 Kg en el año 2011(SUNAT, 2012), que estadísticamente representa el 10.21% de las exportaciones del producto mencionado; no obstante, desde el 2008 hasta el 2010, este mercado ha estado inactivo.
- b) **Alemania:** este país ocupa el tercer lugar que importa producto peruano (MINCETUR, 2012); es consumidor de cacao tostado con una participación de 3,1% en el mercado durante el 2011 (SUNAT, 2012). El tratado de libre comercio, entró en vigencia desde el año 2008, beneficiando los productos fundamentalmente agroindustriales con un tasa de 0%.

- c) **Suiza:** Este país representa un nuevo escenario comercial cacao tostado peruano. Recién a partir del año 2011, inicia ha importar el producto peruano. Sin embargo, en su primer año logró participar con un 2.15% del mercado peruano (SUNAT, 2012), con lo cual se ubica en el cuarto importador de cacao tostado peruano.
- d) **Reino Unido:** Es el país se ubica en el quinto mercado que importa el cacao peruano, con un volumen de 5,12 Kg, el cual representa el 1,48% de las facturaciones de cacao peruano.

Según Vallejo, (2011) un buen nivel de exportación de cacao influye en el incremento en la balanza comercial, cuenta corriente y de pagos del país. Esto se ve representada también, en la bolsa de valores. La cotización de precios es muy notoria en la macroeconomía.

2.2.5. Control de Calidad y Certificación para la exportación del cacao en grano.

Para ejecutar un buen acopio es necesario conocer respecto al:

El control de calidad del cacao el aspecto más importante para la exportación, porque el mercado mundial es muy exigente en su normatividad. Se exige control de calidad en toda la cadena productiva.

Asimismo, el sabor y aroma son muestra de buen genotipo, producto de factores climáticos. Según Romero, (2012) la calidad de cacao se cataloga en: ASSPS, ASSS, ASN, ASE, CCN51.

La certificación de calidad permite distinguir el producto de otros, esto tiene efectos para la ventaja competitiva porque cada vez el producto se va mejorando y por lo tanto, genera más rentabilidad.

Una de la certificación más importante es UTZ Certified porque desarrolló Códigos para productos específicos como el café, cacao, té, es más, tiene normas para cadenas de certificación riguroso. Este código de Conducta de UTZ se realiza en el marco del enfoque multilateral porque el mercado como a la experiencia de origen, es decir, es un programa de agricultura a nivel internacional.

El modelo de agricultura favorece a los productores, trabajadores y sus familias a lograr sus ambiciones y contribuye a salvaguardar los recursos naturales del mundo. En tal sentido es muy importante conocer todos estos elementos para acopiar correctamente en relación al volumen de exportación y la inversión que esto requiere.

2.2.6. Comercialización

Es la acción considerada todo lo que se hace en los negocios. Es el intercambio o "Acuerdo" que se conecta cuando una persona necesita obtener un artículo y, en consecuencia, transmite una medida de efectivo forzado. Es toda esa disposición de ejercicios que puede tener una técnica alucinante, todo depende de la grandeza del intercambio.

La comercialización tiene competitividad a nivel internacional se logra con adecuadas estrategias de marketing.

Vallejo, (2011). Esto significa, que la planificación de recursos y acciones deben hacer la eficacia y eficiencia para que en el futuro se logre los objetivos propuestos. La táctica del mercadeo debe tener las condiciones necesarias y características de comercialización para satisfacer a todos.

Cada país utiliza estrategias según sus características del producto y aspectos culturales del país consumidor. La diversificación de mercados es la estrategia fundamental para elevar las exportaciones que juntamente está asociado a la marca del producto.

a. Procesos y estrategias de Comercialización

Según Nácer, (2011) los procesos que se recomienda para la correcta comercialización de cacao son:

- Pronósticos de mercado
- Pedidos de clientes ◦ Utiliza el marco de conocimiento del mercado.
- Mantenerse informado de las prácticas del cliente.
- Desarrollar elementos enfocados
- Informar la situación en el mercado.
- Proporcionar datos sobre los perfiles de los competidores: sistemas del desafío.
- Perfiles de productos: investigar cualidades y defectos de los artículos.

b.- Legislación para la comercialización (exportación)

- **Trámite en la aduana del despachador**

Se considera despachadores de aduana:

- **Dueños o consignantes**

Despachadores oficiales; y agentes de aduanas.

El despachador de aduana tiene la responsabilidad de contar con la documentación que exige oportunamente para despachar las mercancías, de lo contrario estaría afectando con

una sanción de multa por no cumplir lo que está determinado en el artículo 192°, inciso b), numeral 2) de la Ley, sin perjuicio de las acciones legales que corresponda.

- **Del mandato al agente de aduana**

Se configura cuando este apoyo de la factura de reabastecimiento, guía aérea, incluida la representación impresa de la Guía aérea internacional emitida por métodos electrónicos - CPAIE, Guía Aérea, u otro archivo que tiene su lugar o por vehículo de la potencia poco común Permitido en instrumento privado ante un contador público abierto. La constitución del pedido a través de la suscripción del informe del vehículo no será apropiada en las tarifas realizadas a través del océano. En situaciones donde se presenta la extraordinaria intensidad de abogado, puede involucrar a más de una oficina y ser sustancial hasta por doce al año.

- **Comercialización de la mercancía**

Cualquier mercancía puede ser solicitada con responsabilidad. Para exportar las mercaderías limitadas están sujetas a la introducción de aprobaciones, confirmaciones, licencias o permisos y, siempre que lo exija la norma en particular, a un examen físico obligatorio.

El resumen de la mercancía prohibida y limitada, al igual que los códigos transmitidos por los despachadores para reconocer las cantidades de informes de control en los anuncios, se puede encontrar en la entrada de SUNAT.

2.2.7. Requisitos y Trámites para comercializar o exportar en la aduana

Los requisitos que se exigen para la exportación son los siguientes documentos:

a. Copia del documento de transporte

Estos documentos son informe del embarque, de acuerdo al medio de transporte utilizado y representación impresa de la guía aérea internacional emitida por métodos electrónicos - CPAIE.

Debido a la tarifa de los vehículos, no requiere la presentación del informe de carga o el informe de transporte para su envío; solo se requiere una declaración jurada en su sustitución.

Duplicado del recibo o representación impresa con respecto al recibo electrónico, emitido por SUNAT. La boleta de venta u otro comprobante que sugiere el intercambio de productos a un cliente domiciliado en el extranjero y que se muestra en el Reglamento de comprobantes de pago, según corresponda; o juramento de valor significativo y representación de las acciones cuando no hay acuerdo.

Informe que demuestre el orden para el operador de tradiciones:
Copia del registro del vehículo debidamente soportada o intensidad única

b. Acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales

Una comprensión comercial es una comprensión bilateral o multilateral entre al menos dos naciones, a través de contratos, que controlan cuidadosamente los asuntos comerciales, cuya razón de existencia es para adaptarse a los intereses particulares de los

nacionales de las reuniones de contratación y el intercambio de incrementos..

Estos tratados arancelarios contienen ventajas y garantizan la puesta en práctica de las tasas y tarifas al momento de ejecutar el acuerdo entre las partes involucradas en el hecho. Moreno, (2015, p. 56).

c. Bilaterales

Es cuando dos partes logran acordar algo. Generalmente son acuerdos económicos. “Un tratado bilateral es un acuerdo internacional concertado entre dos partes, cada una de las cuales posee la capacidad para celebrar tratados” Bam, (2011, p.36).

d. Convenios Multilaterales

Es un convenio internacional acordado entre tres o más partes, es la capacidad de celebrar tratados. Bam, (2011, p.45).

e. Volumen de venta (exportación).

Financiero la inversión tiene que ver con el ahorro, con la determinación del capital y relacionado al consumo. La inversión es comúnmente el monto de dinero que disponemos para terceros o en el negocio, puede también ser que sirve para incrementar ganancias.

f. Tipo de cambio

Se definen, unidad monetaria extranjera reflejado en equivalente a la moneda nacional; comparativamente, se puede reflejar como comparación a otra extranjera. En síntesis, expresamos que la moneda propia o del extranjero según su valor de una unidad monetaria, puede ser euro o de dólar. Es oportuno también mencionar la transacción de

las ventas. Esto se da cuando se utiliza dinero en efectivo para pagar por una venta. Pasivos y patrimonio a su hoja, justo y la fusión se ponen en una cuenta de fondos de comercio.

2.2.8. Rentabilidad

Es una actividad económica, financiera o social, en que se dinamiza recursos materiales, humanos y financieros para lograr créditos. La rentabilidad tiene varias acepciones y se usa en diferentes disciplinas, pero todo ello está definido por la ganancia que se obtiene después de la realización de la actividad. La rentabilidad es el resultado de la eficiencia de las acciones realizadas, según el análisis realizado sea a priori o a posteriori. Rengifo, (2011, p.35). En resumen, la rentabilidad está referida a una inversión que se realizó con anterioridad.

2.2.9. Tipos de Rentabilidad

Existen varias clasificaciones sobre tipos de rentabilidad, para fundamentar la investigación se consideró a quien sostiene que existen dos tipos

- a. Rentabilidad Económica:** Son los beneficios de los activos, relación entre el resultado de explotación (antes de utilidades e impuestos) y el activo real.
- b. Rentabilidad Financiera:** Rendimiento de los recursos que los accionistas han invertido en la empresa, neto (después de interese) y el patrimonio neto total.

El Perú ocupa el segundo lugar en la producción mundial de cacao orgánico. Esta posición le obliga a mejorar constantemente el producto, a fin de mantenerse en el mercado, en momento de crisis económica y baja producción por diferentes motivos. La ventaja comparativa del cacao peruano es por su aroma y es el más fino, por lo que el precio es alto en el mercado mundial. la calidad de cacao peruano ha sido certificada por el Convenio Internacional del Cacao, al Perú como uno de los países productores que exportan exclusiva o parcialmente cacao fino o de aroma le favorece considerablemente Montes, (2013, p.25).

Es eficiente la rentabilidad del cacao en grano en el país nuestro país tiene el 60% de las variedades de cacao en forma internacional, de los cuales, la mayoría son de calidad, de tipo de aroma. Entonces, ¿cuánto dinero se necesita para formar el negocio? Según José Iturrios, representante de Alianza Cacao Perú, podemos empezar con US\$5.000 por hectárea, incluido, fertilizantes y la capacitación. Después anualmente se gasta un promedio de US\$1.000 en cuidados de la planta hasta seis años. La producción por hectárea será de 2 toneladas de cacao al año.

Teniendo como base el precio de cotización de US\$3.000 por tonelada en el mercado internacional. Por lo tanto, la ganancia neta es de S\$4.000 durante 20 años que dura la planta. Además, con el modelo de producción se complementa los cultivos como el plátano, que produce desde el primer año) y de largo plazo (como árboles madereros).

2.2.10. Análisis de los factores de la rentabilidad

Según Lawrence (2000) el análisis de la rentabilidad a productividad de las ventas, activos o capital contable. Según estas medidas el analista evalúa la utilidad.

Para Apaza. (2011) explica que la rentabilidad es la medición de cómo la empresa o cooperativa, después de haber realizado las ventas de servicios y terminado de remunerar o pagar las cuentas generadas de todos los factores productivos implicados, es capaz de lograr un superávit para ser repartido entre los accionistas.

Se identificaron por lo menos cinco factores de rentabilidad en las empresas: Estos factores son limitantes para el crecimiento y consolidación de las empresas, fundamentalmente. Avolio, (2014, p.26).

- **Factores Administrativos**

Los recursos humanos es la variable más importante dentro de este factor. Cuando hay escaso potencial humano las empresas limitan su crecimiento y consolidación, por ejemplo, las MYPES, que no cuentan con personal calificado son absorbidos por las grandes empresas. Además, otros factores son los aspectos contables y financieros, la administración.

- **Factores Operativos**

Los factores operativos tienen estrecha relación con lo referente al mercado, fijación de precios, control adecuado de los inventarios. Al igual que otros factores de consolidación de las empresas.

- **Factores Estratégicos**

Como su nombre refiere son factores estratégicos en diferentes ambientes y rubros. Los factores que más influyen son conocidos como el acceso a la capital, escasa visión y planeamiento poco realista; así como la investigación y desconocimiento de mercados estratégicos.

- **Factores Externos**

Influyen del entorno de la empresa. Según la mayoría del estudio, tienen mayor influencia la corrupción, informalidad y tecnología. Para lo cual la empresa tienen que ser estratégicos y dinámicos y son limitantes para la competitividad.

- **Factores Personales**

Influye en la empresa es la motivación del empresario y del personal. Esta motivación puede ser generada por terceros en el inicio, proceso o consolidación de los negocios. También la educación, la experiencia de los empresarios. De acuerdo a algunos criterios técnicos en el análisis de rentabilidad, la Tasa de Rentabilidad o Costo de Oportunidad debe ser estudiado minuciosamente para invertir en un proyecto en vez de títulos, valores u alternativas similares al riesgo.

2.2.11. Productividad en la rentabilidad

El crecimiento de la productividad constituye un importante campo de investigación en economía. Sabemos que una de la fuente más

importante del trabajo es el crecimiento del stock del capital, es decir de la cantidad total de capital de que se dispone para producir.

Gurrien, (1998, p. 17) menciona "Supongamos que la productividad marginal de cada insumo es decreciente, es decir, aumenta, pero a un ritmo más y más débil. a partir de la "ley" de la utilidad marginal decreciente. Consumidor

debe decidir su decisión al darse cuenta de que sus activos están restringidos. "En resumen, si las productividades despreciables disminuyen, la generación ideal, que aumenta la ventaja, ocurre cuando la menor rentabilidad en la estimación de cada información es equivalente a su costo.

