

**UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
ESCUELA DE CONTABILIDAD**



**PROPUESTA DE PRODUCCIÓN PLANIFICADA DEL
CULTIVO DE PAPA Y FORMALIZACIÓN PARA
MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LOS AGRICULTORES
DE LOS CASERÍOS DE CARHUACRUZ Y CORRALES
DEL DISTRITO DE CUTERVO – CAJAMARCA – 2014**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE:

CONTADOR PÚBLICO

AUTORES

Eida Aracely Medina Rojas

Leidy Flor Córdova Olivera

Chiclayo, 25 de mayo de 2015

**PROPUESTA DE PRODUCCIÓN PLANIFICADA DEL
CULTIVO DE PAPA Y FORMALIZACIÓN PARA
MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LOS AGRICULTORES
DE LOS CASERÍOS DE CARHUACRUZ Y CORRALES
DEL DISTRITO DE CUTERVO – CAJAMARCA – 2014**

POR:

Eida Aracely Medina Rojas

Leidy Flor Córdova Olivera

Presentada a la Facultad de Ciencias Empresariales de la
Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, para optar el
Título de:

CONTADOR PÚBLICO

APROBADO POR:

C.P.C. Jorge Alberto Garcés Angulo
Presidente de Jurado

Mgtr. Gustavo Coello Carrillo
Secretario de Jurado

Mgtr. César Wilbert Roncal Díaz
Vocal/Asesor de Jurado

CHICLAYO, 2015

DEDICATORIA

A:

Dios, por permitirme haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional.

Mi padre, Segundo, que a pesar de nuestra distancia física, siempre siento que está conmigo y aunque nos faltaron muchas cosas por vivir juntos, sé que este momento hubiera sido tan especial para Él como lo es para mí.

Mi madre, Betty por confiar en mí, por su apoyo incondicional, sus enseñanzas, consejos y amor.

Mis hermanos Claudia, Alan, Maria, Martha y Medaly; por compartir momentos significativos conmigo y por siempre estar dispuestos a escucharme y ayudarme en cualquier momento.

LEIDY FLOR

A:

Dios, quién supo guiarme por el buen camino, y me ha dado la fortaleza de seguir adelante.

Mi padre, Humberto porque creyó en mí y luchó por sacarme adelante, dándome ejemplos dignos de superación y entrega.

Mi madre, Lucia por su apoyo incondicional e impulso en los momentos más difíciles de mi carrera, por su amor, cariño y comprensión que fue lo que me hizo ir hasta el final.

Mis hermanos, Doris, Yomar, Maribel y José por haber fomentado en mí el deseo de superación y el anhelo de triunfo en la vida.

EIDA ARACELY

AGRADECIMIENTO

A:

Dios por llenarme de bendiciones en todo este tiempo, a él que con su infinito amor me ha dado la sabiduría y conocimientos suficientes para culminar la carrera universitaria.

Mis padres Segundo y Betty, por todo el esfuerzo que hicieron para darme una profesión y hacer de mí una persona de bien, gracias por los sacrificios y la paciencia que demostraron todos estos años

Mis hermanos y hermanas quienes han sido mis amigos fieles y sinceros, en los que e podido confiar y apoyarme para seguir adelante.

Mi compañera de tesis y amiga, Aracely por haber emprendido junto conmigo esta investigación, por desvelarte conmigo, por señalarme mis errores y permitirme aprender de ellos, pero sobre todo por apoyarme siempre que lo necesité.

Mi asesor de tesis el profesor César Roncal Díaz quién con sus conocimientos y apoyo supo guiar el desarrollo de la presente tesis desde el inicio hasta su culminación.

LEIDY FLOR

A:

Dios porque ha estado conmigo a cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para continuar y culminar mi carrera universitaria.

Mis padres Humberto y Lucia, quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento, depositando su confianza en cada reto que se me presentaba sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad.

Mis hermanos y hermanas quienes a lo largo de toda mi vida han apoyado y motivado mi formación académica.

Mi compañera de tesis, Leidy por ser mi amiga y darme su confianza y apoyo, por compartir sus experiencias y demostrarme su cariño y amistad, contigo aprendí muchas cosas, eres una persona muy valiosa y especial para mí, siempre contarás conmigo en las buenas y en las malas.

Todos mis profesores que participaron en mi formación académica, por toda su paciencia, tolerancia y dedicación.

Mi asesor de tesis el profesor César Roncal Díaz por su orientación y ayuda que me brindo para la realización de esta tesis, por su apoyo y amistad que me permitieron desarrollarme profesionalmente.

EIDA ARACELY

RESUMEN

Según reporte del ministerio de agricultura, la ciudad de Cutervo es uno de los principales productores de papa ello debido al clima y a la calidad del suelo de sus terrenos agrícolas, a pesar de ello los agricultores no pueden expandir su productividad, debido a la informalidad del sector, carencia de tecnología, semilla certificada, elevados costos de producción, falta de coordinación en el manejo de sus actividades y procesos productivos, no tienen un control de la gestión de la mano de obra, desconocimiento del uso de agroquímicos, control fitosanitario, riego tecnificado, desconocimiento de la oferta y la demanda, entre otros.

Bajo este contexto se planteó el siguiente problema de investigación ¿La producción planificada del cultivo de papa y la formalización contribuirán con el mejoramiento de la rentabilidad de los agricultores de los caseríos de Carhuacruz y Corrales del distrito de Cutervo – Cajamarca – 2014?

No obstante los objetivos asumidos estuvieron orientados a; determinar el impacto que tendría la producción planificada del cultivo de papa y la formalización en el mejoramiento de la rentabilidad de los agricultores de los caseríos de Carhuacruz y Corrales del distrito de Cutervo – Cajamarca.

Se trabajó bajo el método histórico para recolectar datos utilizando técnicas de fichaje y entrevistas a los agricultores de papa, encontrando deficiencias en lo que es producción, informalidad y bajo nivel de rentabilidad, por ello se determina aplicar la producción planificada así como proponer la formalización de los agricultores para obtener rentabilidad.

Palabras claves

Producción planificada, formalización, rentabilidad

ABSTRACT

According to a report by the Ministry of Agriculture, the city of Cutervo is one of the main producers of potatoes because of the climate and soil quality of its agricultural land, despite the fact that farmers can not expand their productivity, due to the informality of sector, lack of technology, certified seed, high production costs, lack of coordination in the management of their activities and production processes, lack of control of labor management, lack of use of agrochemicals, phytosanitary control, irrigation technology, ignorance of supply and demand, among others.

In this context, the following research problem was raised: Will the planned production of potato cultivation and formalization contribute to improving the profitability of farmers in the villages of Carhuacruz and Corrales in the district of Cutervo - Cajamarca - 2014?

Nevertheless the objectives assumed were oriented to; to determine the impact that the planned production of potato cultivation would have and the formalization in the improvement of the profitability of the farmers of the hamlets of Carhuacruz and Corrales in the district of Cutervo - Cajamarca.

We worked under the historical method to collect data using transfer techniques and interviews with potato farmers, finding deficiencies in what is production, informality and low level of profitability, therefore it is determined to apply the planned production as well as propose the formalization of for profitability.

Keywords

Planned production, formalization, profitability

ÍNDICE

DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

RESUMEN

ABSTRACT

I.	INTRODUCCIÓN.....	14
II.	MARCO TEÓRICO.....	18
2.1	Antecedentes del problema:	18
2.2	Teorías:.....	21
2.2.1	Teoría de la planificación y asociatividad: elementos indispensables para alcanzar la competitividad; según el Instituto Interamericano de Cooperación para la agricultura-IICA.....	21
2.2.2	Teoría estructuralista del sector informal, según Lewis Arthur ...	22
2.3	Bases teóricas – científicas:.....	24
2.3.1	Producción planificada:	24
2.3.2	Formalización.....	32
2.3.3	Rentabilidad	49
III.	MATERIALES Y MÉTODOS	53
3.1	Tipo de investigación	53
3.2	Diseño de investigación	53
3.3	Población:	54
3.4	Muestra y muestreo:	54
3.5	Métodos:	55

3.6	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	55
3.6.1	Técnicas:.....	55
3.6.2	Instrumentos:	56
3.7	Técnica de procesamiento de datos	57
IV.	RESULTADOS:	58
4.1.	Situación actual de los caseríos Carhuacruz y Corrales:	58
4.1.1.	Mapa de ubicación:	58
4.1.2.	Caserío de Corrales:	58
4.1.3.	Caserío de Carhuacruz	60
4.1.4.	Producto:.....	62
4.1.5.	Situación actual del proceso productivo del cultivo de papa en los agricultores de Carhuacruz y Corrales	63
4.1.6.	Costos de producción del cultivo de papa en los agricultores de Carhuacruz y Corrales.....	67
4.1.7.	Costos de producción del cultivo de papa en los agricultores de Carhuacruz y Corrales por hectárea de terreno, campaña y tipo.	68
4.1.8.	Volumen de producción.....	70
4.1.9.	Mermas y desmedros.....	71
4.1.10.	Comercialización actual de la papa en los agricultores de los caseríos de Carhuacruz y Corrales	71
4.1.11.	Problemática encontrada antes, durante y después de la siembra: 73	
4.1.12.	Flujograma de los procesos productivos del cultivo de papa:	77
4.1.13.	Resultados obtenidos en la encuesta y ficha de observación	78
4.1.14.	Estados financieros de la producción actual:	87
V.	DISCUSIÓN:.....	94

VI. PROPUESTA:	96
6.1. Descripción de la situación actual.....	96
6.2. Formalización.....	98
6.3. Producción planificada.....	101
6.3.1 Antes de la siembra	101
6.3.2 Durante la siembra:.....	106
6.3.3 Después de la siembra:.....	111
6.4.1 Estado de situación expresado en moneda nacional:.....	111
6.4.2 Estado de resultados:.....	114
VII. CONCLUSIONES:.....	123
VIII. RECOMENDACIONES:	125
IX. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	127
X. ANEXOS.....	130

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Agricultores de cultivo de papa Carhuacruz y Corrales:.....	54
Tabla 2: Tamaño de muestra	54
Tabla 3: Población del caserío de Corrales	59
Tabla 4: Porcentaje de productos sembrados por los agricultores del caserío de Corrales	59
Tabla 5: Población del caserío de Carhuacruz	60
Tabla 6: Porcentaje de productos sembrados por los agricultores del caserío de corrales	61
Tabla 7: Costo de la semilla por tipo de papa.....	67
Tabla 8: Costos de producción por una hectárea del cultivo de papa.....	69
Tabla 9: Volumen de producción de papa.....	70
Tabla 10: Precios de las variedades de papa.....	72
Tabla 11: Volumen de ventas de papa	73
Tabla 12: Balance general.....	87
Tabla 13: Composición del efectivo y equivalente de efectivo	88
Tabla 14: Composición de las cuentas por cobrar	88
Tabla 15: Composición de las existencias.....	89
Tabla 16: Composición de los activos biológicos.....	90
Tabla 17: Composición de los inmuebles maquinaria y equipo	91
Tabla 18: Composición de las cuentas por pagar	92
Tabla 19: Estado de resultados.....	93
Tabla 20: Indicadores de rentabilidad.....	93
Tabla 21: Gastos pre- operativos	100
Tabla 22: Tasas de financiamiento otorgado por cajas y bancos a los agricultores ...	102
Tabla 23: Demanda de las variedades de papa en el Perú – 2013.....	103
Tabla 24: Cuentas por cobrar comerciales	112
Tabla 25: Existencias	112
Tabla 26: Inmuebles, maquinaria y equipo	113
Tabla 27: Cuentas por pagar comerciales	114
Tabla 28: Hectáreas sembradas por campaña.....	114
Tabla 29: Hectáreas por tipo de papa – campaña grande (setiembre – febrero)	115
Tabla 30: Hectáreas por tipo de papa – campaña grande (febrero-julio)	115
Tabla 31: Hectáreas por tipo de papa – campaña grande (junio-diciembre).....	116
Tabla 32: Campaña grande (setiembre – febrero).....	116
Tabla 33: Campaña chica (febrero - julio).....	116
Tabla 34: Campaña chica (junio - diciembre)	117
Tabla 35: Volumen de producción campaña grande (setiembre – febrero).....	117
Tabla 36: Volumen de producción Campaña chica (febrero - julio):.....	117
Tabla 37: Volumen de producción campaña chica (junio - diciembre):	118