Sea como sea, entonces otra vez debes considerar que si se invierte más en tecnología se correrá el riesgo incrementar el desempleo ya que existe una relación inversa entre el uso de la mano de obra y la utilización de capital y activos; si empleamos más tecnología para restringir el uso de materia prima, se incurrirá en mayores gastos en una dimensión y disminuyéndolos en otra.

Recompenza, y Angarica, (2012, p.122) "El nivel de renta de la elaboración agropecuaria depende de la fertilidad económica del suelo, el volumen y calidad de la obtención, de la especialización de la empresa, la producción, del nivel de los precios etc."

Las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) es una filosofía de estos tiempos que puede impactar positivamente sobre la productividad y puede llevar al productor el nivel de organización y en consecuencia a una gestión más eficiente de los procesos".

Sin embargo, en algunos casos parece ser que la implementación y consecuencia de físicos, haciendo más lento el proceso productivo.

2.2.12. Dimensiones e indicadores de la rentabilidad económica

D1. Eficiencia.

En la región de la organización, la competencia es la conexión entre los métodos utilizados en una empresa en particular y los resultados que se desprenden de ella. En esta línea, la productividad muestra cuándo se utilizan pocos activos para lograr un objetivo similar; o, de nuevo, cuando se logran más objetivos con la administración o la utilización de los activos o medios equivalentes o menos.

En el campo de la agroindustria, la efectividad del sistema de agua se comprende como la extensión del volumen de agua que proporciona en un marco de sistema de agua que contrasta con el volumen de agua que normalmente utilizan las plantas.

En numerosas oportunidades, la productividad y la adecuación se confunden con frecuencia, sin embargo, debe notarse que no aluden al equivalente, ya que la efectividad se identifica con hacer las cosas bien con la ejecución más ideal con la utilización de un par de activos, mientras que la habilidad alude a la capacidad o capacidad para lograr el fin que es normal o deseado.

Indicadores de la dimensión eficacia

- **Relación Beneficio/Costo;** En relación con la ventaja de ahorro de dinero, toma el salario actual y los costos netos de la proclamación de pago, para determinar cuáles son las ventajas para cada peso que se obtiene en la tarea. En el momento en que se hace referencia a la ganancia neta, se hace referencia al salario que realmente se obtendrá en los años previstos.
- **El análisis de costo-beneficio o coste-beneficio;** es un término que alude a una orden formal que se utiliza para evaluar, o ayudar a evaluar, a causa de un compromiso o proposición, que en sí mismo es un procedimiento conocido como evaluación de tareas; o una forma casual de lidiar con las decisiones o algo que afecte, por conocimiento natural en toda actividad humana. Se utiliza para decidir las alternativas que brindan el enfoque más ideal para lograr beneficios mientras cuidan los fondos de inversión.
- **Bajo ambas definiciones;** el procedimiento incluye, de manera inequívoca o indudablemente, una carga absoluta de los costos previstos frente a las ventajas esperadas de al menos una actividad para elegir la mejor o la alternativa más productiva. Firmemente relacionados, aunque un tanto únicos, están los métodos formales que incorporan el examen de costo-viabilidad y la investigación de adecuación de la ventaja.
- **El costo-beneficio es una lógica o razonamiento;** en vista de la pauta de obtener los resultados más notables y mejores a cualquier tasa contribuyó, tanto para la productividad especializada como

para la inspiración humana. Se espera que cada una de las realidades y los actos puedan evaluarse bajo esta lógica, donde las ventajas que superan el gasto son fructíferas, de lo contrario se quedan cortas.

- **Indicadores de Rentabilidad.**

Los indicadores son referentes que sirven para medición de la efectividad en la administración empresarial, a fin de los costos y gastos. De esta manera, evaluar objetivamente el resultado de la actividad económica. Es convertir la venta en utilidad. Se aplica estos indicadores con para ser mejores inversionista. En este proceso lo más importante del análisis de los indicadores es la forma cómo se produce el retorno de los valores invertidos en la empresa, llamados rentabilidad del Activo Total.

Las guías de rentabilidad que frecuentemente son analizados:

- **Rentabilidad del Activo**

$$RA = \frac{Utilidad\ Neta}{Activo\ Total} \times 100$$

Interpretación: muestra el límite del recurso para crear beneficios, prestando poca atención a cómo se financió, ya sea con obligación o valor..

- **Rentabilidad del Patrimonio**

$$RP = \frac{Utilidad\ Neta}{Patrimonio} \times 100$$

Interpretación: Indica cuanto rendimiento obtuvieron los socios o dueños de la empresa

- **Margen Bruto**

$$MB = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$$

Interpretación: Muestra la utilidad generada por las ventas.

Ingresos Operacionales - Costo de ventas

- **Margen Operacional**

$$MO = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas netas}} \times 100$$

Interpretación: Esta utilidad está influenciada el costo de las ventas y los gastos operacionales, es decir de administración y ventas

- **Margen Neto**

$$MN = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$$

Interpretación: Demuestra el nivel de beneficio creado por las ofertas. Todo lo que influye en el borde bruto y el borde de trabajo influyen en el borde neto de manera similar. En cualquier caso, el último está igualmente moldeado por la medida del salario y los costos no laborales y por el acuerdo por dinero.

D2. Rendimiento

Es una medida utilizada en la evaluación de proyectos de inversión que está muy relacionada con el Valor Actualizado Neto (VAN).

- **Tasa Interna de Retorno (TIR)**

Es la utilidad o rentabilidad que ofrece una inversión. Es decir, es el nivel de beneficio o desgracia que tendrá una especulación para las sumas que no se han retirado de la empresa.

La tasa interna de retorno (TIR) nos da una proporción general del beneficio, es decir, se comunicará como una tasa. El problema principal radica en su conteo, ya que la cantidad de períodos dará la solicitud de la condición a iluminar. Para resolver este problema, puede recurrir a varias metodologías, utilizar un programador de números relacionado con el dinero o un programa para PC.

- **Valor Actual Neto (VAN)**

Valor Presente Neto (VAN) es un paradigma de empresa que consiste en actualizar las acumulaciones y plazos de una empresa o especulación para darse cuenta de cuánto se recogerá o perderá con esa empresa. De lo contrario, se denomina Valor neto actual (VAN), estimación actual neta o estimación actual neta (VAN).

Para esto, transmite todos los flujos de dinero al minuto presente, limitándolos a un costo de préstamo específico. El VAN expresará una proporción de la productividad de la tarea en términos netos supremos, es decir, en número de unidades relacionadas con el dinero (euros, dólares, pesos, etc.).

Se utiliza para la valoración de diversas opciones de riesgo. Ya que calculando el VAN de distintas inversiones vamos a conocer con cuál de ellas vamos a obtener una mayor ganancia.

D3. Optimización

La Optimización es el ideal para lograr lo máximo en cuanto a la calidad y sobre todo ser lo suficientemente reconocido en base a la visión propuesta de la institución, optimizar significa desarrollar día a día estrategias que coadyuven a mejorar constantemente la diversas cadenas productivas, esto también compromete a buscar y alcanzar resultados positivos siendo eficientes y eficaces en la ejecución de las actividades laborales u objetivos propuestos que necesita ser logrados.

- **Renta**

El arrendamiento es el tipo de pago consistente, independientemente de si se origina en varias partes, que en su mayor parte está restringida por sustancias financieras legislativas o de importancia ciudadana regular. Existen proyectos distintivos creados para ajustar y garantizar el mejor liderazgo posible de los actos monetarios, en los que se eliminan obligaciones extraordinarias con organismos financieros capaces. En igualdad de condiciones, la contextualización más ampliamente reconocida de la expresión "arrendamiento" reside en el pago de obligaciones contraídas

con un individuo u organización, por ejemplo: en el alquiler de una casa o propiedad, el propietario puede condicionar a su cliente el pago. , que muy bien se puede caer en ciertos intervalos de tiempo.

- **Producto**

El arrendamiento es el tipo de pago consistente, independientemente de si se origina en varias partes, que en su mayor parte está restringida por sustancias financieras legislativas o de importancia ciudadana regular. Existen proyectos distintivos creados para ajustar y garantizar el mejor liderazgo posible de los actos monetarios, en los que se eliminan obligaciones extraordinarias con organismos financieros capaces. En igualdad de condiciones, la contextualización más ampliamente reconocida de la expresión "arrendamiento" reside en el pago de obligaciones contraídas con un individuo u organización, por ejemplo: en el alquiler de una casa o propiedad, el propietario puede condicionar a su cliente el pago. , que muy bien se puede caer en ciertos intervalos de tiempo.

2.3. Definición de Términos.

- **Exportación.** Consiste cuando un bien o servicio es enviado fuera del territorio nacional, es decir, es el tráfico legal de bienes y/o servicios desde un país aduanero hacia otro lugar de aduanas.
- **Rentabilidad.** El término rentabilidad es la capacidad de producir o generar un beneficio producto de la inversión o actividad realizada. La rentabilidad está estrechamente relacionada con el nivel de calidad del producto.
- **Productividad.** Consiste en la relación entre inversión y las ganancias o rentabilidad. Además, se define como la relación entre los resultados y el tiempo utilizado para producir.
- **Acopio.** Es el proceso acumular un producto a fin de tener un volumen o por factibilidad para su posterior venta o reventa. Es decir, es concentrar un producto a fin de vender en más volumen. Por ejemplo, el acopio de cacao para reunir volúmenes altos para la exportación
- **Comercialización.** Son las diferentes acciones para comercializar productos, bienes o servicios. Este proceso económico es realizado por organizaciones, empresas e incluso grupos sociales.
- **Optimización.** Es el proceso de buscar la mejora en diferentes cadenas productivas, esto significa que es buscar mayores resultados, mejor eficiencia o eficacia en la realización de las acciones laborales u objetivos que se piensa lograr.

- **Moriliasis**

Enfermedad del cacao conocida con los nombres de Monilia, Pudrición acuosa, Helada, Mancha Ceniza o Enfermedad de Quevedo, es causada por el hongo Monilia (Moniliophthora) roreri E. (C. y P.).

- **Escoba de bruja**

Esta plaga asalta piezas distintivas de la planta de cacao: brotes, almohadillas botánicas, ramas y productos naturales que influyen en los tejidos en desarrollo, causando el desarrollo de tejidos que provoca hipertrofias o "deformidades".

- **Cluster**

La actividad espera llegar a los sectores empresariales y las elecciones vitales se distinguen en la dimensión nacional o global de manera deliberada, proporcionando a la parte de cacao con aparatos que le permiten mejorar su agresividad, conquistar las circunstancias del escaparate y lograr el mantenimiento después de un tiempo.

2.4. Hipótesis

2.4.1. Hipótesis General

El análisis del nivel de exportación del cacao en grano se relaciona significativamente en la rentabilidad del periodo 2010 – 2017 en la Cooperativa agroindustrial “Cacao Alto Huallaga” de Tingo María.

2.4.2. Hipótesis específico

- Existe nivel significativo entre el acopio y la eficiencia de la rentabilidad del periodo 2010 – 2017 en la Cooperativa agroindustrial “Cacao Alto Huallaga” de Tingo María.
- Existe nivel significativo entre la comercialización y el rendimiento de la rentabilidad del periodo 2010 – 2017 en la cooperativa agroindustrial “Cacao Alto Huallaga” de Tingo María
- Existe relación significativa entre el nivel de acopio y la optimización de la rentabilidad del periodo 2010 - 2017 en la cooperativa agroindustrial “Cacao Alto Huallaga” de Tingo María.
- Existe relación significativa entre el nivel de comercialización y la optimización de la rentabilidad del periodo 2010 - 2017 en la cooperativa agroindustrial “Cacao Alto Huallaga” de Tingo María.

2.5. Variables

2.5.1. Variable independiente

Exportación del cacao en grano:

Es la manera en que las organizaciones de todo el mundo buscan extender sus márgenes y encontrar nuevas especialidades de mercado, tanto en su país como fuera de él. Esta reacción de las organizaciones se debe al impacto consistente y significativo aplicado por el procedimiento de globalización en los sectores empresariales de todo el mundo.

2.5.2. Variable Dependiente

Rentabilidad del cacao en grano:

La rentabilidad es la corriente de desarrollo del cacao dentro y fuera. El objeto de investigación del examen es la dimensión de la productividad según lo indicado por la dimensión de la tarifa del cacao, en sus diferentes subsidiarias. Para esto, la dimensión de apoyo de los fabricantes hortícolas en el negocio de las tarifas es crucial, similar a la visión razonable y exacta que presentan dentro de la estructura de intensidad en una dimensión nacional y mundial, pensando en sus necesidades con respecto a la agresividad. En cuanto a la calidad.

2.5.3. Operacionalización de Variables

TABLA N° 01

OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Variable	Dimensiones	Indicador	Ítems y escala
VARIABLE INDEPENDIENTE Exportación de cacao de la Cooperativa Cacao Alto Huallaga en Tingo María	Acopio	<ul style="list-style-type: none"> • Volumen de exportación • Inversión 	La escala será: Alta Baja Bueno Excelente
	Comercialización	<ul style="list-style-type: none"> • Volumen de Ventas • Tipo de cambio real 	
VARIABLE DEPENDIENTE Rentabilidad de la Cooperativa Cacao Alto Huallaga en Tingo María	Eficiencia	<ul style="list-style-type: none"> • Relación Beneficio/Costo • Utilidad neta 	La escala será: Alta Baja Bueno Excelente
	Rendimiento	<ul style="list-style-type: none"> • Tasa interna de retorno • Valor actual neto 	
	Optimización	<ul style="list-style-type: none"> • Renta • Producto 	

FUENTE: Elaboración propia.

CAPÍTULO III METODOLOGÍA

3.1 Tipo y nivel de investigación

3.1.1 Tipo de investigación

La investigación fue tipo horizontal

Según Cortés & iglesias, (2004, 78), en su libro “Generalidades sobre metodología de la investigación”, en el marco del problema a investigarse, es del tipo horizontal; es decir, es un estudio observacional que investigó al mismo objeto consecutivas. Los estudios horizontales permite que sus consecuencias.

3.1.2. Nivel de investigación

El nivel fue de carácter descriptivo y explicativo

Ramírez, (2004, 28), Descriptivo porque explican un fenómeno especificando su fenómeno, a partir de mediciones precisas de variables o eventos, sin llegar a definir cómo se relacionan éstos. En el área que se investiga.

La utilización de la teoría económica, fue que constituye el conjunto organizado de principios, inferencias, creencias, descubrimientos y afirmaciones, por medio del cual se interpretará el dinamismo de las exportaciones de cacao y la rentabilidad de la cooperativa agroindustrial cacao Alto Huallaga de Tingo María.

3.2. Descripción del ámbito de la investigación

La investigación se desarrolló en la ciudad de Tingo María, distrito de Rupa Rupa, provincia de Leoncio prado, Región Huánuco.

3.3. Población y muestra de la investigación

3.3.1. Población de la investigación

La cooperativa agroindustrial cacao Alto Huallaga productora y acopiadora de cacao que se dedica a la exportación de cacao, por tener una relación directa con el problema de estudio y por encontrarse comprendidas dentro del ámbito de trabajo de investigación; la población fue de:

TABLA N° 02

POBLACIÓN DE ESTUDIO

EMPRESAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL CACAO ALTO HUALLAGA	1	100%
TOTAL	1	100%

FUENTE: Elaboración propia.

3.3.2.- Muestra de la investigación

Dado la naturaleza del estudio (horizontal o longitudinal) no se considerará muestra, ya que no habrá necesidad de la obtención de datos comparativos de campo.

3.4. Técnicas e Instrumento de Recolección de Datos.

Para la recolección de datos se realizó sobre los documentos, y su análisis respectivo del nivel de exportación del cacao en la rentabilidad del periodo 2010 – 2017 en la Cooperativa agroindustrial “Cacao Alto Huallaga” de Tingo María.

3.4.1. En la técnica de la investigación

a. Fichajes

Se realizó una técnica de gran importancia, sinergia para el desarrollo del proyecto de investigación. Permite la obtención de los datos bibliográficos de libros, revistas y otras publicaciones, utilizando para ello las fichas.

b. Análisis documentario

Se realizó de acuerdo a la naturaleza del trabajo de investigación, que es del tipo horizontal, esto fue vital, importancia esta técnica para levantar datos de campo o información de la realidad que se estaba estudiada, a través de una encuesta.

c. Entrevista

Esta técnica, permitió obtener información o recabar opinión de personas especialistas y conocedoras de la materia, que sirvió para el desarrollo del trabajo de investigación. Esto, a

través de un listado de preguntas que constituye el instrumento de esta técnica.

3.4.2. En el instrumento de la investigación

a.- Fichas de resumen y bibliográfica

Durante el proceso de desarrollo del informe de investigación, constantemente se anotó los datos del libro a consultarse, para realizar transcripciones breves, resúmenes de páginas o párrafos y entre otros.

b.- Inventarios

En nuestro caso buscamos los datos de exportación de cacao por volumen y balance general.

c.- Ficha de Entrevista

A través de un listado de preguntas que constituye el instrumento de esta técnica.

3.5. Validez y Confiabilidad del Instrumento.

3.5.1. Confiabilidad del instrumento

La validación por Cronbach

De los participantes en la investigación para los cual se usó

$$\alpha = \frac{k}{k - 1} \left[1 - \frac{\sum Si^2}{ST^2} \right]$$

- **K:** El número de ítems : 13
- **Si²** : Sumatoria de Varianzas de los Ítems : 0,42686496
- **ST²** : Varianza de la suma de los Ítems : 2,5613
- **α** : Coeficiente de Alfa de Cronbach

$$\alpha = \frac{k}{k-1} \left[1 - \frac{\sum Si^2}{ST^2} \right]$$

$$\alpha = \frac{15}{15-1} \left[1 - \frac{0,42686496}{2,5613} \right]$$

$$\alpha = 1,05263158 [1 - 0,16665994932]$$

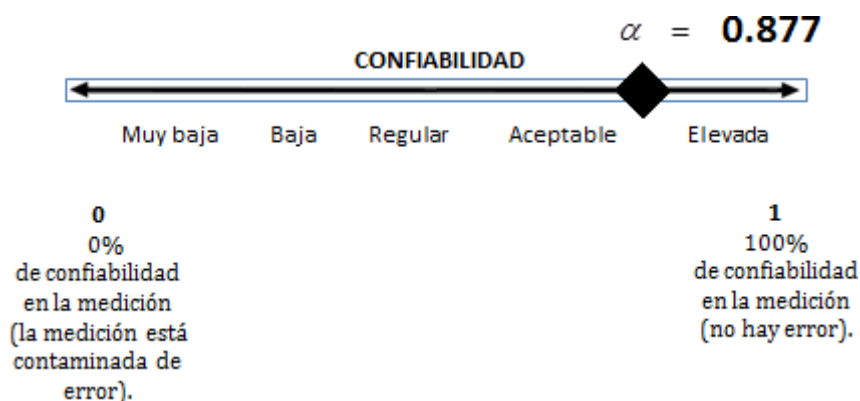
$$\alpha = 1,05263158 [0,83334051]$$

$$\alpha = 0,8772005$$

$$\alpha = 0,877$$

La confiabilidad de los ítems son validos

- Se puede caracterizar como la seguridad o consistencia de los resultados adquiridos.
- Es decir, alude a cuánto el uso repetido del instrumento, a un tema o elemento similar, genera resultados similares.



3.6. Plan de Recolección, Procesamiento de Datos

Luego de obtener la aprobación de la ejecución de la investigación. La autorización respectiva para la recolección de datos, se emitió la documentación respectiva. Y se daba a conocer el cronograma de actividades desde la recolección de datos de información.

La recolección de datos estaba a cargo del investigador con la supervisión y guía del asesor de tesis recopilaron los datos necesarios que se incluya

dentro del estudio de investigación, para lo cual se dio uso del cuestionario que se aplicó en los consultorios de cooperativa agroindustrial cacao alto Huallaga.

3.6.1. Elaboración de Datos.

- **Revisión de los Datos.** Se examinó en forma crítica de los libros de balance, caja y libro de exportación y cuestionarios estructurados a fin de realizar un control de calidad de los datos incluyan todo los datos requeridos motivo del estudio.
- **Codificación de datos.** Los datos recolectaron y se codificó haciendo uso de los mismos indicadores por cada variable para lo cual se elaboró un tabla para el ploteo correspondiente a fin de obtener los resultados de las variables sujetos a estudio.
- **Clasificación de los datos.** Se realizó de acuerdo a las variables de forma categórica, numérica, ordinal y nominal.
- **Presentación de Datos.** Los datos se presentarán en tablas estadísticas de tal manera que se busca asociar cada una de las variables independientes del nivel de exportación del cacao y la Variable dependiente en la rentabilidad del periodo 2010 – 2017, a fin de determinar el grado de correlación motivo del estudio en la cooperativa agroindustrial “Cacao Alto Huallaga” de Tingo María.

3.6.2. Análisis de los datos.

a.- Análisis Descriptivo:

Se utilizó las variables de la caracterización, así mismo se analizó a todas las variables descriptivas en escala de medición.

b.- Análisis Inferencial:

De acuerdo a la naturaleza del tipo de investigación pretende medir la asociación entre las dos variables se utilizó la prueba de la regresión lineal, la t-student y r cuadrados como prueba estadística

Para el procesamiento de datos se utilizó el paquete estadístico programa SPSS versión 25.0 para Windows.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

41 Resultados descriptivos

A continuación, se muestra un conjunto de tablas y gráficos que describen la evolución de cada variable elegida para el presente estudio, tanto las variables exógenas como la endógena. Por lo cual, se presenta un apartado por cada uno de ellos.

4.1.1 El comportamiento del volumen de exportación de cacao durante el período 2010 - 2018

En primer término, se muestran evidencias del comportamiento del volumen de exportación de cacao de la cooperativa agroindustrial cacao Alto Huallaga en Tingo María, con lo que describimos su trayectoria para los últimos años. Cabe resaltar que el análisis descriptivo realizado en esta parte del trabajo, está dentro del intervalo la dimensión temporal del periodo de análisis (2010 – 2017).

TABLA N° 03
COMPORTAMIENTO DEL VOLUMEN DE EXPORTACIÓN DE CACAO EN LA
COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL CACAO ALTO HUALLAGA,
PERIODO 2010-2017 (TONELADAS)

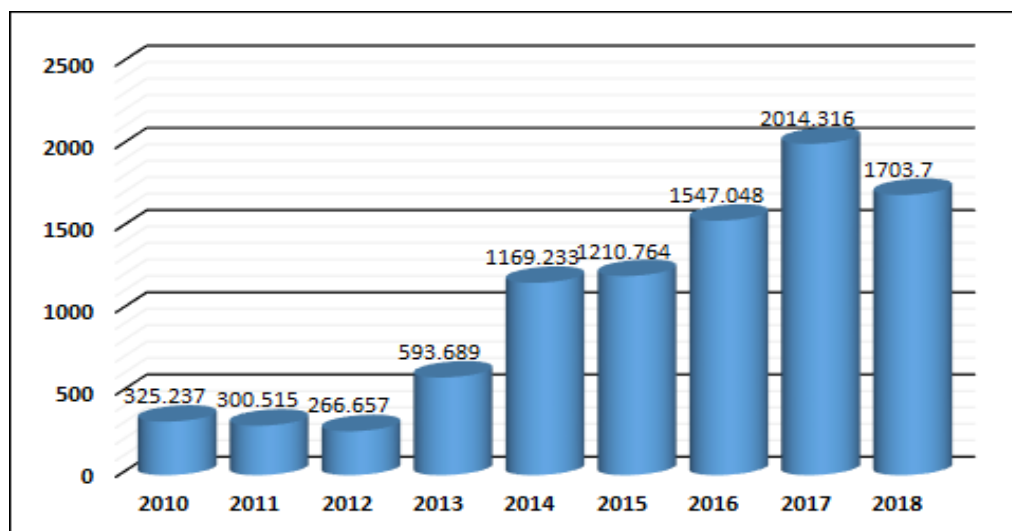
AÑO	VOLUMEN DE EXPORTACIÓN
2010	325.237
2011	300.515
2012	266.657
2013	593.689
2014	1169.233
2015	1210.764
2016	1547.048
2017	2014.316
2018	1703.700

FUENTE: .ADEX DATA TRADE
 Elaboración: Datos de la empresa

La exportación de cacao es una de las actividades económicas más importante en la cooperativa agroindustrial cacao Alto Huallaga y unas de las acciones que ha incrementado el crecimiento económico y financiero de la empresa. Donde se observa que se exportó 1703.700 toneladas en el año 2018. Se puede observar la trayectoria del volumen de exportación de cacao. Con un promedio de los 8 años de 1014.57 TM desde el 2010 al 2018.

GRÁFICO N° 01

COMPORTAMIENTO DEL VOLUMEN DE EXPORTACIÓN DE CACAO EN LA COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL CACAO ALTO HUALLAGA, PERIODO 2010-2017 (TONELADAS)

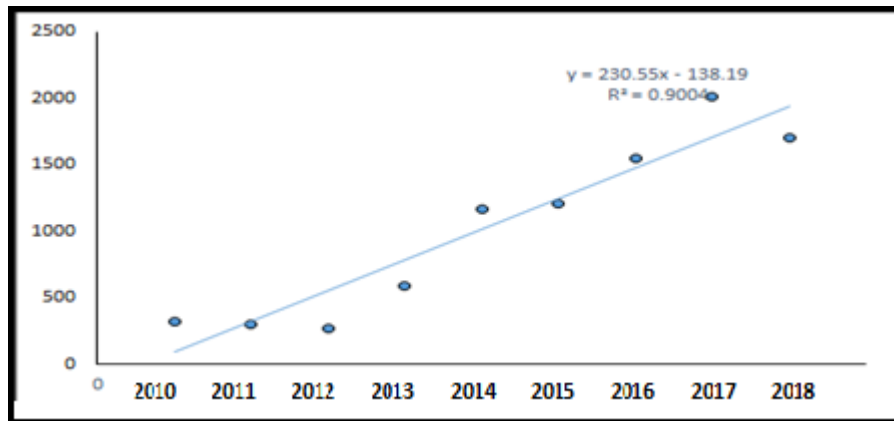


FUENTE : Tabla N° 03.
Elaboración: Propia del investigador

Observando el Gráfico N° 01, claramente la evolución del volumen de exportación para el caso de la cooperativa tuvo una trayectoria favorable en el transcurso de los años los últimos años, como una tendencia positiva de manera sostenida para este periodo, es decir, no tuvo caídas considerables para luego volver a crecer.

GRÁFICO N° 02

COMPORTAMIENTO DEL VOLUMEN DE EXPORTACIÓN DE CACAO EN LA COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL CACAO ALTO HUALLAGA, PERÍODO 2010-2018 (TONELADAS)



FUENTE: Tabla N° 03.
Elaboración. Propia del investigador.

A pesar de que la Crisis Financiera Internacional se agudizó o tuvo sus repercusiones hasta el año 2009, las exportaciones de cacao continuó en su senda de expansión o su evolución favorable, creciendo de acuerdo al regresión cuadrática lineal en un 90% cuando $R^2 = 0.900$; bueno y óptimo de acuerdo a la regresión lineal de la ecuación dada $y = 230.55X - 138.19$ en el 2015, con lo cual alcanzó una tasa mucho mayor a lo obtenido por otros países de Latinoamérica. Algunos economistas coinciden que esta evolución permitió que la economía peruana enfrente con mayor solidez a dicha crisis.