Tabla 38: Detalle de los gastos administrativos.....	118
--	-----

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Mapa de ubicación de los caseríos de Carhuacruz y Corrales	58
Figura 2: Proceso productivo del cultivo de papa	66
Figura 3: Proceso productivo del cultivo de papa	77
Figura 4: Ficha de observación	78
Figura 5: Cantidad de semilla de papa utilizada en cada temporada o campaña de siembra	80
Figura 6: Maquinarias utilizadas en el proceso productivo de papa.....	80
Figura 7: Quintales de papa obtenidos por hectárea	81
Figura 8: Épocas del año en las que se obtiene mayor producción	81
Figura 9: Cosechas obtenidas por año	82
Figura 10: Volumen de ventas obtenidas por cosecha	82
Figura 11: Forma de calcular los costos de producción	83
Figura 12: Planificación de la producción para las posteriores temporadas.....	83
Figura 13: Programación de los costos de producción	84
Figura 14: Conocimiento de la producción para satisfacer la demanda.....	84
Figura 15: Como se establece y calcula el precio del producto	85
Figura 16: Verificación de la calidad de los productos antes de ser comercializados ..	85
Figura 17: Conocimiento de las herramientas financieras para determinar la rentabilidad	86
Figura 18: Aceptación de una propuesta de formalización para obtener beneficios del sector agrícola.....	86
Figura 19: Formalizándose se incrementarían las ganancias.....	86
Figura 20: Conocimiento de los beneficios tributarios del sector agrario	87
Figura 21: Estado actual de los agricultores de cultivo de papa de los caseríos de Carhuacruz y Corrales de la ciudad de Cutervo.	96
Figura 22: Descripción gráfica y teórica de la propuesta	97
Figura 23: Distribución de capital	99
Figura 24: Organigrama de la empresa	101
Figura 25: Participación de la demanda en el Perú	103
Figura 26: Almacén para semilla de papa	104
Figura 27: Fertilizantes.....	106
Figura 28: Control de costos de producción campaña grande – (setiembre – febrero)	108
Figura 29: Control de costos de producción campaña chica – (febrero – julio)	109
Figura 30: Control de costos de producción campaña chica – (junio - diciembre)	110
Figura 31: Estado de situación financiera.....	111
Figura 32: Estado de resultados Campaña grande (setiembre – febrero).....	119
Figura 33: Estado de resultados campaña chica (febrero - julio):	119
Figura 34: Estado de resultados campaña chica (junio - diciembre):.....	120
Figura 35: Estado de resultados acumulado	120
Figura 36: Ratios.....	120

I. INTRODUCCIÓN

La papa es uno de los principales cultivos agrícolas a nivel mundial, detrás de los cereales y algunos cultivos destinados a la agricultura. Este cultivo ocupa un lugar muy importante en la alimentación de diversos países y pueblos, estando también ampliamente presente entre productores empresariales y pequeños agricultores, en este último caso muchas veces como base de la producción de subsistencia.

En el Perú actualmente según el ministerio de agricultura, la papa se cultiva en 19 de los 24 departamentos, generando ello ingresos económicos al productor andino más que cualquier otro cultivo. Cajamarca es uno de los departamentos que tiene una amplia variedad de cultivos de este producto, teniendo como uno de los principales productores de papa a la ciudad de Cutervo que cuenta con una producción de 120,000 toneladas de papa por año, siendo los caseríos de Carhuacruz y Corrales los que cuentan con gran número de productores que se dedican a cultivar exclusivamente este producto, ello debido al clima y a la calidad del suelo de sus terrenos agrícolas, a pesar de ello los agricultores no pueden expandir su productividad, debido a la carencia de tecnología, semilla certificada, elevados costos de producción, falta de coordinación en el manejo de sus actividades y procesos productivos, no tienen un control de la gestión de la mano de obra, desconocimiento del uso de agroquímicos, control fitosanitario, riego tecnificado, desconocimiento de la oferta y la demanda, falta de un almacén adecuado para sus productos, entre otros.

Cabe recalcar que uno de los mayores problemas y quizá el que enmarca a todos en general es que los agricultores trabajan de manera independiente debido a que no existe una asociación de agricultores de papa que les permita alcanzar la competitividad para que los productores puedan fortalecerse y acceder a servicios de capacitación, financiamiento, y asistencia técnica lo que origina también que se mantengan dependientes de los intermediarios o

acopiadores quienes son los que comercializan y determinan el precio de sus productos, además ello no les permite acceder a nuevos mercados, a mejores clientes y poder obtener mejores precios, lo que ocasiona que se disminuya el nivel de rentabilidad de estos agricultores. Frente a la problemática encontrada se asumió como problema de investigación, ¿La producción planificada del cultivo de papa y la formalización contribuirán con el mejoramiento de la rentabilidad de los agricultores de los caseríos de Carhuacruz y Corrales del distrito de Cutervo – Cajamarca – 2014?

En el estudio de investigación se planteó como objetivo general: Determinar el impacto que tendría la producción planificada del cultivo de papa y la formalización en el mejoramiento de la rentabilidad de los agricultores de los caseríos de Carhuacruz y Corrales de la provincia de Cutervo – Cajamarca 2014, y como objetivos específicos: Diagnosticar la situación actual de los agricultores de cultivo de papa de los caseríos de Cutervo, identificar cuáles son las posibles causas de la informalidad, describir los beneficios tributarios de la formalización, describir los beneficios tributarios que tiene el sector agrario, analizar los procesos productivos y actividades de comercialización que se deben realizar para lograr la producción planificada, determinar la planificación y programación de la producción del cultivo de papa, determinar los costos de producción.

Para ello se asumió como medio de desarrollo productivo la producción planificada que según De la fuente, García, Gómez y Puente (2005) es la obtención de las cantidades a producir en cada uno de los periodos de tiempo de forma que no se vulneren las limitaciones de capacidad de las instalaciones y se disponga de suficientes productos para satisfacer la demanda de los mismos.

Además se propuso incentivar la formalización de los agricultores, mostrándoles sus beneficios tributarios que tiene el sector agrario con la

finalidad de que ellos formen una asociación que les permita expandirse en el mercado nacional e internacional, beneficiando a los pequeños productores de papa de estos caseríos permitiendo fomentar el desarrollo empresarial competitivo y de calidad organizando y alcanzando objetivos futuros, con un precio justo y a un mínimo costo, además servirá de base para otros caseríos que quisieran aplicar la producción planificada en sus cultivos y optar por la formalización para mejorar su rentabilidad.

Los instrumentos de apoyo para la recolección de datos fueron la ficha de investigación, en donde se observó de manera directa la situación actual de la producción de papa de estos caseríos, además se realizó una encuesta en donde se plantearon una serie de preguntas, las cuales ofrecieron una perspectiva de la manera en como los agricultores manejan sus cultivos.

La hipótesis asumía que; si se aplica la producción planificada en el cultivo de papa y se logra la formalización, entonces se mejora la rentabilidad de los agricultores de los caseríos de Carhuacruz y Corrales del distrito de Cutervo – Cajamarca 2014.

El contenido de la investigación se desarrolló siguiendo un planteamiento por partes: en la primera parte se describieron los antecedentes del problema y las bases teóricas de la investigación, en la segunda parte se describió la metodología y el diseño metodológico aplicado en la presente investigación, en la tercera parte se dio a conocer los resultados actuales de la producción agrícola de papa en los caseríos de Carhuacruz y Corrales de Cutervo, asimismo se mostró los resultados obtenidos aplicando la producción planificada y la formalización, además se presentó, las conclusiones y recomendaciones que fueron fruto de la investigación, así como la bibliografía consultada y algunos anexos que se consideraron de vital importancia.

Finalmente, cabe mencionar que al realizar esta tesis nos ayudó a crecer profesionalmente y enriquecer nuestros conocimientos en torno a nuestra carrera profesional, ya que a través de esta investigación hemos podido aplicar parte de los conocimientos adquiridos durante nuestra vida universitaria, es por ello que no solo queremos que se quede en un trabajo de investigación sino que se pueda aplicar en otros agricultores o personas que quieran tomarlo como base para una investigación y puedan enriquecerlo con algunos otros conocimientos.

II. MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes del problema:

Han sido múltiples las consultas bibliográficas realizadas para la concreción de este apartado, sin embargo no hemos encontrado tesis actualizadas, debido a ello se ha tomado como antecedentes los siguientes:

- ❖ Alvarado Mérida (2003). En su estudio. *Planeación de la producción de ejote francés (*Phaseolus vulgaris* L.) y calabacines (*Cucurbita pepo* L.), con organizaciones campesinas del occidente de Guatemala*. (tesis de Pregrado, Universidad de San Carlos de Guatemala). Recuperado de http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/01/01_2047.pdf; Concluye:

Qué; en el proceso de diversificación de cultivos con organizaciones campesinas de pequeñas y pequeños productores acompañados por OPCIÓN es fundamental la planificación de la producción a partir de la demanda de mercado, lo que permite garantizar el éxito en la comercialización de la producción obtenida de cientos de familias campesinas de escasos recursos y a la vez permite el abastecimiento de los productos en cantidad, calidad y tiempo, factores indispensables en las relaciones comerciales establecidas entre la Comercializadora Aj Ticonel y sus clientes.

El éxito en la planificación de la producción está determinada además por factores como el fortalecimiento organizativo, la asistencia técnica, el acceso al crédito y la garantía de mercado. Sin embargo factores bióticos y abióticos, como las plagas y enfermedades, así como las variaciones climáticas influyen en gran medida en la cantidad y la calidad de la producción obtenida por lo que la asistencia técnica y la capacitación se convierten en herramientas fundamentales para el éxito.

COMENTARIO:

La producción planificada de cultivos y la creación de asociaciones de agricultores son muy importantes para el buen desarrollo del sector agrario, debido a que garantizan el abastecimiento de los productos en cantidad, calidad y tiempo. factores relevantes que aseguran el éxito de la comercialización, acceso al crédito y la garantía de mercado.

- ❖ Mancero (2007). Estudio de la Cadena de la Papa en Ecuador, 10-28. Recuperado de ftp://ftp.fao.org/es/esa/lisfame/cadena_papa.pdf; concluye:

Qué; la planificación de la producción en coordinación con el cliente final ofrece los siguientes beneficios: significativamente menor costos de almacenaje, menor desperdicio, óptimos costos de transporte, menor tiempo invertido en venta, generando relaciones a largo plazo basadas en confianza por cumplimiento y calidad, flexibilidad para responder a una demanda aumentada y mejor margen de ganancia.

Las empresas asociativas de pequeños productores son una alternativa para la búsqueda y vínculo directo con el mercado, ya que para un productor/a la mejor forma de participación es como socio/a debido a que le hace dueño/a del negocio y de otros beneficios adicionales que se brindan, además, los precios que reciben los/as productores/as son más atractivos que en el mercado tradicional, siendo un incentivo directo para participar de las empresas.

COMENTARIO:

Las empresas asociativas de pequeños productores, son importantes para el desarrollo agrario, debido a que generan oportunidades de ingresos a mercados regionales, nacionales e internacionales, relaciones a largo plazo,

flexibilidad para responder a una demanda, mejor margen de ganancia, lo que conlleva al mejoramiento de calidad de vida de los agricultores.

- ❖ Álvarez (2012). Planificación de la producción, 6 (6), 1-4. Recuperado de http://www.jica.go.jp/project/elsalvador/0603028/pdf/production/farm_06.pdf; concluye:

Qué; a través de la producción planificada en la agricultura y el logro de todos los objetivos y actividades como se planificaron, los agricultores pueden establecer un ciclo sistematizado del trabajo, asimismo el cultivo planificado contribuye a que la agricultura sea sostenible.

La planificación no sólo mejora la eficiencia del trabajo, sino también posibilita evaluar si los manejos y técnicas son adecuados o no. Por eso, el trabajo planificado facilita ordenar cada actividad en el tiempo oportuno y desarrollar el rendimiento. Un buen plan ayudará a comprender quién, cuándo, dónde, qué y cómo tiene que hacer.

COMENTARIO:

La planificación para que sea acertada, debe estar debidamente organizada comprendiendo las distintas etapas de la producción, que es lo que se va a hacer, como se va a hacer y cuando se va a hacer, todo ello va a posibilitar que las asociaciones puedan responder de forma efectiva a su demanda con los mejores estándares de calidad y con los más altos niveles de ingresos para los agricultores.

- ❖ Dirección general de competitividad agraria. (2012). Principales Aspectos de la Cadena Agroproductiva - papa, 7-36. Recuperado de <http://www.regionhuanuco.gob.pe/grde/documentos/planes/agroeconomia%20papa.pdf>; concluye:

Qué; en la comercialización todavía hay mucha desorganización que da ventaja a los intermediarios y hace que se disminuya la rentabilidad directa al productor, es por ello que se debe promover instrumentos adecuados de competitividad como la asociatividad y la gerencia rural que son dos de los instrumentos que permiten que los productores puedan fortalecerse y acceder a servicios de capacitación, financiamiento, asistencia técnica, información, todo esto complementado con el apoyo de materiales escritos de consulta práctica y sencilla.

Qué; la importancia productiva, económica, social y alimentaria del producto papa está relacionada directamente con la familia campesina. En ese sentido debe continuarse las actividades de información, capacitación y asistencia técnica orientadas a obtener mayor productividad. Asimismo, Las oportunidades de negocios y apertura de nuevos mercados requiere que los productores estén asociados y puedan acceder a insumos de calidad y cantidad, para presentar nuevos productos a los consumidores.

COMENTARIO:

En la actualidad la mayoría de los agricultores trabajan de forma independiente e informal lo que ocasiona que no tengan accesibilidad a nuevos mercados, siendo los intermediarios los que comercializan sus productos y establecen los precios generando bajos rendimientos para los agricultores, es por ello que se debe propiciar la asociatividad para que estos puedan fortalecerse y acceder a servicios de capacitación, financiamiento y asistencia técnica.

2.2 Teorías:

- 2.2.1 Teoría de la planificación y asociatividad: elementos indispensables para alcanzar la competitividad; según el Instituto Interamericano de Cooperación para la agricultura-IICA

La planificación de la producción y la asociatividad se convierten en instrumentos fundamentales para que las empresas logren entrar y permanezcan en mercados, en los que la oferta debe ser competitiva en términos de calidad, cantidad, precio y oportunidad, permitiendo:

- ❖ Generar volúmenes que no podrían ser ofrecidos individualmente.
- ❖ Disminuir costos mediante la negociación colectiva de insumos.
- ❖ Aprovechar ventanas en los mercados internacionales.
- ❖ Formalizar los canales de comercialización a través de la suscripción de contratos.
- ❖ Facilitar la gestión y aprobación de financiamientos.

2.2.2 Teoría estructuralista del sector informal, según Lewis Arthur

La teoría estructuralista surge entre la teoría clásica y la de las relaciones humanas, debido a que hizo necesaria una posición más amplia y comprensiva, para enfocar la organización como una unidad social, grande y compleja donde interactúan grupos sociales.

La teoría clásica se concentraba en la organización formal, mientras que la teoría de las relaciones humanas se concentraba en la organización informal, es por ello que la teoría estructuralista pasó a estudiar la relación entre ambas organizaciones en un enfoque múltiple.

A raíz de los distintos choques entre la teoría de las relaciones humanas y la clásica surgieron una variedad de inconformidades y postulados que buscaban dar solución al vacío originado; dando lugar así al relucir del estructuralismo como modelo del pensamiento administrativo, en donde se

replanteo el resurgimiento de la sociología de la burocracia a partir de los postulados de Max Weber.

De acuerdo con esta teoría estructuralista, el sector informal es el producto de la falta de correspondencia, tanto cuantitativa como cualitativa, entre la demanda y la oferta de trabajo, la cual, a su vez, es el resultado de la forma en que la estructura económica incide en el mercado laboral.

Con la integración de nuestras economías a la economía mundial, surge un sector moderno o formal con tecnologías avanzadas y estructuras de mercado monopólicas u oligopólicas, este sector moderno o formal no genera un número significativo de empleos, razón por la cual una gran cantidad de trabajadores tienen que generarse sus propios empleos en condiciones precarias, en el sector informal.

Logrando que la teoría estructuralista fusionara los aportes más relevantes de ambos pensamientos consolidando de tal forma que la organización adoptará una visión formal e informal suprimiendo los posibles extremos y enfatizando su base en la jerarquización.

El estructuralismo, enfoca su atención hacia la organización desde el punto de vista de su estructura, su funcionamiento y de los medios que utiliza para lograr sus objetivos. Representando un verdadero desdoblamiento de la teoría de la burocracia y una leve aproximación a la teoría de las relaciones humanas con una visión crítica de la organización formal.

El sector informal se convierte en un sector refugio al cual acuden las personas para resolver el problema de la subsistencia, vinculándose a actividades tradicionales de baja productividad, ante la incapacidad del sector moderno para absorber el excedente de oferta laboral, además generará mayores oportunidades de crecimiento y apertura a mercados nuevos, logrando así una mayor rentabilidad.

Etzioni (1954) comenta que con el estructuralismo, el análisis de las organizaciones amplió sus intereses al incluir:

- ❖ Los elementos formales e informales de la organización.
- ❖ El campo de los grupos informales y las relaciones entre esos grupos.
- ❖ Las posiciones más bajas y altas de la organización.
- ❖ Recompensas sociales y materiales y sus influencias mutuas.
- ❖ La interacción entre la organización y el ambiente.
- ❖ Otros tipos de organizaciones, además de las fábricas.

2.3 Bases teóricas – científicas:

2.3.1 Producción planificada:

2.3.1.1 Producción

Proceso de transformación dirigido en el cual se busca la optimización de los recursos necesarios para la obtención de productos o servicios (Bello, 2006).

Rincón (2011) define a la producción como la capacidad de obtener utilidades, ya que una empresa es productiva cuando sus partes que fabrican, administran y venden funcionan articuladamente.

Cabe recalcar que al hablar de producción se debe tener en cuenta los costos de producción incurridos a lo largo del proceso productivo.

Rojas (2007) informa que los costos de producción son los que se generan en los procesos de transformar la materia prima en producto final. Se constituye por:

- ❖ Materia prima directa

Son todos los materiales que pueden identificarse cuantitativamente dentro del producto y cuyo importe es considerable.

- ❖ Mano de obra directa

Es la remuneración que se ofrece al personal que interviene directamente para la transformación de la materia prima en producto final.

- ❖ Costos indirectos de fabricación

Son aquellos costos que intervienen dentro del proceso de transformar la materia prima en un producto final y que son distintos de la materia prima directa y la mano de obra directa.

2.3.1.2 Planificación:

Lépiz (1986) define a la planificación como un proceso coherente en cuanto supone una secuencia de fases, etapas y pasos interrelacionados y dirigidos hacia un objetivo en común; y científico debido a que requiere la aplicación de principios, métodos y técnicas probadas con una base teórica.

- a. Importancia de la planificación:

La planificación es importante porque mejora la eficiencia del trabajo y posibilita evaluar si los manejos y técnicas son adecuados o no. Por eso, el trabajo planificado facilita ordenar cada actividad en el tiempo oportuno y desarrollar el rendimiento. Un buen plan ayudará a comprender quién, cuándo, dónde, qué y cómo se tiene que hacer. (Centro Nacional de Tecnología Agropecuaria y Forestal, 2012)

b. Problemas por falta de planificación:

Murcia (1979) informa que un problema común en las empresas comunitarias es el relacionado con la falta de planificación de la producción y la escasa asistencia técnica para la definición de los planes de acción. Siendo este uno de los puntos básicos para obtener los objetivos buscados en el proceso productivo, se requiere que los integrantes de la empresa cuenten con suficiente respaldo técnico para que sus decisiones sean apropiadas.

En cooperativas agropecuarias y empresas comunitarias estudiadas en seminarios y curso específicos realizados por el autor en varios países de América Latina, sobre diversos aspectos de la administración rural, los participantes en estas actividades hicieron énfasis en la necesidad de que impartan adiestramiento intensivos a todos los miembros en esta materia, ya sea a través de unidades de asistencia técnica dentro de la misma organización o por medio de ciclos continuos de capacitación a cargo de la institución nacional patrocinada.

También es común observar en diversas empresas de tipo asociativo la falta de planificación a largo plazo y la indeterminación de programas con adecuadas orientaciones técnicas, económicas y sociales, así como de planes a mediano plazo destinados a cumplir con los objetivos generales. Se observa que se trabaja más bien con base en planes anuales de crédito, que no permiten llevar a cabo una política de desarrollo de la empresa y no solo proporcionan una visión parcial del problema sino que en muchos casos dan una idea equivocada sobre el desempeño físico y económico de la misma.

2.3.1.3 Definición de planificación de la producción:

La planificación de la producción es la obtención de las cantidades a producir en cada uno de los periodos de tiempo de forma que no se vulneren

las limitaciones de capacidad de las instalaciones y se disponga de suficientes productos para satisfacer la demanda de los mismos (De la fuente, García, Gómez y Puente, 2005)

a. Elementos que intervienen en la planificación de la producción:

- ❖ Horizontes de la planificación (usualmente un año).
- ❖ La capacidad de la producción instalada.
- ❖ La tasa de producción o cantidad a producir en cada periodo.
- ❖ Los stocks.
- ❖ Los costes.

b. Consideraciones que se deben tener en cuenta en la planificación de la producción:

- ❖ La capacidad instalada se supone constante en el horizonte de la planificación.
- ❖ Los pedidos deben satisfacerse sin retraso.

Asimismo, según Burbano y Ortiz (1995) define al planeamiento de la producción como un conjunto de reglas básicas que ordenan las tareas del sistema productivo. Para que estas reglas aseguren la máxima productividad del sistema deben basarse en la información proveniente del estudio de mercados y en las decisiones que regulan las existencias de bienes terminados.

c. Consideraciones generales al planificarse la producción:

Welsch, Itilton, Gordon y Rivera (2005) consideran que para desarrollar el plan de producción se requieren las siguientes decisiones:

- ❖ Necesidades totales de la producción (por producto) para el periodo presupuestal.
- ❖ Políticas de inventarios acerca de los artículos terminados, producción en proceso y el costo de mantener el inventario.
- ❖ Políticas de capacidad de planta, tales como los límites de las desviaciones permisibles con respecto a un nivel estable de duración durante el año.
- ❖ Suficiencia de las instalaciones de la fábrica (expansión o contracción de la capacidad de la planta).
- ❖ Disponibilidad de materiales, componentes comprados y mano de obra, directos.
- ❖ Duración del tiempo de procedimiento.
- ❖ Lotes o corridas, económicas.
- ❖ Programación de la producción para todo el periodo presupuestal, por producto y por área o centro de responsabilidad.

d. Desarrollo de plan de producción:

Welsch et al. (2005) comentan que; en vista de que el plan de producción se desarrolla antes del fin del ejercicio actual, debe estimarse el inventario inicial para el periodo presupuestal. Dicha estimación se basa en la situación del inventario, a la fecha en que se esté preparando el presupuesto y se ajusta según las operaciones planificadas para el resto del año en curso. Cuando se haya determinado la producción presupuestada para el periodo presupuestal, el siguiente problema a resolver será el prorrateo de esta producción entre los subproductos del año presupuestal. Debe planificarse la producción fraccionada entre los subperiodos con el objetivo de:

- ❖ Proveer suficientes artículos para cumplir las necesidades de ventas de los subperiodos.
 - ❖ Mantener los niveles de inventario, dentro de las limitaciones que fijan las políticas.
 - ❖ Fabricar los artículos tan económicamente como sea posible.
- e. Naturaleza de los costes en los modelos de planificación y programación de la producción

Según De La Fuente et al. (2005) La elaboración de un plan de producción debe tener en cuenta el coste del mismo, es uno de los más fáciles de calcular y por tanto debe de servir de referencia para otras cuestiones más cualitativas. Esquemáticamente podemos considerar las siguientes categorías de costes.

- ❖ Costes de producción y explotación de capacidad.
- ❖ Costes de mantenimiento de stocks.
- ❖ Costes de alteraciones del ritmo de producción.

2.3.1.4 Producción agrícola:

Álvarez (2012) El concepto de producción agrícola es aquel que se utiliza en el ámbito de la economía para hacer referencia al tipo de productos y beneficios que una actividad como la agrícola puede generar. La agricultura, es una de las principales y más importantes actividades para la subsistencia del ser humano, por lo cual la producción de la misma es siempre una parte relevante de las economías de la mayoría de las regiones del planeta, independientemente de cuan avanzada sea la tecnología o la rentabilidad.