4.12 El comportamiento del nivel de Inversión para la exportación de cacao durante el período 2010-2018

Invertir en la producción de cacao para la exportación es una gran alternativa de negocio en nuestro país, que parte de los costos de producción, mantenimiento y cosecha del grano. Así como invertir en tecnología para el proceso post cosecha y finalmente exportar el producto.

Debido a que el mercado mundial está creciendo en un rango de 30% - 40% anual en forma sostenida en los últimos años. Este sector principalmente está definido por la producción debidamente certificada mediante el proceso de inspección por una agencia autorizada en otorgar certificaciones orgánicas internacionalmente.

TABLA N° 04

COMPORTAMIENTO DEL NIVEL DE INVERSIÓN DE LA COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL CACAO ALTO HUALLAGA, PERIODO 2010-2017 (Miles de soles MS/.)

AÑO	NIVEL DE INVERSIÓN
2010	S/. 2,866.20
2011	S/. 3,821.60
2012	S/. 3,485.87
2013	S/. 5,372.41
2014	S/. 11,729.18
2015	S/. 12,550.53
2016	S/. 16,205.72
2017	S/. 16,319.89
2018	S/. 14,201.33

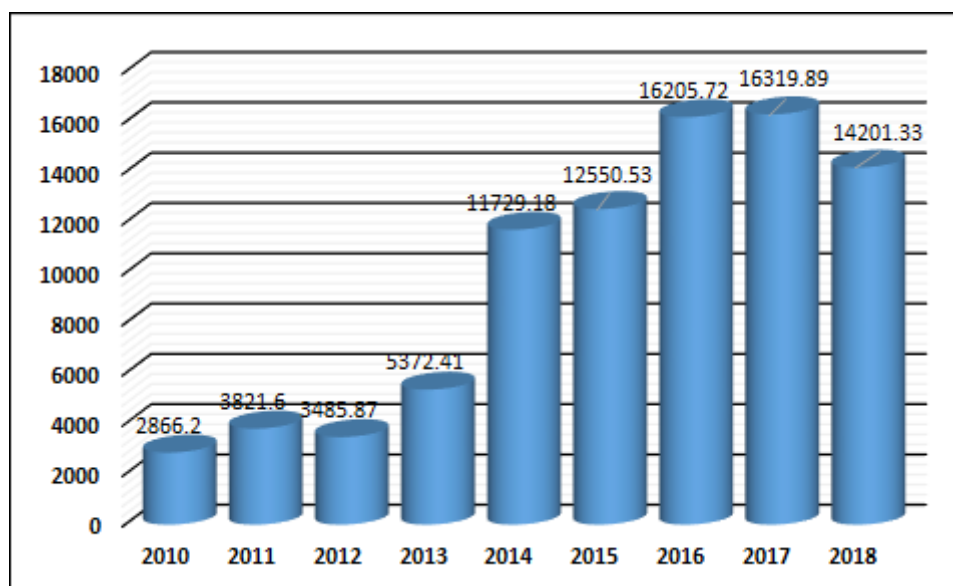
FUENTE: SUNAT (Declaración Pago N°706)
Propia del investigador

El capital base durante los ocho primeros años para la producción se acerca a los S/. 9 616.97 de promedio donde va en aumento, En esta inversión inicial se considerarán los gastos provenientes de la siembra, la

mano de obra que equivale a la mitad de estos egresos, así como los fertilizantes y la capacitación.

"Luego, durante el 2018. Con ello, se puede deducir que la inversión requerida en está disminuyendo 8,7% por problemas de manejo agrario.

GRÁFICO Nº 03
COMPORTAMIENTO DEL NIVEL DE INVERSIÓN DE LA COOPERATIVA
AGROINDUSTRIAL CACAO ALTO HUALLAGA, PERIÓDO 2010-2018
(MILES DE SOLES)



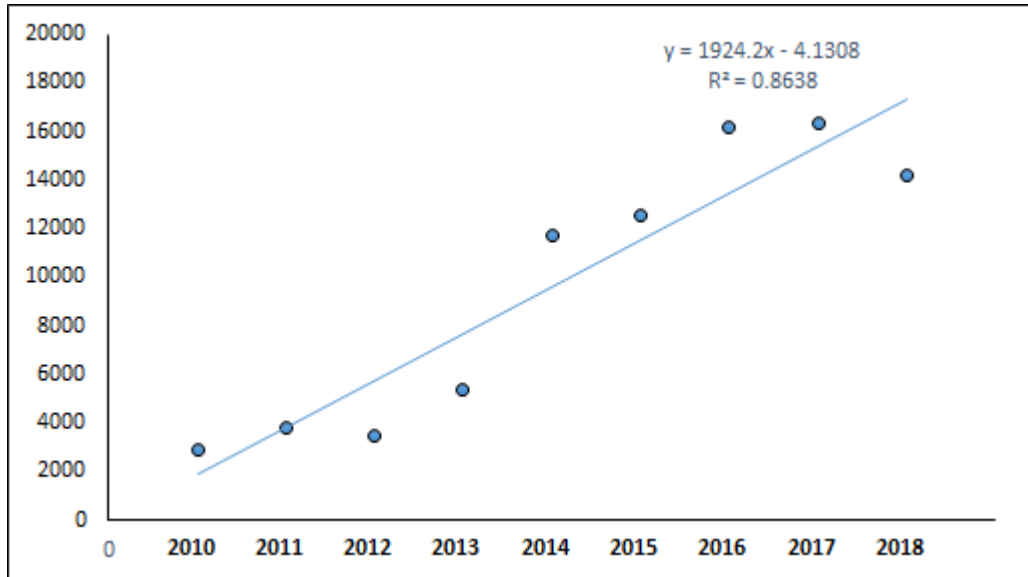
FUENTE: Datos de la empresa.

Elaboración : Propia del investigador

Como vemos en el gráfico anterior, en los últimos años la inversión realizada por la empresa ha ido incrementándose continuamente, en el año 2017 la inversión tuvo un crecimiento y llegó a S/. 16,319.89, mientras que para el año 2018 se incrementó en S/.2,118.56 que es un 8,7%. Se debe a que el mercado internacional cada vez requiere más cantidad de este producto, y cumplir con los requisitos y pedidos necesarios del comprador.

GRÁFICO N° 04

COMPORTAMIENTO DEL NIVEL DE INVERSIÓN DE LA COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL CACAO ALTO HUALLAGA, PERIODO 2010-2017 (MILES DE SOLES)



FUENTE: BCRP-2016.
Elaboración propia.

Según la regresión del comportamiento de la R cuadrado es positivo 0,8637 con un valor de 86,37%, con un coeficiente de asimetría de 0,08027,

4.13 El comportamiento del nivel de tipo de cambio durante el Periodo 2010-2017

El tipo de cambio, además de establecer el valor de una moneda frente a otra también marca su poder adquisitivo. En el momento en que un dinero pierde un incentivo en un mercado universal, nuevamente, los costos de la nación a la que se hace referencia también se reducen en relación con el resto de las naciones por lo que las exportaciones pueden aumentar significativamente.

Esto sucede sobre la base de que al reducir la estimación de costos en una nación, diferentes naciones pueden devorar estos artículos a un costo más bajo y, con mayor frecuencia, gasta más y logra un número más importante de clientes.

Esta depreciación o revaluación de un efectivo no suele ser una opción de un experto fiscal, sin embargo, en general es estándar ser una consecuencia de los desequilibrios en la balanza comercial de un país.

TABLA Nº 05

COMPORTAMIENTO DEL TIPO DE CAMBIO EN EL PERÚ, PERIODO 2010-2017 (S/.)

AÑO	TIPO DE CAMBIO
2010	S/. 2.83
2011	S/. 2.75
2012	S/. 2.64
2013	S/. 2.7
2014	S/. 2.84
2015	S/. 3.18
2016	S/. 3.38
2017	S/. 3.26
2018	S/. 3.37

FUENTE: BCRP.

Elaboración : Propia del investigador.

Los envíos más bajos y la oleada de capital de la economía peruana aclaran el ascenso del dólar (estándar de conversión), que también sostiene el ascenso de los costos en la publicidad del vecindario.

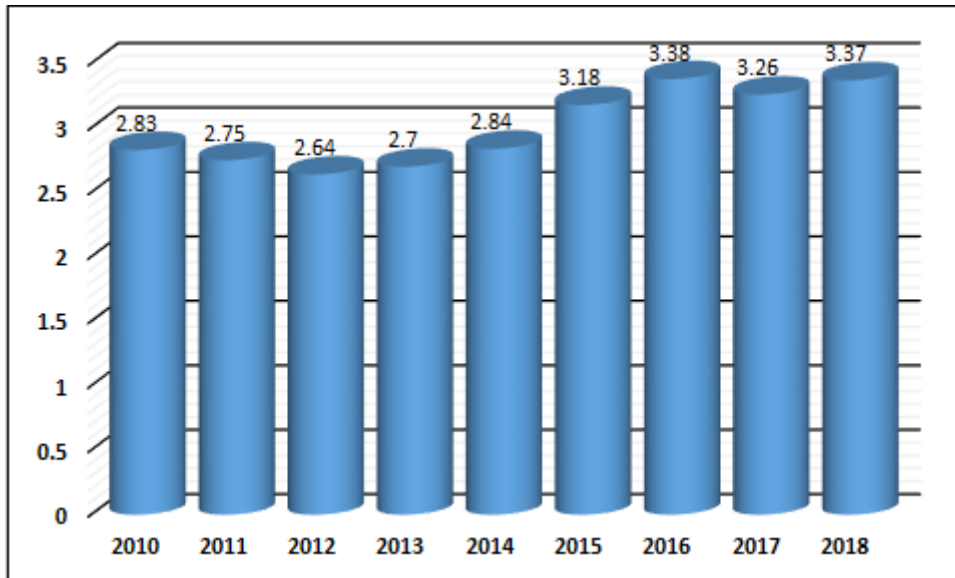
Juan Carlos Matthews, jefe del Centro de Educación Ejecutiva de la Universidad del Pacífico, aclara que el costo del dólar también está representado por la ley de actividad del mercado libre.

"En el momento en que hay una deficiencia de dólares, su valor aumenta, que es lo que sucedió dos años antes", aclara.

Las explicaciones detrás de esta deficiencia relativa son el aumento en el costo de financiamiento de la Reserva Federal de los Estados Unidos, que atrae fondos a esa nación y disminuye los dólares en sectores comerciales, por ejemplo, Perú, y envíos inferiores, que además deciden qué Número de billetes verdes que ingresan al Perú.

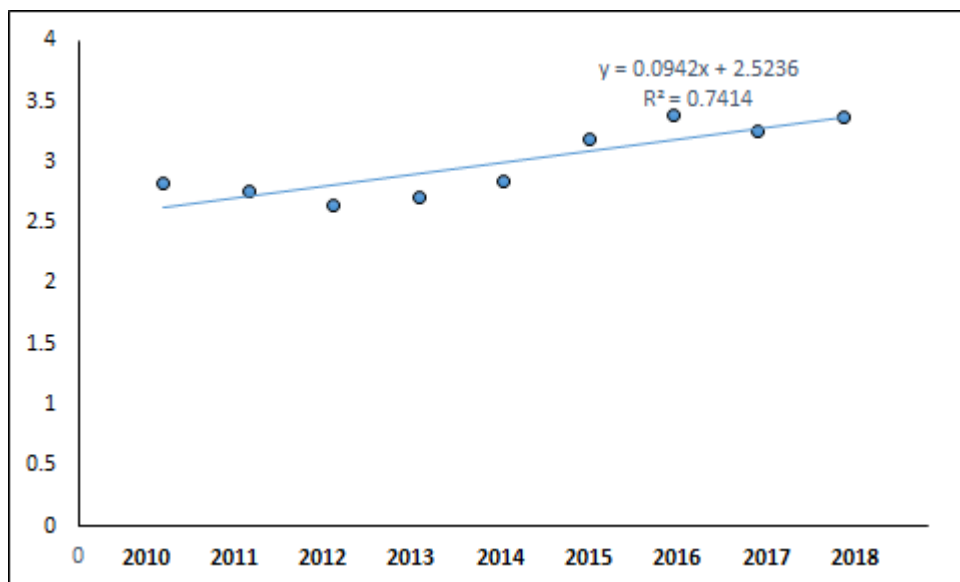
Este agradecimiento influye particularmente en la población general y en las organizaciones que tienen créditos en dólares, cuyos pagos programados regularmente se han ampliado. En cualquier caso, el punto de vista en Perú es superior al de diferentes naciones en el lugar.

GRÁFICO N° 05
COMPORTAMIENTO DEL NIVEL DE TIPO DE CAMBIO EN EL PERÚ,
PERIODO 2010-2017 (S/.)



FUENTE: BCRP-2016.
 Elaboración: Propia del investigador

GRÁFICO N° 06
COMPORTAMIENTO DEL NIVEL DE TIPO DE CAMBIO EN EL PERÚ,
PERIODO 2010-2017 (S/.)



FUENTE: BCRP-2016.
 Elaboración Propia del investigador

Según la regresión del comportamiento de la R cuadrado en el tipo de cambio del dólar se mantienen en crecimiento es positivo 0,7414 con un valor de 74,14%, con un coeficiente de asimetría de 0,06027,

4.14 El comportamiento del nivel de Rentabilidad durante el periodo 2010-2018

El análisis de rentabilidad económica y financiera es de vital importancia porque permite medir la capacidad de generación de utilidad por parte de la empresa, tiene por objetivo evaluar los resultados económicos de la actividad empresarial, expresando el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital.