Cuando hablamos de producción agrícola estamos haciendo referencia a todo aquello que es el resultado de la actividad agrícola (la agricultura), por

ejemplo, cereales como el trigo o el maíz, vegetales y hortalizas como la papa, la zanahoria o frutas como las frutillas, las manzanas, etc.

a. Producción planificada en la agricultura

Álvarez (2012) La planificación de la producción agrícola debe ser controlada y organizada de manera apropiada, conociendo los ciclos de la naturaleza y de los productos a cultivar, así como también los factores climáticos que muchas veces pueden hacer perder años de trabajo. Además, se deben también considerar elementos como el almacenamiento de los productos ya obtenidos en espacios apropiados y que no permitan que esos productos se echen a perder. Así como también planear a corto, mediano y/o largo plazo que involucre los procesos, actividades y costos a los que debe someterse la producción para generar productividad y rentabilidad.

b. Importancia de la planificación agrícola

Álvarez (2012) La producción planificada en la agricultura es importante ya que a través de ella se conocen los procesos, funciones y actividades que permiten que los productos agrícolas sean transformados, entregados y consumidos por el cliente final, además de planear la cantidad de producción, los costos implicados en el proceso productivo y la calidad del producto para que así los agricultores puedan acceder a nuevos mercados mejorando así su nivel de rentabilidad.

c. Ventajas de la planificación agrícola:

Álvarez (2012) considera las siguientes ventajas:

- ❖ Producción adecuada
- ❖ Venta rentable

- ❖ Uso efectivo de recursos
- ❖ Manejo de tiempo
- ❖ Innovación tecnología
- ❖ Escalonamiento de cultivo todo el año
- ❖ Rotación de cultivos
- ❖ Rubros diversificados

d. Desventajas de no tener planificación agrícola:

Álvarez (2012) considera las siguientes desventajas de no tener una planificación agrícola:

- ❖ Trabajos desorganizados
- ❖ Manejo inadecuado de la producción
- ❖ Pérdida de tiempo
- ❖ Pérdida de recursos
- ❖ Venta menos rentable
- ❖ Dificultad en mejorar la productividad
- ❖ Monocultivo

e. Análisis de capacidad para planificación en la agricultura:

Álvarez (2012) considera lo siguiente:

- ❖ Conocimiento sobre las características de los cultivos y método de aplicación de insumos
- ❖ Mano de obra

- ❖ Recursos económicos para inversión
- ❖ Recursos de insumos, equipos y terreno propio
- ❖ Recursos naturales (Suelo, agua y etc.)
- ❖ Tecnologías productivas
- ❖ Registro en producción, comercialización y finanza
- ❖ Canal y experiencia (resultados) de venta
- ❖ Información de precios en los mercados cercanos
- ❖ Productividad de los rubros seleccionados en cada época (seca y lluviosa)
- ❖ Colaboradores como otros agricultores o agencias.

2.3.2 Formalización

2.3.2.1 Definición de formalización:

Según la ALIANZA INDAP –SII la formalización significa efectuar inscripciones o solicitud de autorizaciones ante servicios públicos, con el objeto de cumplir obligaciones legales y/o recibir beneficios o subsidios.

Formalizar una empresa significa, acreditar un negocio ante distintas organizaciones estatales de un determinado país, formalizar es conseguir identidad jurídica ante el estado, contar con derechos y con deberes tanto comerciales como mercantiles. Una empresa legalizada muestra identidad y seriedad al momento de hacer negocios; así como también refleja responsabilidad (cumplimiento de sus obligaciones) y mucha confianza con todos sus clientes y trabajadores.

2.3.2.2 Informalidad:

Maloney et al. (2007) en el estudio “Informalidad: Escape y Exclusión” señala que la informalidad es un fenómeno complejo que conduce a un equilibrio social no óptimo en el que los actores sociales participantes (trabajadores, empresas y microempresas) quedan desprotegidos en términos de salud y empleo. A su vez, el estudio señala que la informalidad se incrementa a causa de tres factores principales: impuestos laborales, mala legislación en seguridad social, políticas macroeconómicas que afectan a los sectores más propensos a optar por la informalidad, y reformas comerciales sin análisis de impacto en los sectores de menor productividad.

a. El sector informal

De Soto (1989) en su clásico estudio sobre la informalidad nos dice que el sector informal está constituido por el conjunto de empresas, trabajadores y actividades que operan fuera de los marcos legales y normativos que rigen la actividad económica. Por lo tanto, pertenecer al sector informal supone estar al margen de las cargas tributarias y normas legales, pero también implica no contar con la protección y los servicios que el estado puede ofrecer.

b. Efectos de la informalidad:

INDAP –SII considera como efectos de la informalidad:

- ❖ Generalización de la impunidad y fomento al fraude.
- ❖ Al no tener documentación tributaria: No puede operar con libertad, buscar nuevos mercados para colocar sus productos y acceder a créditos de la banca y del Estado.

c. Desventajas de la informalidad:

INDAP –SII considera como desventajas de la informalidad:

- ❖ Se pone en riesgo el negocio y a los empleados.
- ❖ No hay oportunidades de participar en procesos de contratación pública y privada.
- ❖ El empresario se expone a sanciones por parte de las autoridades.
- ❖ No existe seguridad de crecimiento o expansión empresarial ni a corto, mediano o largo plazo.

d. Problemática de la informalidad:

- ❖ Limitada capacidades productivas
- ❖ Limitado acceso a la información
- ❖ Poca inserción en el mercado
- ❖ Uso inadecuado de tecnologías
- ❖ Escasas capacidades operativas
- ❖ Débiles articulaciones empresariales
- ❖ Dificultad de acceso al financiamiento

2.3.2.3 Consideraciones antes de formalizarse:

El Ministerio De Producción considera importante antes de formalizarse los siguientes puntos:

- ❖ Infórmese sobre el producto o servicio que va a ofrecer.

- ❖ Investigue el mercado.
- ❖ Analice, compare y haga algo distinto
- ❖ Consiga el capital que requiera su negocio.
- ❖ Evalúe y tome la decisión correcta.

2.3.2.4 Beneficios de estar formalizados:

INDAP –SII considera como beneficios de la formalización:

- ❖ El Agricultor comercializa sus productos en cualquier mercado,
- ❖ Establece una relación horizontal con sus clientes y proveedores,
- ❖ Accede a nuevos mercados, a mejores clientes y puede obtener mejores precios,
- ❖ Accede a créditos y subsidios del Estado y de la Banca comercial para crecer y exportar.
- ❖ Nos permite solicitar créditos en el sistema financiero formal.
- ❖ Permite que se pueda participar en concursos públicos para ser proveedores de bienes o servicios al Estado.
- ❖ Hace posible que se ofrezcan productos de mejor calidad.

Por el contrario, mantenerse en la ilegalidad, significa, acortar su emprendimiento, expuesto a constantes infracciones y multas, aplicadas por los distintos Servicios Públicos producto del ejercicio clandestino de la actividad productiva o comercial:

2.3.2.5 Pasos Para Formalizarse

La SUNAT establece los siguientes pasos para la formalización.

❖ Paso 01: Elaborar la Minuta de constitución

Es el documento privado, elaborado y firmado por un abogado, que contiene el acto o contrato (constitución de la empresa) que debo presentar ante un notario para su elevación a escritura pública.

❖ Paso 02: Elaborar la Escritura Pública.

Es todo documento matriz incorporado al protocolo notarial, autorizado por el notario. Sirve para darle formalidad a la minuta y, posteriormente, presentarla en Registros Públicos para su inscripción.

Para su elaboración, el notario requiere de los siguientes documentos:

- Minuta de constitución de la empresa (incluyendo una copia simple)
- Pago de los derechos notariales.

❖ Paso 03: Inscribirse En El Registro De Personas Jurídicas.

Hay dos tipos distintos de Registro de Personas Jurídicas empresariales:

- Registro de Sociedades. En este registro se inscriben la Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada – S.R.L., Sociedad Anónima – S.A. y Sociedad Anónima Cerrada – S.A.C.
- Registro de la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada. En este registro se inscribe la constitución de las Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada y el nombramiento de sus gerentes, entre otros rubros. Para inscribirme en el Registro de Sociedades debo seguir los procedimientos registrales indicados por la SUNARP.

❖ Paso 04: Inscribirse en el RUC

Luego de que Registros Públicos – SUNARP – me ha entregado el asiento registral de la inscripción de mi empresa como Persona Jurídica, deberé

tramitar, como siguiente paso, mi inscripción en el RUC, registró a cargo de la SUNAT.

Pero si soy una Persona Natural, que inicio o tengo un negocio, recién debo comenzar los trámites para mi formalización a partir de este 4to paso.

❖ El Ruc

Es un registro que contiene información del contribuyente, el cual se encuentra a cargo de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria

La SUNAT me identifica como contribuyente otorgándome, de manera inmediata, un número de RUC, que consta de once (11) dígitos.

❖ Paso 05: Registrar a mis trabajadores en ESSALUD

Es Salud es un organismo público descentralizado, con personería jurídica de derecho público interno, cuya finalidad es dar cobertura a los asegurados y a sus derechohabientes a través del otorgamiento de prestaciones de prevención, promoción, recuperación, rehabilitación, prestaciones económicas y prestaciones sociales que corresponden al régimen contributivo de la Seguridad Social en Salud, en un marco de equidad, solidaridad, eficiencia y facilidad de acceso a los servicios de salud.

❖ Paso 06: Me autorizan permisos especiales

Son permisos o requisitos que me pide la autoridad competente, según el área de especialización de mi negocio, para garantizar que mis prácticas sean compatibles con el interés colectivo y la calidad de vida ciudadana.

❖ Paso 07: Me autorizan y legalizan el libro de planillas

Ahora debo llevar planillas de pago. Necesito que las planillas sean autorizadas (aprobadas para su uso) por la Autoridad Administrativa de Trabajo

–cuya sigla es AAT– del lugar donde se encuentra el centro de trabajo de la empresa.

❖ Paso 08: Me autorizan la licencia municipal de funcionamiento

Es la autorización que me otorga la municipalidad para el desarrollo de actividades económicas (comerciales, industriales o de prestación de servicios profesionales) en su jurisdicción, ya sea como persona natural o jurídica, entes colectivos, nacionales o extranjeros.

Esta autorización previa, para funcionar u operar, constituye uno de los mecanismos de equilibrio entre el derecho que tengo a ejercer una actividad comercial privada y convivir adecuadamente con mi comunidad.

❖ Paso 09: Me legalizan los libros contables

La legalización es la constancia, puesta por un notario, en la primera hoja útil del libro contable.

Si uso registros por medio computarizado, esta constancia debe estar en la primera hoja suelta. La constancia asigna un número y contiene el nombre o la denominación de la razón social, el objeto del libro, el número de folios, el día y el lugar en que se otorga, y el sello y firma del notario (o juez de paz si no hay notario en el lugar).

Además, cada hoja, debidamente foliada (o sea, numerada en forma consecutiva) debe contar con el sello del notario o juez de paz, de ser el caso.

2.3.2.6 Ventajas de la formalización

Según la Guía de constitución y formalización de empresas se tienen las siguientes ventajas de la formalización:

- ❖ Mayores probabilidades de acceder a nuevos mercados, no teniendo ninguna limitación para realizar negocios con otras empresas y competir tanto en el mercado nacional como internacional.
- ❖ Contar con facilidades para el acceso al sistema financiero formal y de los inversionistas privados.
- ❖ Tener posibilidades de obtener créditos y otros beneficios con los proveedores.
- ❖ Participar en concursos públicos, licitaciones y adjudicaciones como proveedores de bienes y/o servicios (incluyendo las compras del Estado).
- ❖ Cumple con el pago de tributos y, por tanto, aporta al desarrollo del país.
- ❖ Tiene el reconocimiento y el respaldo de la seriedad de la empresa, tiene mayor aceptación y genera más confianza.
- ❖ Puede hacer uso del crédito fiscal.
- ❖ Tendrás registrada legalmente la propiedad de tus tierras, tus equipos y tus productos.
- ❖ Poseer mayores posibilidades de generar posicionamiento en el mercado al cual se incursiona.

2.3.2.7 Empresa formal o informal

a. Beneficios de ser Empresa Formal

- ❖ Porque tiene la oportunidad de acceder a este servicio de Exporta Fácil.
- ❖ Porque se abre la posibilidad de vender mis productos al mundo.
- ❖ Porque mis productos o mercancías se hacen conocidos internacionalmente.

- ❖ Porque se abre la gran posibilidad de incrementar mi directorio de buenos clientes.
- ❖ Porque puedo acceder a mayores créditos que me permiten hacer crecer mi negocio.

b. Desventajas de ser Empresa Informal

- ❖ Porque mis productos se convierten en productos ilegales.
- ❖ Porque tengo el riesgo de ser intervenido.
- ❖ Porque no podría acceder a mejores líneas de crédito
- ❖ Porque mi posibilidad de crecimiento sería más lento y dependerá de mi suerte.
- ❖ Porque tendría pocas posibilidades de poder mantenerme en el tiempo.