TABLA N° 06
COMPORTAMIENTO DEL NIVEL DE RENTABILIDAD DE LACOOPERATIVA
AGROINDUSTRIAL CACAO ALTO HUALLAGA,
PERIODO 2010-2017 (EN SOLES S/.)

AÑO	NIVEL DE RENTABILIDAD
2010	S/. 62,053.00
2011	S/. 62,410.00
2012	S/. 139,685.00
2013	S/. 152,605.00
2014	S/. 170,198.00
2015	S/. 226,148.00
2016	S/. 276,749.00
2017	S/. 230,130.00
2018	S/. 225,810.00

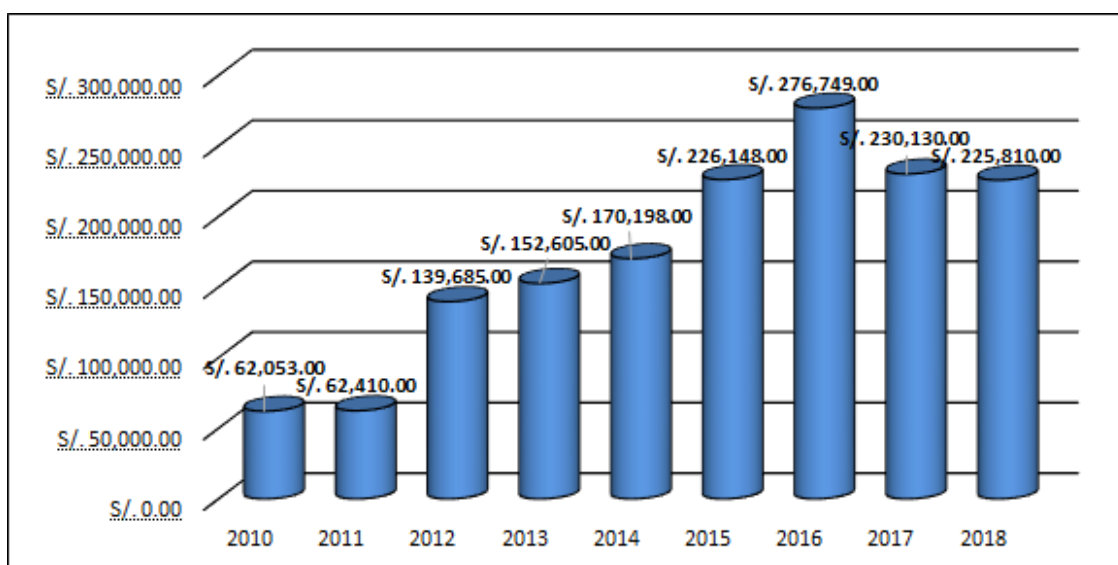
FUENTE: SUNAT (Declaración Pago N°706)
 Elaboración : Propia del investigador

.La rentabilidad patrimonial es igual al retorno que obtienen los accionistas por su capital invertido, desde el 2010 hasta el 2018 el promedio de fue 171.75 (miles de soles). Las empresas crean valor económico para sus accionistas y en esas circunstancias intentarán reducir sus gastos para

mejorar sus resultados y dispondrán de menos recursos para reinvertir en su fortalecimiento y financiar su crecimiento.

Si bien 8,7% es aún una tasa aceptable, lo preocupante es la persistente tendencia a la baja que exhibe ese indicador en el año 2018. La tasa de rentabilidad promedio de las empresas está convergiendo paulatinamente al costo de oportunidad promedio de los accionistas, que fluctúa alrededor del 10%.

GRÁFICO Nº 07
COMPORTAMIENTO DEL NIVEL DE RENTABILIDAD DE LA COOPERATIVA
AGROINDUSTRIAL CACAO ALTO HUALLAGA,
PERIÓDO 2010-2018 (MILES DE SOLES)



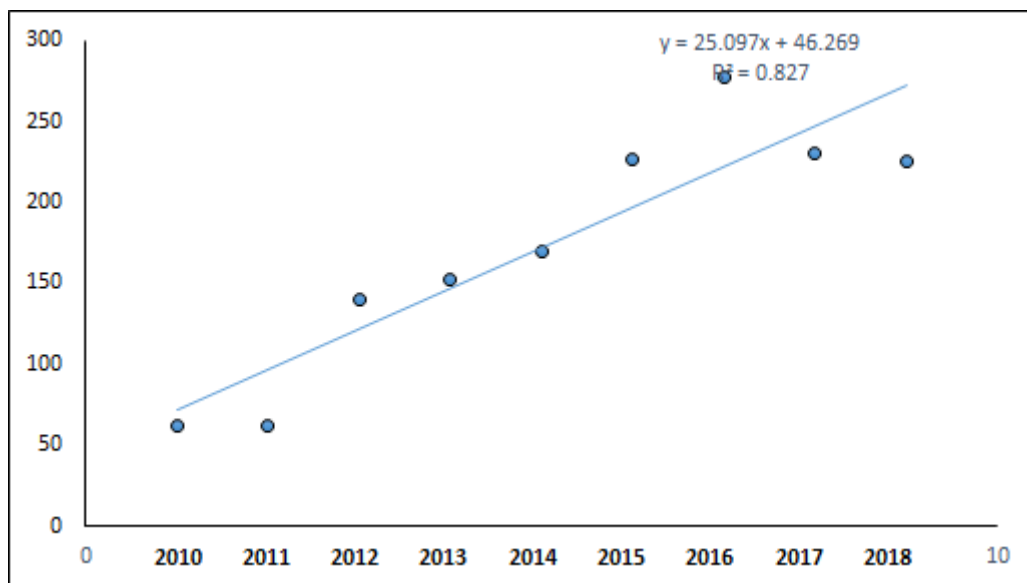
FUENTE: Datos de la empresa.
Elaboración : Propia del investigador

Este gráfico explica el comportamiento sostenido del nivel de rentabilidad de la cooperativa agroindustrial cacao Alto Huallaga, en el año 2010 el nivel de rentabilidad tuvo un crecimiento bajo de S/. 62,053, mientras que para el año 2011 tuvo un pequeño incremento, ya que solo creció a S/. 62,410, para el año 2012 creció de S/. 139,685 hasta S/. 226,148 en el 2015, a pesar a los efectos de la crisis financiera internacional, en el 2015, lo cual aumenta en S/.

276,75 en el 2016, luego es el motivo que disminuye como se observa 2017 y el 2018 por incremento oferta en el mercado internacional y los precios bajaron.

GRÁFICO N° 08

COMPORTAMIENTO DEL NIVEL DE RENTABILIDAD DE LA COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL CACAO ALTO HUALLAGA, PERIÓDO 2010-2018 (MILES DE SOLES)



FUENTE: Datos de la empresa.
Elaboración: Propia del investigador

Este crecimiento fue a causa de un incremento del volumen de exportación, nivel de inversión, volumen de ventas, y el tipo de cambio. En el periodo 2010-2018 a pesar de una marcada desaceleración de la actividad económica como consecuencia de los efectos de la crisis financiera internacional, se tuvo una rentabilidad.

Según la regresión del comportamiento de la R cuadrado de la rentabilidad se mantienen en crecimiento es positivo 0,827 con un valor de 82,7%, con un coeficiente de asimetría de 0,03693.

4.15 El comportamiento del volumen de ventas durante el periodo 2010-2018

El análisis del comportamiento del volumen de ventas es de vital importancia porque permite medir la capacidad de generación de acopio del cacao para la exportación por parte de la empresa, tiene por objetivo evaluar los resultados de volumen de ventas en la actividad empresarial, expresando el volumen de la empresa en relación con sus ventas, activos al capital.

TABLA Nº 07
COMPORTAMIENTO DEL VOLUMEN DE VENTAS DE LA COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL CACAO ALTO HUALLAGA, PERIODO 2010-2017 (EN TONELADAS).

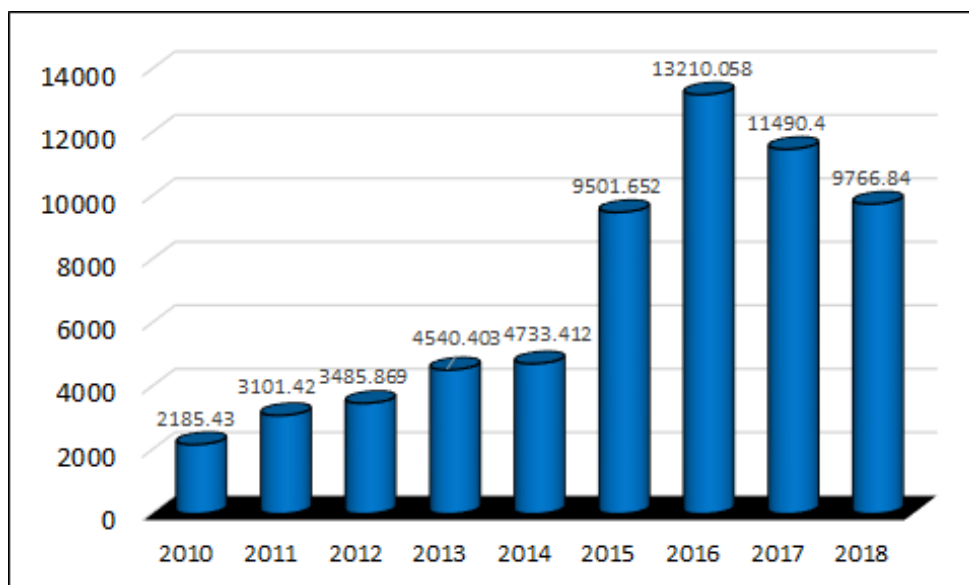
AÑO	Volúmen de Ventas
2010	2185.43
2011	3101.42
2012	3485.869
2013	4540.403
2014	4733.412
2015	9501.652
2016	13210.058
2017	11490.4
2018	9766.84

FUENTE: Cooperativa Agroindustrial Alto Huallaga
Elaboración: Propia del investigador

.La rentabilidad patrimonial es igual al retorno que obtienen los accionistas por su capital invertido en volumen de venta, desde el 2010 hasta el 2018 el promedio de fue 6890.6993 volumen en venta, Las empresas crean valor económico para sus accionistas y en esas circunstancias intentarán reducir sus gastos para mejorar sus resultados y dispondrán de menos recursos para reinvertir en su fortalecimiento y financiar su crecimiento.

Si bien 68,7% es aún una tasa aceptable, lo preocupante es la persistente tendencia a la moderado que exhibe ese indicador en el año 2018. La tasa de ventas promedio de las empresas está convergiendo paulatinamente al costo de oportunidad promedio de los accionistas, que fluctúa alrededor del 15%.

GRÁFICO N° 09
COMPORTAMIENTO DEL VOLUMEN DE VENTAS DE LA COOPERATIVA
AGROINDUSTRIAL CACAO ALTO HUALLAGA,
PERIODO 2010-2017 (EN TONELADAS).



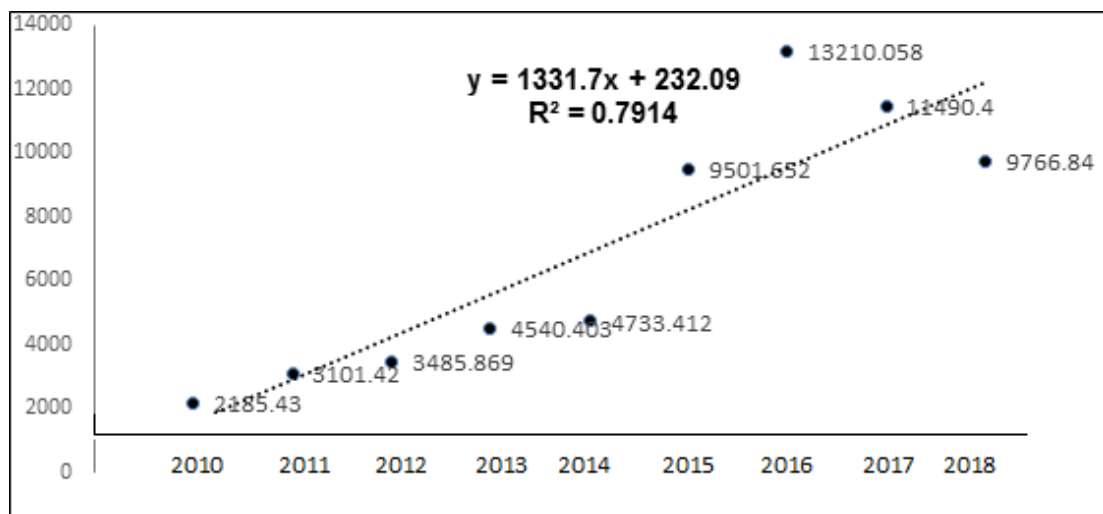
FUENTE: Datos de la empresa.
 Elaboración: Propia del investigador

Este gráfico explica el comportamiento sostenido del nivel de rentabilidad de la cooperativa agroindustrial cacao Alto Huallaga, en el año 2010 el nivel de rentabilidad tuvo un crecimiento como promedio 2185,43 de volumen de ventas, mientras que para el año 2011 tuvo un pequeño incremento, ya que solo creció a 3101,42, para el año 2012 creció de 3485,869 hasta 9501,652 en el 2015, a pesar a los efectos de la crisis financiera internacional, en el 2015, lo cual aumenta en 13210,058 en el 2016, luego es el motivo que

disminuye como se observa 2017 y el 2018 por incremento oferta en el mercado internacional y los volúmenes bajan al 15%.

GRÁFICO N° 10

COMPORTAMIENTO DEL VOLUMEN DE VENTAS DE LA COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL CACAO ALTO HUALLAGA, PERIODO 2010-2017 (EN TONELADAS).