2.3.2.8 Beneficios tributarios del Sector agrario:

a. Aspectos generales:

Barzola (2011) define al sector agrario como un sector importante en nuestro país y en el desarrollo de la economía. Es por esto que muchos gobiernos de turno han incentivado de diferentes formas esta actividad con la finalidad de mejorar su situación y su rendimiento. Sin embargo, la realidad actual nos demuestra que aún falta mucho por hacer en este sector y que necesita un verdadero cambio para mejorar el agro peruano.

Al respecto, también es necesario que nuestra constitución política en su artículo 88° señala que el estado apoya preferentemente el desarrollo agrario y asimismo garantiza el derecho de propiedad sobre la tierra, en forma privada o comunal o en cualquier otra forma asociativa.

b. Beneficiarios:

Están comprendidas dentro de los alcances de los beneficios previstos en la ley de promoción del sector agrario (ley N° 27360), las personas naturales o jurídicas que desarrollen las siguientes actividades:

- ❖ Cultivos y/o crianzas, con excepción de la industria forestal.
- ❖ Las personas naturales o jurídicas que realicen actividad agroindustrial, siempre que utilicen principalmente productos agropecuarios, producidos directamente o adquiridos de las personas que desarrollen cultivo y/o crianzas a que se refiere el inciso a), en áreas donde se producen dichos productos, fuera de la provincia de Lima y la Provincia Constitucional del Callao. No están incluidas en este beneficio, las actividades agroindustriales relacionadas con trigo, tabaco, semillas oleaginosas, aceites y cerveza.
- ❖ La actividad avícola que no utilice maíz amarillo duro importado en su proceso productivo.
- ❖ Requisitos para acogerse al beneficio:

A fin de que las personas naturales o jurídicas gocen de los beneficios tributarios establecidos, deberán estar al día en el pago de sus obligaciones tributarias.

En ese sentido, se entiende que el beneficiario no está al día en el pago de sus obligaciones tributarias con la SUNAT, y por lo tanto pierde los beneficios otorgados por la ley, por el ejercicio gravable que se hubiera acogido, cuando incumpla el pago de cualquiera de los tributos a los cuales esta afecto, incluyendo los pagos a cuenta del impuesto a la renta, por tres (3) periodos mensuales, consecutivos o alternados, durante el referido ejercicio.

No se considera como incumplimiento cuando el pago de las obligaciones tributarias antes mencionadas se efectúa dentro de los treinta (30) días calendarios siguientes a su vencimiento.

c. Beneficios tributarios para el sector agrario relacionados al impuesto a la renta:

❖ Tasa reducida del impuesto a la renta:

Las personas naturales o jurídicas comprendidas en los alcances de la ley N° 27360 estarán sujetos a la tasa del 15% sobre la renta, para efecto del impuesto a la renta, correspondientes a la renta de tercera categoría.

❖ Depreciación de inventarios:

Para efectos del impuesto a la renta, las personas naturales o jurídicas que estén comprendidos dentro de los alcances de la ley N° 27360 podrán depreciar, a razón de 20% anual, el monto de las inversiones en obras de infraestructura hidráulica y obras de riego. En ese sentido se debe tener en cuenta las siguientes definiciones.

- Infraestructura hidráulica: construcciones y edificaciones destinadas a la irrigación y/o drenaje de tierras con la finalidad de habilitarlas y/o mejorarlas para el cultivo y/o crianza. La infraestructura hidráulica comprende los equipos necesarios para su funcionamiento u operación.
- Obras de riego: sistemas de irrigación implementada para la utilización de las aguas, con o sin equipo, con la finalidad de habilitar y/o mejorar tierras destinadas a la actividad del cultivo y/o crianza.
- Asimismo, la norma reglamentaria menciona que la tasa de depreciación no podrá ser variada, debiendo mantenerse hasta el término de la vida de los bienes antes indicados, salvo lo dispuesto en el párrafo siguiente.

En ese sentido se señala que si vencido el plazo para el goce del beneficio previsto en la Ley, el beneficio no hubiera terminado de depreciar los bienes a que se refiere el párrafo anterior, este deberá depreciarlos, conforme a lo dispuesto en la ley y el reglamento del impuesto a la renta; hasta extinguir el saldo del valor depreciable.

❖ Gasto sustentado con boletas de venta o tickets:

Al respecto debemos indicar que la Décima Disposición Transitoria y Final de la Ley del impuesto a la renta señala que los sujetos comprendidos por la ley que aprueba las normas de promoción del sector agrario, ley N° 27360 podrán deducir como gasto costo aquello sustentado con boleta de venta o ticket que no otorguen dicho derecho, emitidos solo por contribuyentes que pertenezcan al nuevo régimen único simplificado, hasta el límite del 10% de los montos acreditados mediante comprobantes de pago que otorga el derecho de deducir gasto costo que se encuentran anotados en el registro de compras. Dicho límite no se podrá superar en el ejercicio grabable las 200 unidades impositivas tributarias.

❖ Pagos a cuenta del impuesto a la renta:

Del mismo modo, la décima disposición transitoria y final de la ley al impuesto a la venta establece que aquellos sujetos que se encuentren incursos en las situaciones previstas en el artículo b) del artículo 86° de la ley del impuesto a la renta, efectuaran sus pagos a cuenta del impuesto a la venta aplicado la tasa del 1% sobre los ingresos netos obtenidos el mismo mes.

d. Beneficios tributarios del sector agrario relacionados al impuesto general a las ventas:

❖ Recuperación anticipada del IGV.

Al respecto el artículo 5° de la ley N° 27360 señala que las personas naturales o jurídicas que se encuentren en la etapa reproductiva de sus inversiones podrán recuperar anticipadamente el impuesto general a las ventas, pagadas por las adquisiciones de bienes de capital, insumos, servicios y contratos de construcción, de acuerdo a los montos, plazos, cobertura, condiciones y procedimientos que se establezcan en el reglamento la etapa reproductiva de las inversiones en ningún caso podrá exceder de 5 años.

No obstante lo indicado con respecto al goce de este beneficio debemos tener en cuenta las siguientes disposiciones reglamentarias.

❖ Cobertura del régimen de recuperación anticipada.

El régimen consiste en la devolución mediante notas de crédito negociables que realizara la SUNAT del impuesto pagado en las operaciones de importación y/o adquisición local de insumos o bienes, así como servicios y contratos de construcción siempre que se utilice en la etapa reproductiva.

- Etapa reproductiva:

Es el periodo anterior al inicio de las operaciones productivas; para tal efecto se consideran iniciados las referidas operaciones, cuando realicen la primera transferencia de los principales bienes indicados en el programa de inversión. Dicha etapa se determinará por cada contribuyente.

Por excepción se encuentran comprendidas en la etapa pre productiva las transferencias provenientes de cultivos secundarios. Dicha etapa en ningún caso podrá exceder de 5 años, la misma que deberá ser computada desde la fecha de acogimiento a los beneficios.

La etapa pre productiva finaliza cuando los beneficios inicien sus operaciones productivas culmine el plazo de vigencia del beneficio o transcurra los 5 años o lo que ocurra primero.

- Cultivos secundarios:

Son aquellos de los cuales la primera cosecha se produce en un periodo no mayor a 12 meses posteriores a la siembra y cuya área sembrada no exceda del 30% del total de área cultivada. Dicho porcentaje se determinara por cada programa de inversión.

En ese sentido, los beneficios sustentaran la inversión ejecutada en cada ejercicio mediante la presentación a la SUNAT de una declaración jurada refrendada por una sociedad de auditoría en la cual se detalla la inversión realizada en la etapa pre productiva. La mencionada declaración jurada deberá estar acompañada de un informe técnico sustentatorio preparado por la referida sociedad.

e. Condiciones del régimen:

Pueden acogerse al régimen:

- ❖ Las empresas nuevas que se encuentren exclusivamente durante la etapa pre productiva del total de sus inversiones.
- ❖ Las empresas nuevas que produzcan en el futuro los principales bienes señalados en el programa de inversión, los mismos que deberán ser destinados a la exportación con cuya venta se encuentre gravada con el impuesto.

En el caso de los contribuyentes que se encuentren exonerados del impuesto, a efecto de gozar del régimen deberán presentar la solicitud de renuncia a dicha exoneración y obtener la aprobación de la misma, previo al acogimiento al referido régimen. Dicha renuncia se realizará conforme a lo dispuesto en la resolución de superintendencia N° 103 – 2000/SUNAT, en lo que le fuera aplicable.

Los beneficiarios a los que se les otorgue alguna exoneración con posterioridad al acogimiento al régimen deberán presentar la solicitud de renuncia de dicha exoneración dentro del mes siguiente de la publicación de la norma que la concede; en caso de no presentar la referida solicitud o no obtener su aprobación deberán reintegrar el impuesto que recuperaron anticipadamente.

f. Requisitos para solicitar la devolución:

Para solicitar la devolución deberá tenerse en cuenta lo siguiente:

- ❖ La devolución del impuesto se podrá solicitar mensualmente siempre que se note la factura, nota de débito o nota de crédito, o la declaración única de aduanas y los demás documentos de importación. Según sea el caso en el registro de compras.
- ❖ El monto mínimo que debería acumularse para solicitar la devolución será 4 UIT vigente al momento de la presentación de la solicitud.
- ❖ Los beneficiarios que efectúen la transferencia de cultivos secundarios aplicarán el ratio resultante de dividir el monto de devolución solicitado entre el promedio del débito generado entre los últimos 6 meses, el mismo que será menor a doce (12).
- ❖ Condiciones para la validez de la cobertura:

Los insumos y bienes de capital servicios y contratos de construcción comprendidos dentro del régimen deberán cumplir con la siguientes condiciones.

- ❖ Los insumos y bienes de capital deben ser nuestros y adquiridos para ser utilizados directamente en la etapa pre productiva, los mismos que deberán

estar acreditados en la declaración jurada presentada a la SUNAT refrendada por una sociedad de auditoría. A tal efecto se considerarían bienes nuevos a aquellos que no han sido puestos en funcionamiento ni han sido afectados con depreciación alguna.

- ❖ Tratándose de bienes de capital deberán ser registrados de conformidad con lo establecido en la ley del impuesto a la renta.
- ❖ El valor total del impuesto consignado en cada uno de los documentos que respalden las adquisiciones materia de beneficio que haya gravado la adquisición y/o importación del insumo, el bien de capital o el contrato de construcción, según corresponda no deberá ser inferior a 2 UIT vigente al momento de la presentación de la solicitud. Lo indicado en este párrafo no es aplicable a los servicios.
- ❖ Los servicios y contratos de construcción deben ser utilizados directamente en la etapa pre productivo, los mismos que deberán estar acreditados con la declaración jurada presentada a SUNAT refrendada por una sociedad de auditoría.
- ❖ Deberán estar anotados en el registro de compras, a la que se deberá añadir una columna para señalar el monto del impuesto materia de beneficio.

g. Acogimiento al régimen.

A efectos de acogerse al régimen, los beneficiarios deberán presentar a la SUNAT:

- ❖ El formulario “solicitud de devolución” aprobado por la SUNAT.
- ❖ La relación detallada de las facturas, notas de débito o notas de crédito, tratándose de adquisición local; o declaración única de aduanas y demás

documentos de importación, según sea el caso, que respalden las adquisiciones materia de beneficio correspondiente al periodo por el que se solicita la devolución.

- ❖ La declaración jurada refrendada por una sociedad de auditoría en la cual se detalla la inversión realizada en la etapa pre productiva. La mencionada declaración jurada deberá estar acompañada de un informe técnico sustentatorio preparado por la referida sociedad.
- ❖ Otros documentos e información que la SUNAT establezca.
- ❖ Cabe señalar que dicho procedimiento de devolución se encuentra actualmente regulado en el procedimiento N° 24 del TUPA SUNAT que fuera aprobado mediante decreto supremo N° 005 – 2007 – EF publicado el 28/01/2007.

h. Intereses y sanciones:

Los beneficiarios que gocen indebidamente del régimen serán sancionados:

- ❖ Si no cumplen con los requisitos establecidos en las normas para el otorgamiento del beneficio, deberán restituir el impuesto devuelto en el plazo, forma y condiciones que la SUNAT determine, sin perjuicio de las sanciones correspondientes según lo previsto en el código tributario.
- ❖ Si dejan de ser beneficiarios, en fecha posterior al otorgamiento del beneficio deberán restituir el impuesto devuelto en el plazo, forma y condiciones que la SUNAT determine.
- ❖ En ambos casos, el monto a reintegrar deberá ser actualizado, utilizando la tasa de interés moratorio (TIM) a que se refiere el código tributario a partir de la fecha en que se otorgue la devolución, hasta la fecha que se constituya el mismo.