FUENTE: Datos de la empresa.
Elaboración: Propia del investigador.

Este crecimiento fue a causa de un incremento del volumen de venta, nivel de inversión, volumen de ventas, y el tipo de cambio. En el Periodo 2010-2017 a pesar de una marcada desaceleración de la actividad económica como consecuencia de los efectos de la crisis financiera internacional, se tuvo una rentabilidad.

Según la regresión del comportamiento de la R cuadrado de volumen se mantienen en crecimiento es positivo 0,7914 con un valor de 79,14%, con un coeficiente de asimetría de 0.888628,

42 VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS

421 HIPÓTESIS

Se planteó la hipótesis del trabajo de investigación siguiente:

El volumen de exportación, el nivel de inversión, el volumen de ventas y el tipo de cambio, son los factores principales que explican la rentabilidad de la cooperativa agroindustrial cacao Alto Huallaga en Tingo María, periodo 2010 - 2018.

Volumen de exportación: Esta variable está expresada en datos anuales en toneladas, período 2010-2018 y su indicador principal es el nivel de volumen de exportación de cacao (Datos de la empresa, 2010-2018).

Con respecto a estas cifras, también es necesario que cada vez se incremente, con la finalidad de generar mayor rentabilidad mediante mayores ingresos y más cantidad de cacao exportado.

Inversión: Esta variable está expresada en datos anuales en millones de soles, Período 2010-20175 y su indicador principal es el nivel de inversión para la exportación de cacao (Datos de la empresa, 2010-2018).

Ventas: Esta variable está expresada en datos anuales en millones de soles, periodo 2010-2015 y su indicador principal es el volumen de ventas para la exportación de cacao (Datos de la empresa, 2010-2018).

Tipo de cambio: Esta variable está expresada en datos anuales en soles, periodo 2010-2015 y su indicador principal es el nivel de tipo cambio que se dio en el país y su efecto en la exportación de cacao (BCRP, 2010-2018).

Rentabilidad: Para realizar el presente estudio, se utilizó como indicador de la variable dependiente al nivel de rentabilidad con datos anuales en soles en el Período 2010-2017. Lo cual resaltamos que esta variable es muy

importante para la empresa, si se incrementa pues los socios son beneficiados, las cifras de la rentabilidad van destinadas a los dividendos, a los pagos de la deuda y la inversión; esto hace que la empresa crezca y eso atrae a los inversionistas extranjeros, se crean alianzas internacionales.

422 MODELO

La hipótesis planteada, ha sido verificada con el uso de un modelo econométrico mediante el método de mínimos cuadrados ordinarios. El modelo funcionalmente, es:

$$REN_t = \beta_0 + \beta_1 VX_t + \beta_2 INV_t + \beta_3 VEN_t + \beta_4 TC_t + \mu_t$$

Dónde:

- REN = Representa la fluctuación del nivel de rentabilidad en el período de estudio.
- VX = Volumen de exportación.
- INV = Nivel de inversión.
- VEN = Volúmen de ventas.
- TC = Tipo de cambio.
- β_0 = Representa el término o parámetro independiente, es decir, observa la fluctuación de REN_t sin la influencia de X, INV, VEN y TC.
- β_1 = Recoge el efecto del volúmen de exportación (X), para explicar el comportamiento de la rentabilidad (REN_t) en el periodo de estudio.
- β_2 = Recoge el efecto del nivel de inversión (INV), para explicar el comportamiento de la rentabilidad (REN_t) en el periodo de estudio.

- β_3 = Recoge el efecto del volúmen de ventas (VEN), para explicar el comportamiento de la rentabilidad (REN_t) en el periodo de estudio.
- β_4 = Recoge el efecto del tipo de cambio (TC), para explicar el comportamiento de la rentabilidad (REN_t) en el periodo de estudio.
- μ_t = Es el término aleatorio, contiene información de otras variables independientes que no están presentes en el trabajo de investigación, por lo general, se desconocen aquellas variables explicativas, además, son variables que puedan o no influir de manera significativa para explicar el nivel de rentabilidad (REN_t).

TABLA N° 08
PRINCIPALES VARIABLES Y SUS INDICADORES

AÑOS	VARIABLES				
	RENTABILIDAD	EXPORTACIÓN DE CACAO			
	Nivel de Rentabilidad	Volúmen de Exportación (TM)	Nivel de Inversión	Volúmen de Ventas	Tipo de Cambio
2010	62.05	325.237	S/. 2,866.20	2185.43	2.83
2011	62.41	300.515	S/. 3,821.60	3101.42	2.75
2012	139.69	266.657	S/. 3,485.87	3485.869	2.64
2013	152.61	593.689	S/. 5,372.41	4540.403	2.7
2014	170.20	1169.233	S/. 11,729.18	4733.412	2.84
2015	226.15	1210.764	S/. 12,550.53	9501.652	3.18
2016	276.75	1547.048	S/. 16,205.72	13210.058	3.38
2017	230.13	2014.316	S/. 16,319.89	11490.4	3.26
2018	225.81	1703.7	S/. 14,201.33	9766.84	3.37

FUENTE : Datos de la empresa, BCRP
ELABORACION : Propia del investigador

423 REGRESIÓN

La regresión del modelo se realizó utilizando el método de mínimos cuadrados ordinarios (MCO), y con el uso del programa estadístico Econometric Views (EViews), para el que se obtuvo un resultado con buenos indicadores.

TABLA Nº 09
MODELO DE RENTABILIDAD DE LA COOPERATIVA
AGROINDUSTRIAL CACAO ALTO HUALLAGA,
PERIODO 2010- 2018

Dependent Variable: REN		Included observations: 6		
Date: 19/11/16 Time: 11:48				
Sample: 2010- 2015				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.039659	1.465591	5.206300	0.96850
VX	0.888628	0.133502	6.873450	0.36700
INV	1.248613	0.297714	3.088001	0.01880
VEN	0.317367	0.086841	2.068588	0.07770
TC	0.662865	0.088110	0.335152	0.74700
R-squared	0.896433	Mean dependent var	9.105840	
Adjusted R-squared	0.888310	S.D. dependent var	0.536533	
S.E. of regression	0.179310	Akaike info criterion	0.614359	
Sum squared resid	1.639751	Schwarz criterion	0.233524	
Log likelihood	19.40204	F-statistic	110.3586	
Durbin-Watson stat	1.867544	Prob(F-statistic)	0.890000	

FUENTE: Elaboración propia.

4.2.3.1 Análisis de las elasticidades

Un modelo de regresión lineal considera que las estimaciones son válidas cuando existe linealidad en los parámetros.

En este caso por el tipo de datos obtenidos se usará el Modelo lineal, que inicialmente el modelo es el siguiente:

$$REN_t = \beta_0 + \beta_1 VX_t + \beta_2 INV_t + \beta_3 VEN_t + \beta_4 TC_t + \mu_t$$

El coeficiente de la pendiente, mide la elasticidad de Y respecto a X, es decir el cambio porcentual de Y ante un cambio porcentual de X.

Se presenta el modelo en su forma funcional, del modo siguiente:

$$\hat{REN}_t = -0.039659 + 0.888628 * VX_t + 1.248613 * INV_t + 0.317367 * VEN_t + 0.662865 * TC_t$$

Donde: $t = 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018$; anual.

Finalmente, la variación de la rentabilidad es explicada por un 89.64 %, tanto, por la variación del volumen de exportación, nivel de inversión, volumen de ventas, y como por el tipo de cambio.

Análisis de Elasticidades:

- ✓ Cambio que experimenta la rentabilidad, debido a un cambio del volumen de exportación:

$$\frac{\partial REN_t}{\partial VX_t} = 0.89$$

La rentabilidad en la cooperativa agroindustrial cacao Alto Huallaga se incrementa en S/. 89,000.00, si ocurre que el volumen de exportación aumente en 1 tonelada, aproximadamente.

- ✓ Cambio que experimenta la rentabilidad, debido a un cambio en el nivel de inversión:

$$\frac{\partial LNGP_t}{\partial RB_t} = 1.25$$

Cada vez que el nivel de inversión se incremente en 1 millón de soles, esto conlleva que la rentabilidad se incremente S/. 125,000.00, aproximadamente.

- ✓ Cambio que experimenta la rentabilidad, debido a un cambio del volumen de ventas:

$$\frac{\partial REN_t}{\partial VX_t} = 0.32$$

Por cada vez que se incremente en 1 millón de soles el volumen de ventas, la rentabilidad en la cooperativa agroindustrial cacao Alto Huallaga se incrementará en S/. 32,000.00, aproximadamente.

- ✓ Cambio que experimenta la rentabilidad, debido a un cambio en el tipo de cambio:

$$\frac{\partial \text{LNGP}_t}{\partial \text{RB}_t} = 0.66$$

Cada vez que se incremente en S/. 1 el tipo de cambio, esto conlleva que la rentabilidad se incremente S/. 66,000.00, aproximadamente.

4.2.3.2 Prueba de Autocorrelación

➤ Prueba de Durbin y Watson

El valor de este estadístico nos permitirá determinar si la regresión presenta el problema econométrico de autocorrelación. En caso de que este valor se encuentre cercano a 2 (en el intervalo de 1 a 3), no existirá dicho problema.

Esta prueba se construye a partir de los errores estimados y consiste en verificar la existencia del problema de autocorrelación entre los términos de perturbación del año 2010 al 2018.

Se plantea, la siguiente hipótesis:

Planteamiento de la hipótesis:

$H_0 : \rho = 0$ (El modelo no presenta problemas de autocorrelación).

$H_a : \rho \neq 0$ (El modelo presenta problemas de autocorrelación).

Nivel de significancia: $\alpha = 5\%$

Puntos críticos:

N = Número de observaciones (del 2010 al 2015 anual)= 6

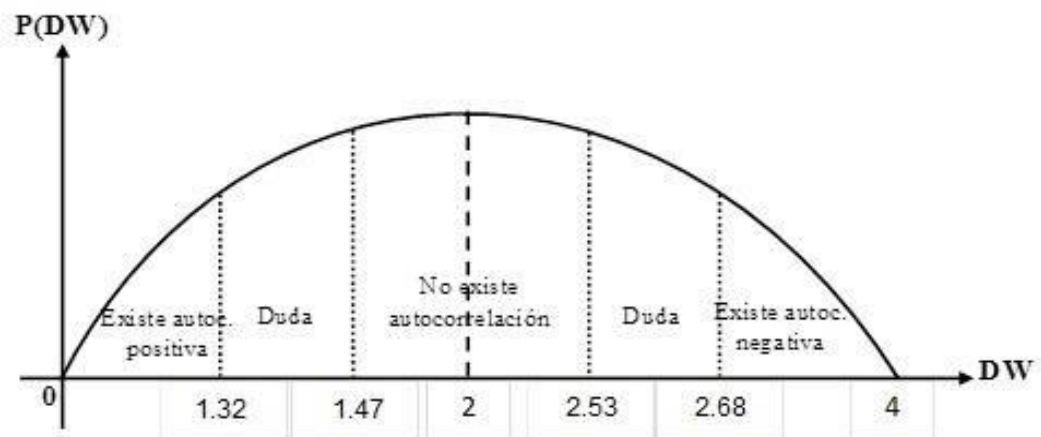
K = Número de parámetros del modelo sin incluir el intercepto= 4

$$DW_{N,K,\alpha}^- \equiv DW_{6,4,0.05}^- = 1.32$$

$$DW_{N,K,\alpha}^+ \equiv DW_{6,4,0.05}^+ = 1.47$$

GRÁFICO N° 11

DISTRIBUCIÓN DURBIN-WATSON



Cálculo del estadístico:

Durbin-Watson stat = 1.867544

Conclusiones:

Dado que $1.47 \leq 1.867544 \leq 2.53$, entonces se acepta la hipótesis nula, es decir, el modelo no presenta problemas de autocorrelación de manera significativa ($p < 0.05$), a un nivel de confianza del 95%.

424 ANÁLISIS DE LOS INDICADORES ESTADÍSTICOS

El análisis de indicadores estadísticos, se refiere al test de bondad de ajuste que comprende las pruebas de; relevancia individual y relevancia global. Que se presenta el desarrollo, a continuación:

4.2.4.1 Prueba de relevancia global

Éste test, verifica la significancia en su conjunto de las variables independientes en la variable dependiente. Se plantea, la siguiente hipótesis:

Planteamiento de la hipótesis:

$H_0 : \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = \beta_4 = 0$ (Las variables independientes: volumen de exportación, nivel de inversión, volumen de ventas y tipo de cambio, no son significativas para explicar la rentabilidad de la cooperativa agroindustrial Alto Huallaga, durante el período 2010 al 2015, por tanto, no existe el modelo).

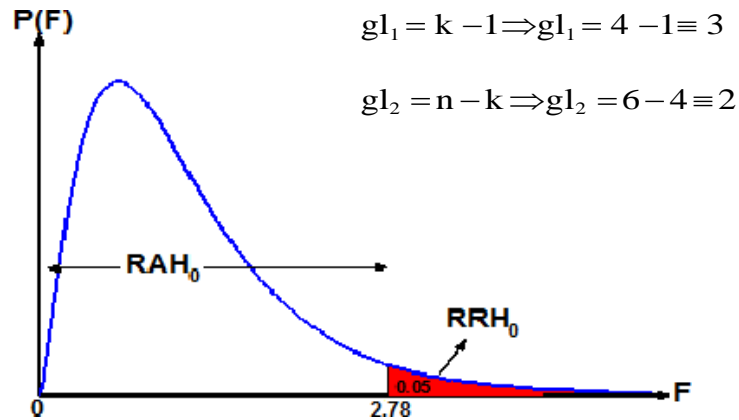
$$H_a : \beta_1 \neq \beta_2 \neq \beta_3 \neq \beta_4 \neq 0$$

(Las variables independientes: volumen de exportación, nivel de inversión, volumen de ventas y tipo de cambio, son significativas para explicar la rentabilidad de la cooperativa agroindustrial Alto Huallaga, durante el período 2010 al 2018, por tanto, existe el modelo).