2.3.3 Rentabilidad

2.3.3.1 Concepto de rentabilidad:

Alberto y Ramos (2006) la rentabilidad es en principio el sinónimo de utilidad, beneficio, ganancia, lucro, que implica que en el largo plazo, el dinero que entra en la empresa es mayor que el dinero que sale de la misma

Según Lawrence (2000) nos comenta que el análisis de la rentabilidad relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, activos o capital contable. Estas medidas permiten al analista evaluar las utilidades de la empresa en función de las ventas, activos o con la conversión de los propietarios.

Sin ganancias una empresa no podría atraer capital externo, más aun los socios y los acreedores actuales se preocuparían por el futuro de la empresa y tratarían de incrementar las utilidades debido a la gran importancia que estas tienen en el mercado.

Asimismo para Apaza (2007) El análisis de la rentabilidad permite relacionar lo que se gana a través del estado de ganancias y pérdidas, con lo que se precisa para poder desarrollar las actividades empresariales, es un concepto, de rentabilidad, que va totalmente unida a la utilidad empresarial obtenida, ya que relaciona dicha utilidad con la magnitud que directa o indirectamente lo ha provocado.

Normalmente, el estudio de la rentabilidad se realiza mediante la comparación de cuatro variables, que son:

- ❖ El valor total del activo del balance.
- ❖ El valor de los capitales propios.

- ❖ Ventas netas.
- ❖ La utilidad empresarial.

Asimismo, Burbano y Ortiz (2005) comentan que la rentabilidad es una de las variables económica - financiera más importante, una variable cuantificable con un valor histórico que en tal sentido pretende facilitar la evaluación de la capacidad para generar beneficios

2.3.3.2 Ratios de rentabilidad:

Según Apaza (2007) define dos ratios para medir la rentabilidad:

a. Rentabilidad económica de los activos:

Sirve para evaluar la utilidad generada por los activos que intervienen en el proceso productivo de la empresa, con independencia de cómo han sido financiados, y por tanto sin tener en cuenta los gastos financieros. Es por ello que cuanto más elevado sea este ratio indicará mayor productividad de los activos y por lo tanto más eficiente será la empresa.

b. Rentabilidad de patrimonio:

A este ratio también se le denomina rentabilidad financiera, mide la rentabilidad del patrimonio y por tanto mientras mayor sea este ratio mayor será el rendimiento del patrimonio y eso es lo que cuenta para el accionista.

2.3.3.3 Tipos de rentabilidad:

Walsh (2001) comenta que existen dos tipos de rentabilidad, la cual aclara diferentes aspectos de la empresa, por tanto ambas son importantes. Rentabilidad económica estudia la eficiencia operativa del total de la empresa, mientras que la rentabilidad financiera considera como esta eficiencia operativa está siendo trasladada a los beneficios de los propietarios.

a. Rentabilidad económica:

La rentabilidad económica es una herramienta clave para dirigir las actividades diarias de gestión. Proporciona el fundamento necesario para que una empresa consiga una buena rentabilidad financiera. La rentabilidad económica utiliza las tres principales variables operativas de la empresa:

- ❖ ingresos totales.
- ❖ Gastos totales.
- ❖ Activos empleados.

b. Rentabilidad financiera:

Es el ratio más importante en las fianzas corporativas. Mide las ganancias absolutas a repartir a los accionistas. Una buena cifra significa éxito en los negocios, genera un alto precio de la acción y facilita nuevos fondos. Permite a la empresa crecer, ajustándose a las condiciones dadas por el mercado.

2.3.3.4 Indicadores de rentabilidad

Según Beltrán A. y Cueva H. (2001) define dos indicadores de rentabilidad que son:

a. Valor actual neto (VAN):

Conocido como el valor presente neto, es el valor actual de los beneficios netos que genera el proyecto.

❖ Ventajas del VAN:

- El VAN es un indicador que toma en cuenta el valor del dinero en el tiempo, es decir considera el costo de capital del inversionista.

- En caso de proyectos mutuamente excluyentes el VAN permite relacionar cuál de ellos produce desventajas.

❖ Desventajas del VAN:

- Para su aplicación es preciso obtener la tasa de actualización y el costo de capital del inversionista.
- El VAN está ligado a su interpretación, siendo muchas veces mal entendido, ya que no es una tasa sino un valor absoluto.

b. Tasa interna de retorno (TIR):

Tasa porcentual que indica la rentabilidad promedio anual que genera el capital que permanece invertido en el proyecto.

❖ Ventajas de la TIR:

Nos brinda un porcentaje de rentabilidad por lo que es fácilmente comprensible.

❖ Desventajas de la TIR:

- No es apropiado utilizar la TIR para proyectos mutuamente excluyentes.
- Un mismo proyecto puede tener diferente tasa de retorno.

III. MATERIALES Y MÉTODOS

3.1 Tipo de investigación

El tipo de investigación asumida en el presente estudio es; Proyectiva – Prospectiva, orientada a proponer la producción planificada del cultivo de papa y la formalización de los agricultores para mejorar su rentabilidad.

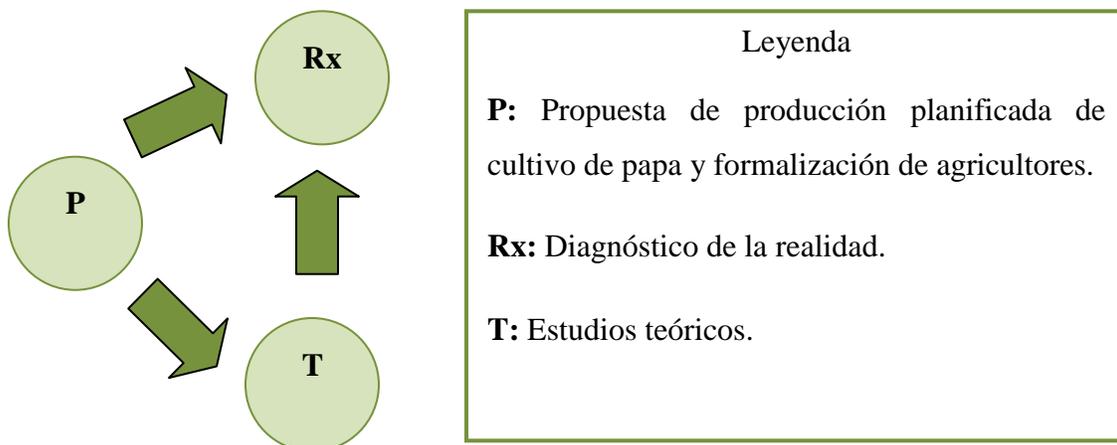
Por su naturaleza el presente estudio corresponde a una investigación; Cualitativa – Cuantitativa.

Por su función la investigación es de tipo Descriptiva - Explicativa

3.2 Diseño de investigación

Atendiendo al tipo de investigación, el diseño considerado en el presente estudio es No -Experimental.

Cuya objetivación es la siguiente:



3.3 Población:

En el presente estudio la población está conformada por todos los agricultores que se dedican al cultivo de papa de los caseríos de Carhuacruz y Corrales de la Ciudad de Cutervo, los cuales son 105 según el siguiente detalle:

Tabla 1: *Agricultores de cultivo de papa Carhuacruz y Corrales:*

Caserío	Nº de agricultores
Carhuacruz	38 agricultores
Corrales	67 agricultores
Total	105 agricultores

Fuente: Elaboración propia
Fecha: 2013

3.4 Muestra y muestreo:

Del total de productores que se dedican al cultivo de papa en los caseríos de Carhuacruz y Corrales del distrito de Cutervo se ha encontrado como muestra 83 agricultores los cuales fueron objeto de estudio para la presente investigación.

Tabla 2: *Tamaño de muestra*

Descripción	Valores
Nivel de confianza	0.95
Valor de Z	1.95996398
Proporción error	0.5
Población	0.05
Tamaño de muestra	105
	83

Fuente: Elaboración propia
Fecha: 2014

3.5 Métodos:

- ❖ Método lógico inductivo: Ya que a través del razonamiento, el cual parte de casos particulares, permitió se eleve a conocimientos generales.
- ❖ Método histórico: está vinculado al conocimiento de las distintas etapas del objeto de estudio, se utilizó para conocer la evolución y desarrollo del dicho objeto de investigación e identificar las etapas principales de su desenvolvimiento y las conexiones históricas fundamentales.
- ❖ Modelación: ya que la investigación plantea una perspectiva propositiva, orientada a proponer la producción planificada del cultivo de papa y la formalización de los agricultores para mejorar su rentabilidad.

3.6 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.6.1 Técnicas:

a. Técnicas de gabinete:

- ❖ El fichaje: esta técnica permite fijar conceptos y datos relevantes mediante la elaboración y utilización de técnicas, para registrar, organizar y precisar aspectos importantes, considerados en diferentes etapas de investigación.

Particularmente para el desarrollo del presente estudio se utilizaron las siguientes fichas.

- ❖ Ficha de resumen: fueron utilizadas en la síntesis de conceptos y aportes de diversas fuentes, para que sean organizados de manera concisa y pertinentemente en estas fichas, particularmente sobre contenidos teóricos o antecedentes consultados.
- ❖ Fichas textuales: sirvieron para la transcripción literal de conceptos, sobre su versión bibliográfica o fuente informativa original.

- ❖ Fichas bibliográficas: estas fueron permanentemente en el registro de datos sobre las fuentes recurridas y que se consultaron, para llevar un registro de aquellos estudios, aportes y teorías que dieron el aporte científico correspondiente a la presente investigación.

b. Técnicas de campo:

- ❖ Entrevista: para el presente trabajo de investigación se utilizó la técnica de entrevista dirigida a los agricultores de los caseríos de Carhuacruz y Corrales.

3.6.2 Instrumentos:

- ❖ Cuaderno de campo: se utilizó con el propósito de registrar y detectar deficiencias del proceso productivo del cultivo de papa.
- ❖ Encuesta: este instrumento fue utilizado con la finalidad de recoger información respecto a los procesos, actividades y funciones en la producción del cultivo de papa, así como también conocer acerca de la formalidad de los agricultores de los caseríos de Carhuacruz y Corrales. Dicho instrumento cuenta con 21 ítems debidamente estructurados.
- ❖ Guía de observación: este instrumento fue utilizado con la finalidad de registrar la descripción detallada de cómo son los procesos productivos, entre ellos el manejo de costos, los materiales y herramientas que se utilizan, como fijan sus precios, si planifican o no su producción, cuanta es su demanda, entre otros procesos que ejecutan los agricultores en la producción y comercialización de la papa, con el fin de conocer los posibles problemas suscitados a lo largo de su producción.

3.7 Técnica de procesamiento de datos

A razón de que la investigación es de tipo propositivo, los resultados fueron abordados descriptivamente de tal manera que estuvieron basados en un análisis cualitativo, para trabajar los resultados de la encuesta se utilizó el programa informático Microsoft Excel 2010, a fin de elaborar tablas y los gráficos de barra.

IV. RESULTADOS:

4.1. Situación actual de los caseríos Carhuacruz y Corrales:

4.1.1. Mapa de ubicación:



Figura 1: Mapa de ubicación de los caseríos de Carhuacruz y Corrales

Fuente: Extraída de http://www.perutoptours.com/index06cu_mapa_cutervo.html

4.1.2. Caserío de Corrales:

a. Ubicación:

El caserío de Corrales se encuentra ubicado en la comunidad de Cruz de Mayo en la provincia de Cutervo - Departamento de Cajamarca.

b. Población:

Tabla 3: *Población del caserío de Corrales*

Localidad	Población total	Viviendas totales
Caserío de Corrales	363	109

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2013

c. Actividad económica:

El distrito de Corrales desarrolla como principales actividades económicas, la agricultura y ganadería. En lo que respecta a la agricultura tenemos como productos principales la papa, maíz, frijol, arveja y ollucos, de los cuales el que más destaca y mejores ingresos económicos genera es la papa.

Tabla 4: *Porcentaje de productos sembrados por los agricultores del caserío de Corrales*

Producto	% De productos sembrados por los agricultores
Papa	56%
Maíz	32%
Frijol	28%
Arveja	36%
Ollucos	12%
Otros	8%

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2013

d. Desarrollo de la actividad productiva de papa:

Actualmente el caserío de corrales tiene 67 agricultores que se dedican exclusivamente al cultivo de papa, los cuales tienen aproximadamente entre 4 a 10 hectáreas cada uno, estos agricultores desarrollan sus actividades productivas de manera tradicional, lo que genera que los precios pagados al

productor estén por debajo del costo de producción, los pequeños agricultores tradicionalmente cultivan de forma independiente, sin tener en cuenta las producciones de otros agricultores, lo cual ocasiona superproducciones y esto a su vez en exceso de oferta que obliga a que bajen los precios. Los precios bajos ocasionan pérdida de capacidad productiva por deteriorar el capital de trabajo el cual es financiado en su totalidad por los propios agricultores.