Nivel de significación: $\alpha = 5\%$

GRÁFICO N° 12

DISTRIBUCIÓN F- FISHER



Cálculo de F- FISHER

$$F_c = \frac{CMR}{CME} \Rightarrow F_c = \left(\frac{R^2}{1-R^2} \right) \left(\frac{n-k}{k-1} \right)$$

$$\Rightarrow F_c = \left(\frac{0.896433}{1-0.896433} \right) \left(\frac{6-4}{4-1} \right) \Rightarrow F_c = 5.7704$$

$$P[F \geq F_c/g_{l_1}; g_{l_2}] < \alpha \Rightarrow P[F \geq 5.7704/4; 2] < 0.05 \Rightarrow 0.0000 < 0.05$$

Conclusiones:

Dado que se acepta la hipótesis alternante ($F_t < F_c \Rightarrow 2.78 < 5.77$), lo que nos indica que las variables independientes: volumen de exportación, nivel de inversión, volumen de ventas, tipo de cambio y el intercepto son significativas para explicar el comportamiento de la rentabilidad en la cooperativa agroindustrial cacao Alto Huallaga, durante el período 2010 al 2018, por tanto, existe el modelo.

4.2.4.2 Prueba de relevancia individual

En esta prueba, lo que se busca verificar si cada una de las variables independientes explican significativamente o no, el comportamiento de la variable dependiente, por lo que recoge los parámetros, dicha información, el contraste es independiente uno del otro de las variables explicativas. Planteándole la siguiente hipótesis:

$H_0 : \beta_i = 0$ (Volumen de exportación, nivel de inversión, volumen de ventas y tipo de cambio, no son influyentes para explicar la rentabilidad de la cooperativa agroindustrial cacao Alto Huallaga, período 2010 al 2017).

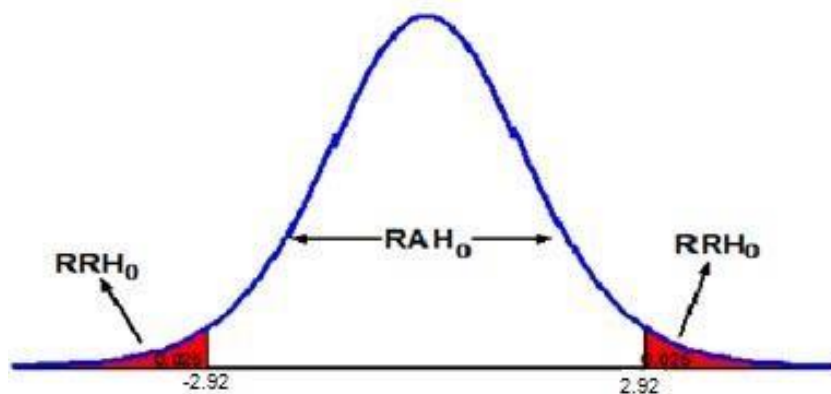
$H_a : \beta_i \neq 0$ (Volumen de exportación, nivel de inversión, volumen de ventas y tipo de cambio, son influyentes para explicar la rentabilidad de la cooperativa agroindustrial cacao Alto Huallaga, período 2010 al 2018).

Nivel de significación: $\alpha = 5\%$ $K =$ Los betas.

GRAFICO N° 13

DISTRIBUCIÓN T-STUDENT

$$gl = n - k \Rightarrow 6 - 4 \Rightarrow gl = 2$$



- **Valor estadístico respecto al parámetro que recoge la información de la variable volumen de exportación t_{C_1} :**

$$t_{C_1} = \frac{0.888628}{0.133502} \Rightarrow t_{C_1} = 6.65628$$

$$2P[t \leq 6.656285/gl= 2] < 0.05 \Rightarrow 0.000000 < 0.05$$

- **Valor estadístico respecto al parámetro que recoge la información de la variable nivel de inversión t_{C_2} :**

$$t_{C_2} = \frac{1.248613}{0.297714} \Rightarrow t_{C_2} = 4.19400$$

$$2P[t \leq 4.194001/gl= 2] < 0.05 \Rightarrow 0.0088 < 0.05$$

- **Valor estadístico respecto al parámetro que recoge la información de la variable volumen de ventas t_{C_1} :**

$$t_{C_1} = \frac{0.317367}{0.086841} \Rightarrow t_{C_1} = 3.654588$$

$$2P[t \leq 6.656285/gl= 2] < 0.05 \Rightarrow 0.0006 < 0.05$$

- **Valor estadístico respecto al parámetro que recoge la información de la variable tipo de cambio t_{C_2} :**

$$t_{C_2} = \frac{0.662865}{0.088110} \Rightarrow t_{C_2} = 7.523152$$

$$2P[t \leq 4.194001/gl= 52] < 0.05 \Rightarrow 0.0000 < 0.05$$

- **Valor estadístico respecto al parámetro que recoge la información de la variable nivel de rentabilidad t_{C_2} :**

$$t_{C_2} = \frac{-0.039659}{1.465591} \Rightarrow t_{C_2} = -0.02706$$

$$2P[t \leq -0.027060/g1= 52] < 0.05 \Rightarrow 0.97850 > 0.05$$

Conclusiones:

Comparando, el t-student calculado con el tabular (punto crítico del gráfico 18), cada uno de los parámetros que recoge la información de la variable; volumen de exportación, nivel de inversión, volumen de ventas y tipo de cambio, explican en forma significativa el comportamiento de la rentabilidad en la cooperativa agroindustrial cacao Alto Huallaga en el período, 2010 al 2015.

A diferencia de la constante (C) no es significativa ya que posee un **Tc = -0.027060 > Tt= -2.92** (se acepta la H_0).

Esto significa que se debe rechazar la hipótesis nula en favor de la alternante, por lo que cada uno de los parámetros que recoge información de la variable independiente es estadísticamente muy significativa ($p < 0.05$).

425 Balance global de interpretación

Con la hipótesis planteada, **“El volumen de exportación, el nivel de inversión, el volumen de ventas y el tipo de cambio, son los factores principales que explican la rentabilidad de la cooperativa agroindustrial cacao Alto Huallaga en Tingo María, periodo 2010 - 2018”** y siendo verificada con el uso de un modelo econométrico mediante el método de mínimos cuadrados ordinarios, se ha demostrado que la influencia de las variables volumen de exportación, el nivel de inversión, el volumen de ventas y el tipo de cambio, explican significativamente el nivel de rentabilidad en la cooperativa

agroindustrial cacao Alto Huallaga período 2010 – 2017, con un coeficiente de determinación (R^2) que explica en un 89.64%.

TABLA N° 09

RESUMEN DEL MODELO

R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típico de la estimación
0,579	0,336	0,241	0,483

La rentabilidad de la empresa esta con una estimación del 48,3% de acuerdo a los R^2 con un 33,6% de los patrimonios

Se acepta la hipótesis alternativa

TABLA N° 10

RESUMEN DEL REGRESION

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Regresión	0,826	1	0,826	3,538	0,102
Residual	1,634	7	0,233		
Total	2,460	8			

En volumen de exportación esta con una estimación del 82,6% de acuerdo a la regresión lineal con la corrección es 0,826.

Se acepta la hipótesis alternativa

TABLA N° 11

VOLUMEN DE EXPORTACIÓN

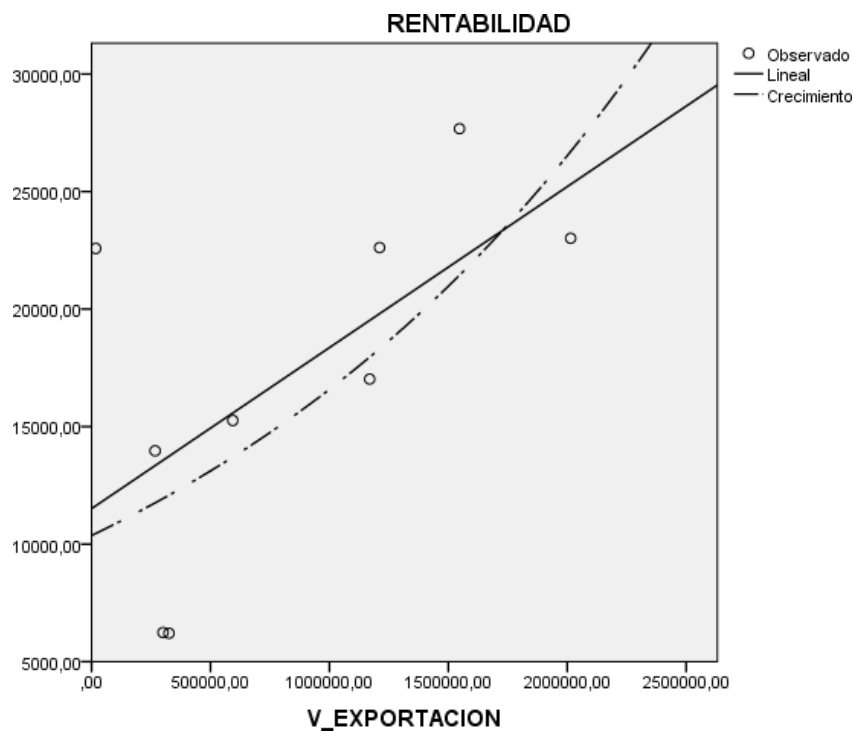
	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
	B	Error típico	Beta		
V_EXPORTACION	4,696E-007	0,018	0,579	1,881	0,102
(Constante)	9,247	0,262		35,308	0,000

En volumen de exportación dependerá en la proyección de la oferta dependerá del sembrío del 10,2% de acuerdo a la regresión lineal con la corrección es 8,7% decreciente.

Se acepta la hipótesis alternativa

GRÁFICO N° 14

RESUMEN DEL REGRESIÓN



La regresión va en positivo creciendo:

La rentabilidad de la empresa esta con una estimación del 48,3% de acuerdo a los R^2 con un 33,6% de los patrimonios

Se acepta la hipótesis alternativa.

En volumen de exportación esta con una estimación del 82,6% de acuerdo a la regresión lineal con la corrección es 0,826.

Se acepta la hipótesis alternativa

TABLA N° 12

LA PRUEBA DE HIPOTESIS ESPECÍFICAS

N°	HIPOTESIS NULO	TEST	SIGNIFICANCIA	DECISIÓN
1°	La secuencia de valores definidas por Rentabilidad $\leq 17,020$ y $> 17,020$	Prueba de ejecución de la muestra	0.033	Rechazar la hipotesisw nula
2°	La secuencia de valores definidas Ventas de exportacion $\leq 593,689$ y $> 593,689$		0.160	
3°	La secuencia de valores definidas en el nivel de inversión $\leq 1,172,918$ y $> 1,172,918$		0.033	
4°	La secuencia de valores definidas en ventas netas $\leq 4,540,430$ y $> 4,540,430$		0.495	
5°	La secuencia de valores definidas en tipos de cambio $\leq 2,84$ y $> 2,84$		0.033	

CAPÍTULO V.

DISCUSIÓN

Las variables volumen de exportación, el nivel de inversión, el volumen de ventas y el tipo de cambio, tienen una relación directamente proporcional, debido a que el nivel de rentabilidad se incrementa en un 82,6% , si ocurre que el volumen de exportación aumente en 1 tonelada; la rentabilidad se incrementa en S/. 48,6%, si ocurre que el nivel de inversión se incremente en un millón de soles; la rentabilidad se incrementa en un 30% anual, si ocurre que el volumen de ventas se incremente en un millón de soles; y la rentabilidad se incrementa significa que estas cuatro variables son muy importantes, debido a que juegan un papel importante en la contribución de la rentabilidad y que cual incremento o disminución van a beneficiar o perjudicar el comportamiento de esta.

- **GONZÁLES, J. & SANTANA, J. (2013), en la investigación titulada. “Determinación de los beneficios de la cadena agro-exportadora del sub-sector cacao, en República Dominicana” – Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra.-** Concluyó que la cadena Agro-exportadora en el sub-sector cacao, en República Dominicana se ha ido reduciendo cada vez más en beneficio de los costos y los ingresos esperados, antes, el exportador (principal agente financiero del productor de cacao), sólo se interesaba por comprarle a los productores el cacao seco a través de sus agentes de compra (intermediarios) o de los agentes independientes (que compraban un volumen importante del cacao en todas las regionales), que lo almacenaban para luego vendérselo a ellos. Este sistema perduró por un

siglo hasta que comenzaron a surgir las asociaciones de productores por todas las regiones.

Con las organizaciones de productores y la conformaciones de los bloques cacaoteros nace la Confederación Nacional de Cacaocultores Dominicano (CONACADO, INC.), iniciativa del Departamento del Cacao, de la Secretaría de Estado de Agricultura hoy (Ministerio de Agricultura), las organizaciones fueron apoyadas técnica y económicamente por el gobierno con fondos propios y de la agencia de cooperación Alemana (GTZ). Aquí nace una nueva iniciativa tendente a romper con las viejas prácticas de post-cosecha. A partir de la cosecha de 1978/79, la Republica Dominicana comienza a exportar sus primeros Lotes de cacao, con todo el sacrificio que conlleva enfrentar viejos paradigmas y hacerle ver al productor que era su garantía para el futuro, preparar un cacao con mejores condiciones y ser aceptado y pagado a un sobreprecio respecto al cacao tipo Sánchez.

Visto el crecimiento y la aceptación del cacao fermentado, los exportadores tradicionales deciden montarse en el carro del futuro, éxito y aceptación del cacao dominicano, entonces, comienzan haciendo importantes y valiosas inversiones en infraestructuras de beneficiados, para incrementar los volúmenes de cacao Fino o de Aroma exportado; estos son los orígenes de toda una plataforma montada para ganar imagen y reconocimiento por las chocolateras más exigentes del Mercado Europeo y Norteamericano.

- **CHÁVEZ, R. & JUSCAMAITA M. (2013), en la investigación titulada. “Estudio de pre-factibilidad para la exportación de cacao en grano tostado al mercado estadounidense” – Pontificia Universidad Católica**

del Perú.- El objetivo del estudio propuesto es la exportación de productos agroindustriales al exterior, y esto representa una actividad que claramente está aumentando en Perú, ya que cada año hay aumentos significativos en esta área. Así, en los últimos 10 años, las exportaciones agroindustriales han tenido un crecimiento promedio anual del 21% (COMEX PERÚ, 2012). Entre los principales destinos de estas exportaciones se encuentran la Unión Europea (35% del total) y los Estados Unidos (30%).

El investigador arribo a las siguientes conclusiones: el estudio de Mercado, que el mercado estadounidense es el mejor destino para el cacao en grano tostado debido a su carácter importador y su aumento en la demanda de este producto.

La demanda del proyecto será un 0.02% de la demanda anual de Estados Unidos y tendrá un incremento de 5% anual, debido a que año tras año se tendrá un mayor control de los proveedores.

Los principales clientes del cacao tostado serán empresas productoras de chocolate, entre las cuales se tiene principalmente a Hersey, Baker's Chocolate y Ghiradeli Chocolate.

Se concluye que las dos variables que afectan con mayor fuerza al proyecto son la de Precio de Venta del producto y la de Demanda del Proyecto, debido a que analizando la sensibilidad del Proyecto a variaciones porcentuales de estas dos variables se obtiene que se podría presentar casos negativos cuando se posea una aversión muy alta al riesgo y se encuentre a la vez en escenarios pesimistas; sin embargo al evaluar el esperado del Valor Actual Neto con cualquier riesgo llega a ser factible el proyecto, concluyéndose así la viabilidad de este en cualquier escenario, incluyendo los pesimistas.

Palma Moscos, Linda 2016, en la investigación titulada. “Niveles de productividad y rentabilidad del cultivo de cacao en la region de San Martin”
– Universidad Nacional Agraria La Molina

En el 2016, el beneficio costo para la producción con tecnología alta se registró 1.82, lo cual significa que, por cada sol invertido, la ganancia obtenida es de S/. 0.82 soles en cambio en el 2016, el ratio fue de 2.23 obteniéndose una ganancia de S/.1.23 con lo cual se constata los niveles de utilidad neta para ambos año dado que los beneficios son mayores a los costos de producción.

Por otro lado, el costo unitario en el 2016 fue de S/.1.88 kg por ha y en el 2016, fue de S/.3.66 soles incrementándose en un 94.68 por ciento y cuyo costo unitario va ser menor conforme haya mayor nivel de producción.

El punto de equilibrio para los años de análisis 2004 y 2016, presentó un incremento de 659.04 kg/ha a 673.50 kg/ha con una variación de 2.19 por ciento, lo cual significa que este intervalo (kg/ha), es el mínimo nivel de producción en el que no existe utilidad (no se gana ni se pierde). En el 2004 presentó una tasa de rentabilidad con tecnología alta de 82 por ciento, en el 2016 fue de 123 por ciento. Esta diferencia se centra principalmente en el mayor ingreso proveniente del mejor rendimiento (kg/ha) que se da en la selva y de acuerdo al nivel de producción dela región.

CONCLUSIONES

1. La exportación de cacao tiene un gran impacto en el comportamiento de la rentabilidad de la cooperativa agroindustrial cacao Alto Huallaga, periodo 2010 – 2017; ya que tiene un coeficiente de determinación que explica en un 82,6%; la relación entre ambas variables es positiva, es decir, a mayor variación de la exportación la rentabilidad tiende a variar de acuerdo al nivel de exportación.
2. La influencia del volumen de exportación explica significativamente la rentabilidad en la cooperativa agroindustrial cacao Alto Huallaga, periodo 2010 – 2017; debido a que tiene una relación directamente proporcional, por lo que, la rentabilidad se incrementa en un 30%, si ocurre que el volumen de exportación aumente en 1 tonelada, aproximadamente.
3. El impacto del nivel de inversión explica significativamente la rentabilidad en la cooperativa agroindustrial cacao Alto Huallaga, periodo 2010 – 2017; debido a que tiene una relación directamente proporcional, por lo que, la rentabilidad se incrementa en un 48,3%, si ocurre que el volumen de exportación aumente en 1 millón de soles.
4. La influencia del volumen de ventas explica significativamente la rentabilidad en la cooperativa agroindustrial cacao Alto Huallaga, periodo 2010 – 2017; debido a que tiene una relación directamente proporcional, por lo que, la

rentabilidad se incrementa en un 80%, si ocurre que el volumen de ventas aumente en 1 millón de soles.

5. El nivel de influencia del tipo de cambio explica significativamente la rentabilidad en la cooperativa agroindustrial cacao Alto Huallaga, periodo 2010 – 2017; debido a que tiene una relación directamente proporcional, por lo que, la rentabilidad se incrementa en S/. 52,7%, si ocurre que el tipo de cambio varia en un sol con respecto al dólar.

RECOMENDACIONES

1. Para que el nivel de rentabilidad continúe manteniendo un incremento y un desempeño económico importante en la cooperativa agroindustrial cacao Alto Huallaga, periodo 2010 – 2017; Al directorio general debería formular mecanismos y estrategias que dinamicen y promuevan la mayor organización e inversión (compra de grano, tecnología), puesto que este mismo genera ganancias y crecimiento en la empresa a través del incremento de la producción.
2. Desarrollar mecanismos eficaces al directorio de la cooperativa que fiscalicen las políticas de endeudamiento y así los préstamos requeridos sean una herramienta que brinde un gran financiamiento a la empresa, de tal manera que se pueda dar una mayor eficiencia en la exportación, ya que ello beneficiará a los socios.
3. Participar en ferias internacionales para promocionar, contactar y conocer las especificaciones requeridas de los importadores; para aumentar el volumen de exportación y eso ayudará a obtener mayor rentabilidad para la empresa.
4. Desarrollar materia prima orgánica de calidad, ya que la nueva ola de globalización exige rigurosamente productos de este tipo para el consumo humano.

5. Tomar en cuenta los resultados de la investigación, para que pueda servir de base en el proceso de exportación; tanto en la cantidad requerida, la inversión necesaria, el número de ventas y el tipo de cambio. Para generar rentabilidad en la empresa y obtener mayores crecimientos.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

1. AVOLIO B. (2014). Factores que limitan el crecimiento del micro y pequeñas empresas en el Perú (mypes). Lima.
2. BEHAR D. (2008). Metodología de la investigación.
3. CERRON K. (2011). Rentabilidad económica del cacao orgánico del distrito de Daniel Alomía Robles. Tesis de grado. Universidad Nacional Agraria de la Selva.
4. CHÁVEZ A. (2003). Caracterización de las zonas productoras de cacao en el Perú y su competitividad. Tesis de grado. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
5. CHÁVEZ R. & JUSCAMAITA M. (2013). Estudio de pre-factibilidad para la exportación de cacao en grano tostado al mercado estadounidense. Tesis de grado. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
6. CORTÉS M. & IGLESIAS M. (2004). Generalidades sobre metodología de la Investigación. Colección material Didáctico. Universidad Autónoma del Carmen – México.
7. GONZÁLES J. & SANTANA J. (2013). Determinación de los beneficios de la cadena agro-exportadora del sub-sector cacao, República Dominicana. Tesis de maestría. Santo Domingo: Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra.
8. GONZALES Y. (2012). Aprende fácil a exportar e importar. Empresa editora MACRO E.I.R.L.
9. International cocoa organization (ICCO), en adelante ICCO

10. MARIN C. (2015). Análisis de la estructura exportadora de las regiones de Loreto y San Martín, periodo 2009 – 2013. Tesis de maestría. Iquitos. Universidad Nacional de la Amazonía Peruana.
11. MINCETUR (2006). Plan operativo del cacao región Huánuco. Lima: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.
12. Ministerio de Economía y Finanzas (2010). Productividad de las MYPES.
13. RENGIFO M. (2011). El crédito y la rentabilidad de las microempresas comerciales del distrito de Tarapoto. Tesis de grado. Universidad Nacional Agraria de la Selva.
14. STOLER M. (2012). El justo sabor del cacao: desafíos y ventajas del comercio justo del cacao. Tesis de grado, Universidad Andina Simón Bolívar. Quito-Ecuador.
15. VEGA M. (2012). El caso de la cooperativa industrial naranjillo (COOPAIN): expresión de biocomercio en el Perú. Tesis de maestría. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú

ANEXOS

ANEXO 01: MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO: “ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE CACAO EN GRANOS Y LA RENTABILIDAD DE LA COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL CACAO ALTO HUALLAGA EN TINGO MARÍA PERIODO 2010 – 2017”

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODO
<p>PROBLEMA GENERAL</p> <p>¿Cómo contribuye el análisis en el nivel de exportación del cacao en granos la rentabilidad del periodo 2010 – 2017 en la Cooperativa agroindustrial “Cacao Alto Huallaga” de Tingo María?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Determinar la contribución del análisis del nivel de exportación del cacao en granos en la rentabilidad del periodo 2010 – 2017 en la Cooperativa agroindustrial “Cacao Alto Huallaga” de Tingo María.</p>	<p>HIPOTESIS GENERAL</p> <p>El análisis del nivel de exportación del cacao en granos contribuye significativamente en la rentabilidad del periodo 2010 – 2017 en la Cooperativa agroindustrial “Cacao Alto Huallaga” de Tingo María.</p>	<p>INDEPENDIENTE: EXPORTACIÓN DEL CACAO</p>	<p>Acopio</p> <p>comercialización</p>	<p>Volumen de exportación</p> <p>inversión</p> <p>Volumen de ventas</p> <p>Tipo de cambio</p>	<p>Tipo: Horizontal</p> <p>Método: Hipotético deductivo</p> <p>Nivel: Descriptivo y Explicativo</p> <p>Diseño: Regresión</p> <p>Población: La Cooperativa</p> <p>Muestra: La Cooperativa</p> <p>Técnica: Análisis documental</p> <p>Unidad de análisis: nivel de exportación de cacao.</p> <p>Instrumento Ficha de Sistematización bibliográfica, encuesta, entrevista, Paquete de análisis estadístico. SPS versión 22.</p>
<p>PROBLEMAS ESPECIFICOS</p> <p>1. ¿Cuál es el nivel de acopio y la eficiencia de la rentabilidad del periodo 2010 – 2017 en la Cooperativa agroindustrial “Cacao Alto Huallaga” de Tingo María?</p> <p>2. ¿Cuál es el nivel de comercialización y el rendimiento de la rentabilidad del periodo 2010 – 2017 en la cooperativa agroindustrial “Cacao Alto Huallaga” de Tingo María?</p> <p>3. ¿Cuál es nivel de acopio y la optimización de la rentabilidad del periodo 2010 - 2017 en la cooperativa agroindustrial “Cacao Alto Huallaga” de Tingo María?</p> <p>4. Cuál es el nivel de comercialización y la optimización de la rentabilidad del periodo 2010 - 2017 en la cooperativa agroindustrial “Cacao Alto Huallaga” de Tingo María?</p>	<p>OBJETIVOS ESPECIFICOS</p> <p>1. Determinar la relación que existe entre el nivel de acopio y la eficiencia de la rentabilidad del periodo 2010 – 2017 en la Cooperativa agroindustrial “Cacao Alto Huallaga” de Tingo María.</p> <p>2. Determinar la relación que existe entre la comercialización y el rendimiento de la rentabilidad del periodo 2010 – 2017 en la cooperativa agroindustrial “Cacao Alto Huallaga” de Tingo María.</p> <p>3. Determinar la relación que existe entre el nivel de acopio y la optimización de la rentabilidad del periodo 2010 - 2017 en la cooperativa agroindustrial “Cacao Alto Huallaga” de Tingo María.</p> <p>4. Determinar la relación que existe entre el nivel de comercialización y la optimización de la rentabilidad del periodo 2010 - 2017 en la cooperativa agroindustrial “Cacao Alto Huallaga” de Tingo María</p>	<p>HIPÓTESIS ESPECIFICAS</p> <p>1. Existe nivel significativo entre el acopio y la eficiencia de la rentabilidad del periodo 2010 – 2017 en la Cooperativa agroindustrial “Cacao Alto Huallaga” de Tingo María.</p> <p>2. Existe nivel significativo entre la comercialización y el rendimiento de la rentabilidad del periodo 2010 – 2017 en la cooperativa agroindustrial “Cacao Alto Huallaga” de Tingo María</p> <p>3. Existe relación significativa entre el nivel de acopio y la optimización de la rentabilidad del periodo 2010 - 2017 en la cooperativa agroindustrial “Cacao Alto Huallaga” de Tingo María</p> <p>4. Existe relación significativa entre el nivel de comercialización y la optimización de la rentabilidad del periodo 2010 - 2017 en la cooperativa agroindustrial “Cacao Alto Huallaga” de Tingo María</p>	<p>DEPENDIENTE: RENTABILIDAD</p>	<p>Eficiencia</p> <p>Rendimiento</p> <p>Optimización</p>	<p>Relación beneficio costo</p> <p>Tasa interna de retorno (TIR)</p> <p>Valor actual neto (VAN)</p> <p>Renta</p> <p>Producto</p>	