Asimismo estos agricultores no cuentan con tecnologías apropiadas para desarrollar su actividad, algunos de ellos tienen que alquilar tractores entre otras maquinarias lo que ocasiona bajo nivel productivo y en algunos casos producto de mala calidad.

Se conoce que las actividades económicas que realizan estos productores son de manera informal, ya que se desconoce la existencia de alguna asociación de productores de papa lo que genera que dependan de terceros para poder vender su producto.

4.1.3. Caserío de Carhuacruz

a. Ubicación:

El caserío de Carhuacruz se encuentra ubicado en la comunidad de Cruz de Mayo en el distrito de Cutervo - Departamento de Cajamarca.

b. Población:

Tabla 5: *Población del caserío de Carhuacruz*

Localidad	Población total	Viviendas totales
Caserío de Carhuacruz	221	72

Fuente: Registro de alcaldía e inspecciones de campo
Fecha: 2013

c. Actividad económica:

El caserío de Carhuacruz desarrolla como principales actividades económicas la agricultura y ganadería.

- ❖ Ganadería: La ganadería es desarrollada mayormente por las mujeres, dedicándose a la crianza de cuyes, ganado vacuno y ovejas.
- ❖ Agricultura: En lo que respecta a la agricultura tenemos como productos principales la papa, maíz, frejol y arveja, de los cuales el que más destaca y mejores ingresos económicos genera es la papa.

Tabla 6: *Porcentaje de productos sembrados por los agricultores del caserío de corrales*

Producto	% De productos sembrados por los agricultores
Papa	61%
Maíz	35%
Frijol	28%
Arveja	19%
Otros	5%

Fuente: inspecciones de campo y consulta con agricultores

Fecha: 2013

d. Desarrollo de la actividad productiva de papa:

Actualmente el caserío de corrales tiene 39 agricultores que se dedican exclusivamente al cultivo de papa, los cuales tienen aproximadamente entre 2 a 6 hectáreas cada uno, estos agricultores desarrollan sus actividades productivas de manera tradicional, es decir de forma empírica, ya que no aplican un sistema de costos para que puede costear su producto y le genere mayores ganancias, además estos agricultores no cuentan con tecnologías apropiadas para desarrollar su actividad lo que ocasiona bajo nivel productivo y en algunos casos producto de mala calidad.

Se conoce que las actividades económicas que realizan estos productores son de manera informal, ya que se desconoce la existencia de alguna asociación de productores de papa lo que genera dependan de terceros para poder vender su producto.

4.1.4. Producto:

a. Características generales:

La papa es un producto nativo de los andes y el Perú es su principal centro de origen y de mayor biodiversidad. Su antigüedad data de 7.000 años antes de las culturas pre incas e incas.

b. Variedades de papa sembradas en los caseríos Carhuacruz y Corrales.

Entre las principales variedades de papa sembradas en los caseríos de Carhuacruz y Corrales tenemos:

- ❖ Papa Única
- ❖ Papa Canchan
- ❖ Papa Blanca o amarilis
- ❖ Papa Chaucha o amarilla
- ❖ Papa Yungay
- ❖ Papa Pericholi

c. Principales plagas y enfermedades

- ❖ Los hongos son la principal causa de enfermedades en la papa, pudiendo causar la destrucción total del cultivo. La enfermedad con mayor incidencia es la racha o tizón tardío, que afecta hojas, tallo y tubérculos.

- ❖ Otras enfermedades producidas por bacterias son la marchitez bacteriana, la pudrición blanda.
- ❖ Las principales plagas son la polilla de la papa, mosca minadora, entre otras.

4.1.5. Situación actual del proceso productivo del cultivo de papa en los agricultores de Carhuacruz y Corrales

Los agricultores de estos caseríos realizan su proceso productivo de forma empírica, sólo teniendo en cuenta su experiencia en cultivos. Para ello estos toman como base los siguientes pasos para cultivar la papa:

a. Preparación de terreno

La preparación del suelo para el cultivo de papa, favorece el brotamiento y el enraizamiento de la papa, para ello estos agricultores utilizan las yuntas para el arado del terreno lo que va a ayudar al desarrollo y crecimiento de la planta.

b. Siembra

Anteriormente a la siembra estos agricultores recogen las papas de segunda calidad obtenidas en anteriores cosechas y las guardan en sacos hasta que éstas tengan brotes múltiples y vigorosos, para que así puedan ser utilizadas en la nueva siembra. Esta siembra se realiza manualmente, en surcos a una distancia de 30 ó 40 cm entre tubérculos y 1 metro entre surcos. Luego de sembrada la semilla se la tapa. Cabe recalcar que en los caseríos de Carhuacruz y Corrales se siembran en dos épocas al año (febrero y julio).

c. Fertilización:

El abonamiento se realiza antes de depositar el tubérculo en el fondo del surco y durante el aporque; en mezcla, a chorro continuo. Las fuentes de

abonamiento utilizadas por estos agricultores son, fosfato diamónico, nitrato de amonio, urea y cloruro de potasio

d. Deshierbo:

Con la finalidad de dar espacio a la planta para su desarrollo normal, se realiza cuando las plantas tienen 20 cm de altura (45 a 50 días después de la siembra).

e. Aporque y Segunda Fertilización:

Se realiza con herramientas manuales, permite afirmar las plantas, evita el ataque de plagas y favorece el desarrollo del tubérculo.

f. Control Fitosanitario:

Para realizar el control fitosanitario se utilizan bombas fumigadoras manuales tipo mochila. Estos agricultores realizan estas fumigaciones varias veces con la finalidad de evitar plagas, sin tener en cuenta un espacio de tiempo entre una y otra fumigación.

g. Riego:

El primer riego se hace después de la siembra; los siguientes (hasta la floración) a partir de la floración los riegos se realizan cada 8 días. En los caseríos de Carhuacruz y Corrales el riego se realiza con el sistema de riego mariposa. (Anexo 3)

h. Cosecha:

La cosecha en estos caseríos se realiza de manera tradicional, utilizando picos, palas y lampas, seleccionando el producto en primera, segunda y tercera calidad.

Las dos primeras para comercialización y la última, junto con los tubérculos rajados y deformes, para el autoconsumo. En tanto que para semilla se selecciona la papa de segunda calidad y para autoconsumo se utiliza la papa de tercera calidad.

i. Post Cosecha Almacenamiento:

Los agricultores de estos caseríos en su mayoría no tienen un lugar de almacenamiento para su producto, utilizando a veces sus propias casas para poder guardar las papas cosechadas o en algunos casos comercializan las papas de forma rápida y a bajo costo para evitar que esta se malogre.

INFOGRAFIA

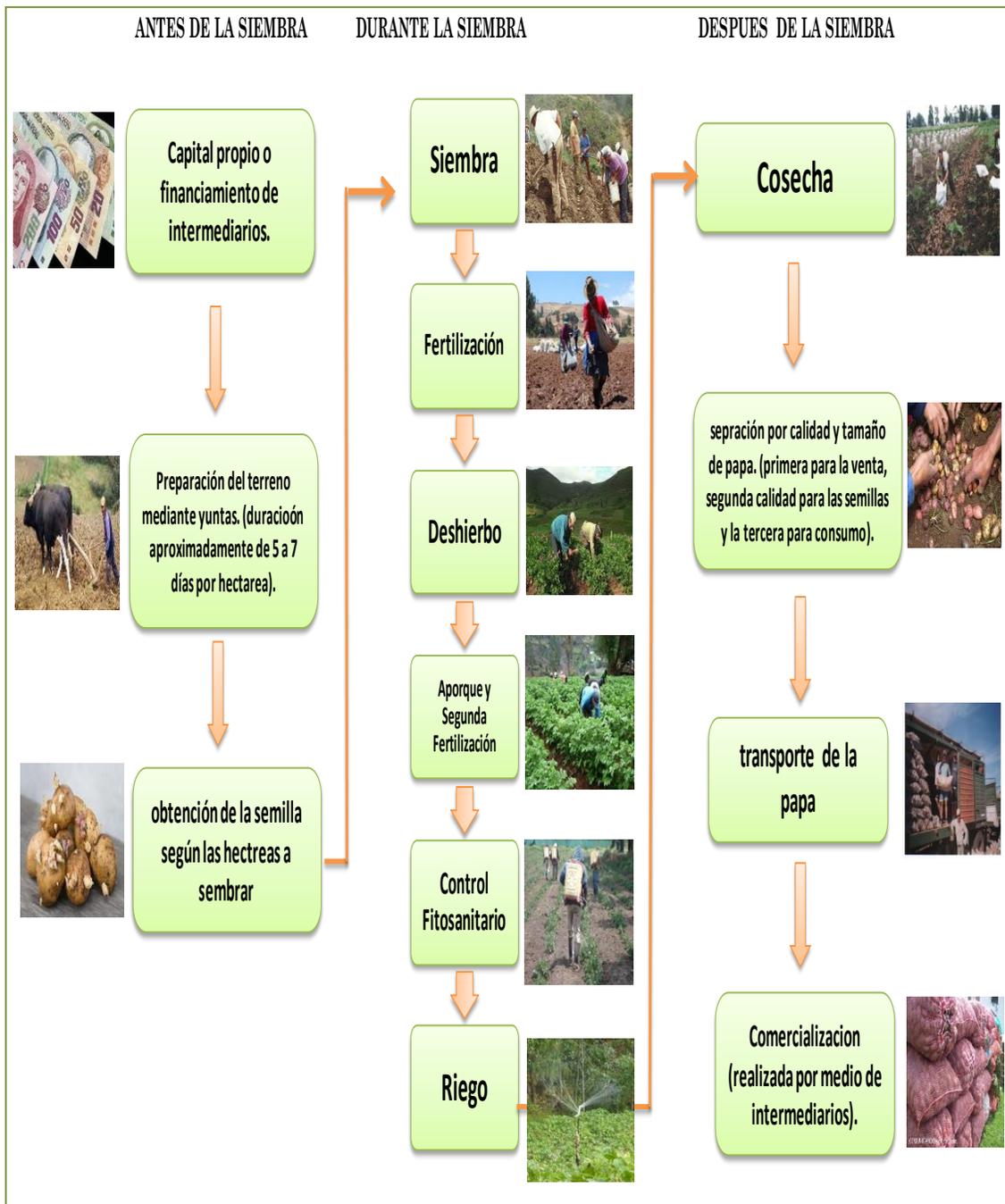


Figura 2: Proceso productivo del cultivo de papa

Fuente: Elaboración propia

4.1.6. Costos de producción del cultivo de papa en los agricultores de Carhuacruz y Corrales.

Por lo general estos agricultores no costean su producto ya que no llevan un control de los gastos y costos en los que incurren en su producción.

Según la información proporcionada por los agricultores se ha realizado una estimación de sus costos que son los siguientes:

a. Materia prima:

La materia prima utilizada para el cultivo son las semillas, las cuales son extraídas de las cosechas anteriores y depositadas en pequeños cuartos hasta que estas sufran un cambio y tengan brotes múltiples. En algunos casos los agricultores de estos caseríos carecen de estas semillas, por ello tienen que comprarlo.

Cabe recalcar que los precios varían de acuerdo a la campaña: campaña grande (sobreproducción, debido a que la mayoría de los agricultores siembran para esta temporada), campaña chica (escasez de producción debido a la carencia de semillas en el mercado).

Tabla 7: *Costo de la semilla por tipo de papa.*

50 kilos de semilla de papa (1 saco)		
Tipos de papa	Campaña grande	Campaña chica
Papa Única	S/.30.00	S/.55.00
Papa Canchan	S/.25.00	S/.45.00
Papa Blanca o amarilis	S/.20.00	S/.38.00
Papa Chaucha o amarilla	S/.25.00	S/.50.00
Papa Yungay	S/.20.00	S/.30.00

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2013

b. Mano de obra:

La cantidad de mano de obra es calculada de forma empírica de acuerdo a sus experiencias de cada agricultor. Se tiene en cuenta que el costo por día de mano de obra en campaña grande (sobreproducción), tiende a incrementar.

Costo de la mano de obra

Jornal diario por peón	Campaña grande		Campaña chica	
	S/.	19.00	S/.	15.00

c. Costos indirectos de fabricación:

Los costos indirectos de fabricación son calculados de forma empírica de acuerdo a la cantidad que producen, el costo en el mercado, el cual depende en la campaña en la se encuentre.

- ❖ Maquinaria (yunta)
- ❖ Fertilizantes
- ❖ Plaguicidas
- ❖ Sacos
- ❖ Gastos de transporte

4.1.7. Costos de producción del cultivo de papa en los agricultores de Carhuacruz y Corrales por hectárea de terreno, campaña y tipo.

Los costos de producción se han calculado, de acuerdo a los datos proporcionados por los agricultores, los cuales fueron generalizados, debido a que ellos no calculan y no tienen conocimiento del precio y cantidad en la que se incurre por cada tipo de papa, llegando a conclusiones generales en cuanto al costo de producción por una hectárea

Tabla 8: Costos de producción por una hectárea del cultivo de papa

RUBROS	UNIDAD ME MEDIDA	CANTIDAD POR HECTAREA	PRECIO UNITARIO S/.	COSTO TOTAL S/.
I. COSTOS DIRETOS				
A. INSUMO				S/. 4,938.00
Semillas	quintales (50 Kg)	24	50	S/. 1,200.00
semillas				
fertilizantes - abonos				S/. 2,588.00
Guano de establo	sacos (30 Kg)	110	9	S/. 990.00
Fosfato diamónico	bolsa (50 kg)	5	100	S/. 500.00
potacio	bolsa (50 kg)	7	110	S/. 770.00
Urea	bolsa (50 kg)	4	82	S/. 328.00
Plaguicidas - control fitosanitario				S/. 1,150.00
manganeso	kilos	5	28	S/. 140.00
Insecticidas	litro	15	46	S/. 690.00
Fungicidas	kilos	10	32	S/. 320.00
B. MANO DE OBRA				S/. 1,410.00
Preparación del terreno				S/. 135.00
canteo	J/h	5	15	S/. 75.00
arado	J/h	2	15	S/. 30.00
limpieza	J/h	2	15	S/. 30.00
Siembra				S/. 150.00
siembra	J/h	10	15	S/. 150.00
Labores culturales				S/. 990.00
riegos	J/h	3	15	S/. 45.00
funigacion	J/h	20	15	S/. 300.00
Deshierba	J/h	25	15	S/. 375.00
Aporque	J/h	18	15	S/. 270.00
Cosecha				S/. 135.00
corte del tallo	J/h	1	15	S/. 15.00
cosecha	J/h	5	15	S/. 75.00
ensacado	J/h	3	15	S/. 45.00
C. MECANIZACIÓN				S/. 360.00
Preparación del terreno				S/. 360.00
Aradura	Yunta	5	40	S/. 200.00
Cruza	Yunta	3	40	S/. 120.00
Surcado	Yunta	1	40	S/. 40.00
D. OTROS GASTOS				S/. 1,145.00
quintal	unidad	350	0.7	S/. 245.00
Gastos de transporte	por quintal	350	2	S/. 700.00
Otros gastos				S/. 200.00
TOTAL DE COSTO DE PRODUCCIÓN				S/. 7,853.00
TOTAL DE COSTO DE PRODUCCIÓN POR QUINTAL DE PAPA				S/. 22.44

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2013

4.1.8. Volumen de producción

El volumen de producción de los agricultores de los caseríos de Carhuacruz y Corrales varía de acuerdo a la temporada ya que son en los meses de febrero y julio, en los que se tiene mayor producción, los datos fueron obtenidos de manera general, ya que los agricultores desconocen el volumen de sacos producidos por cada tipo de papa.

Se sabe por medio de los agricultores que debido a la carencia de tecnologías, almacenes y asociaciones hay una gran cantidad de pérdida de producción lo que les genera menor nivel de ventas.

Asimismo se conoce que la producción es destinada la mayor parte a la venta y el resto se destina al consumo y para la semilla de la próxima siembra.

Tabla 9: *Volumen de producción de papa.*

Mes	Volumen de producción (quintales - 50 Kg)
enero	750
febrero	6500
marzo	2300
abril	1600
mayo	1250
junio	3200
julio	5900
agosto	650
septiembre	1100
octubre	2100
noviembre	2650
diciembre	5400
TOTAL	33400

Fuente: Consulta con agricultores de Carhuacruz y Corrales

Fecha: 2013

4.1.9. Mermas y desmedros

4.1.9.1. Mermas:

Las mermas se generan durante la producción, debido a que al manipularse el producto este sufre daños como cortes al momento de la cosecha, pequeñas alteraciones por falta de cuidados, presencia de plagas e insectos lo que conlleva que sufra alteraciones en la cantidad del producto a vender, sin embargo esta se llega a vender en muy bajo precio a personas del caserío para ser utilizado en su consumo.

4.1.9.2. Desmedro

Hay presencia de desmedro desde el almacenamiento de la semilla, lo que ocasiona que gran parte de la semilla guardada por los agricultores para su siembra se pierda en su totalidad, ya que no puede ser utilizada, la falta de conocimiento de manejo de cultivos, fungicidas y plaguicidas ocasiona muchas veces que la papa se malogre y esta no sea óptima para la venta ni para el consumo personal, al momento de trasladar el producto en los camiones esta por el embalaje inadecuado ocasiona que el producto se pierda o disminuya, lo que origina que el acopiador realice descuentos por cada saco perdido o dañado. Además de ello, según lo comentado por los agricultores de estos caseríos, la falta de un almacén y la superproducción genera que la papa no sea comercializada en su momento y muchas veces se llega a perder hasta el 20% de la producción.

4.1.10. Comercialización actual de la papa en los agricultores de los caseríos de Carhuacruz y Corrales

a. Precio de la papa

Debido a la carencia de una asociación de agricultores y a la informalidad de estos, ellos tienen que realizar la comercialización de sus productos por

medio de intermediarios los cuales son los que establecen el precio de la papa, llegando muchas veces a ser igual que el costo de producción.

Los precios dependen del tipo de papa y de la temporada ya que en el periodo en el que hay más cosecha el precio tiende a bajar debido a la sobreoferta en el mercado, por el contrario cuando hay poca producción y se escasea la papa, el precio tiende a subir, generando ello mayores ingresos para los agricultores de estos caseríos.

Los precios se detallan en el siguiente cuadro:

Tabla 10: *Precios de las variedades de papa*

Tipo de papa	Precio de papa por saco de 50 kilos					
	Campaña grande (Setiembre - Febrero)		Campaña chica (Febrero - Julio) (Junio - Diciembre)			
Papa Única	S/.	24.00	S/.	55.00	S/.	55.00
Papa Canchan	S/.	33.00	S/.	50.00	S/.	50.00
Papa Blanca o amarillis	S/.	28.00	S/.	45.00	S/.	45.00
Papa Chaucha o amarilla	S/.	34.00	S/.	65.00	S/.	65.00
Papa Yungay	S/.	23.00	S/.	43.00	S/.	43.00

Fuente: Consulta directa con agricultores de Carhuacruz y Corrales

Fecha: 2013

- b. Volumen actual de ventas de papa en los agricultores de los caseríos de Carhuacruz y Corrales.

El volumen de ventas varía de acuerdo a la temporada, ya que hay periodos en los cuales hay bastante producción y el volumen de ventas es mayor y en otras temporadas del año se escasea la producción de papa y por ende el volumen de producción disminuye. Cabe recalcar que se destina al mercado un aproximado del 90% de la producción total para la venta y el 10% para el consumo y la semilla que servirá para la próxima siembra.

El volumen de ventas mensuales se detalla en el siguiente cuadro.

Tabla 11: *Volumen de ventas de papa*

Mes	Volumen de ventas (quintales - 50 Kg)
Enero	675
Febrero	5850
Marzo	2070
Abril	1440
Mayo	1125
Junio	2880
Julio	5310
agosto	585
septiembre	990
octubre	1890
noviembre	2385
diciembre	4860
TOTAL	30060

Fuente: Consulta con agricultores de Carhuacruz y Corrales
Fecha: 2013

4.1.11. Problemática encontrada antes, durante y después de la siembra:

a. Antes de la siembra:

- ❖ No existe una asociación de agricultores de papa ya que cada uno de los agricultores trabajaban de manera independiente
- ❖ Los agricultores no pueden acceder a financiamientos por ser informales, esto conlleva a que sean los intermediarios quienes les brinden créditos para la compra de abonos, semillas y fertilizantes, cobrándoles muchas veces intereses muy altos.

- ❖ Para la preparación del terreno estos agricultores utilizan las yuntas las cuales demoran entre 5 a 7 días para arar una hectárea de terreno por el contrario el tractor solo utiliza 4 horas para arar la misma cantidad de tierra.
- ❖ La cantidad de semilla con las que cuentan los agricultores es mínima, y en algunas épocas se escasea lo que ocasiona que muchos de los agricultores tengan que adquirirla a precios más altos o dejar de sembrar o sembrar en menor cantidad.
- ❖ La semilla utilizada por los agricultores es papa de segunda calidad que se guarda de anteriores cosechas, la cual no se almacena en un lugar apto para que puedan crecer y ser de calidad. Cabe recalcar que la semilla de calidad es uno de los elementos fundamentales para incrementar la producción y la productividad sostenible y competitiva para elevar los ingresos del agricultor.
- ❖ Los pequeños agricultores tradicionalmente cultivan de forma independiente, sin tener en cuenta las producciones de otros agricultores, lo cual ocasiona superproducciones y esto a su vez un exceso de oferta que obliga a vender a menor precio, ocasionando pérdida de capacidad productiva por deteriorar el capital de trabajo, el cual es financiado en su totalidad por los propios agricultores.
- ❖ No existe una planificación y programación de las cantidades y las fechas en las que se debía sembrar, por lo que existía una sobreoferta y el constante peligro de la caída del precio en chacra.
- ❖ No existe un estudio previo sobre los tipos de papa que tienen mayor aceptación en el mercado, lo que genera que desaprovechen la oportunidad de negociación y que muchas veces se produzcan variedades de papa que no generan niveles de rentabilidad altos.

- ❖ Por otro lado, los productores no realizan análisis de fertilidad de suelos a pesar de que este solo cuesta S/. 30 Nuevos Soles y se realiza cada 8 a 10 años. Este análisis ayudaría a los productores a conocer las características de sus campos y realizar una aplicación adecuada de fertilizantes, sean orgánicos o inorgánicos, y sin perder dinero, ya sea por exceso o por deficiencia.
- b. Durante la siembra:
- ❖ En lo que respecta al uso de fertilizantes se sabe que los agricultores no realizan análisis de suelos previo a la siembra, debido a que hacen la fertilización de forma empírica por recomendaciones de proveedores comerciales, por experiencia, recomendación de otros agricultores o por disponibilidad de recursos económicos ocasionando ello que los agricultores excedan en la aplicación de fertilizantes e incrementen sus costos.
 - ❖ Existe un desconocimiento por parte de los agricultores sobre el uso de agroquímicos plaguicidas y fungicidas, muchos de ellos utilizan estos químicos sin hacer un estudio o conocimiento previo de la dosis a utilizar dependiendo de cada plaga ocasionando ello incremento de los costos y altos grados de toxicidad que ponen en riesgo el medio ambiente y la calidad de la papa. Cabe recalcar que la aplicación de plaguicidas y su nivel de uso depende de la etapa del cultivo, de la intensidad de ataque de la plaga o enfermedad y de las condiciones climáticas de las zonas productoras de papa, por esta razón es importante que los agricultores reconozcan los tipos de plaguicidas que se usan para controlar las plagas y enfermedades, su dosis de aplicación y su grado de toxicidad.
 - ❖ En lo que se refiere a los costos de producción se sabe que existe un desconocimiento por parte de los agricultores sobre algún sistema de

costos o alguna forma de costear su producción, lo que ocasionaba que no puedan medir el nivel de ingresos que obtenían por cada temporada.

c. Después de la siembra:

- ❖ Los agricultores carecen de un almacén donde puedan colocar sus productos lo que ocasiona que tengan que vender rápidamente la papa para evitar que esta se malogre o sufra algún daño.
- ❖ La comercialización de la papa lo realizan mediante intermediarios quienes son los que establecen el precio del producto, el que llega a ser muchas veces igual al costo de producción.
- ❖ En la comercialización todavía existe desorganización que da ventaja a los intermediarios y hace que se disminuya la rentabilidad directa al productor.
- ❖ Debido a la falta de formalización en los agricultores estos no pueden llegar a vender directamente sus productos, y por ende no tienen la oportunidad de exportar y obtener mayores ingresos. Cabe mencionar que la asociatividad es uno de los instrumentos adecuados de competitividad para que los productores puedan fortalecerse y acceder a servicios de capacitación, financiamiento y asistencia técnica orientados a obtener mayor productividad.

4.1.12. Flujograma de los procesos productivos del cultivo de papa:

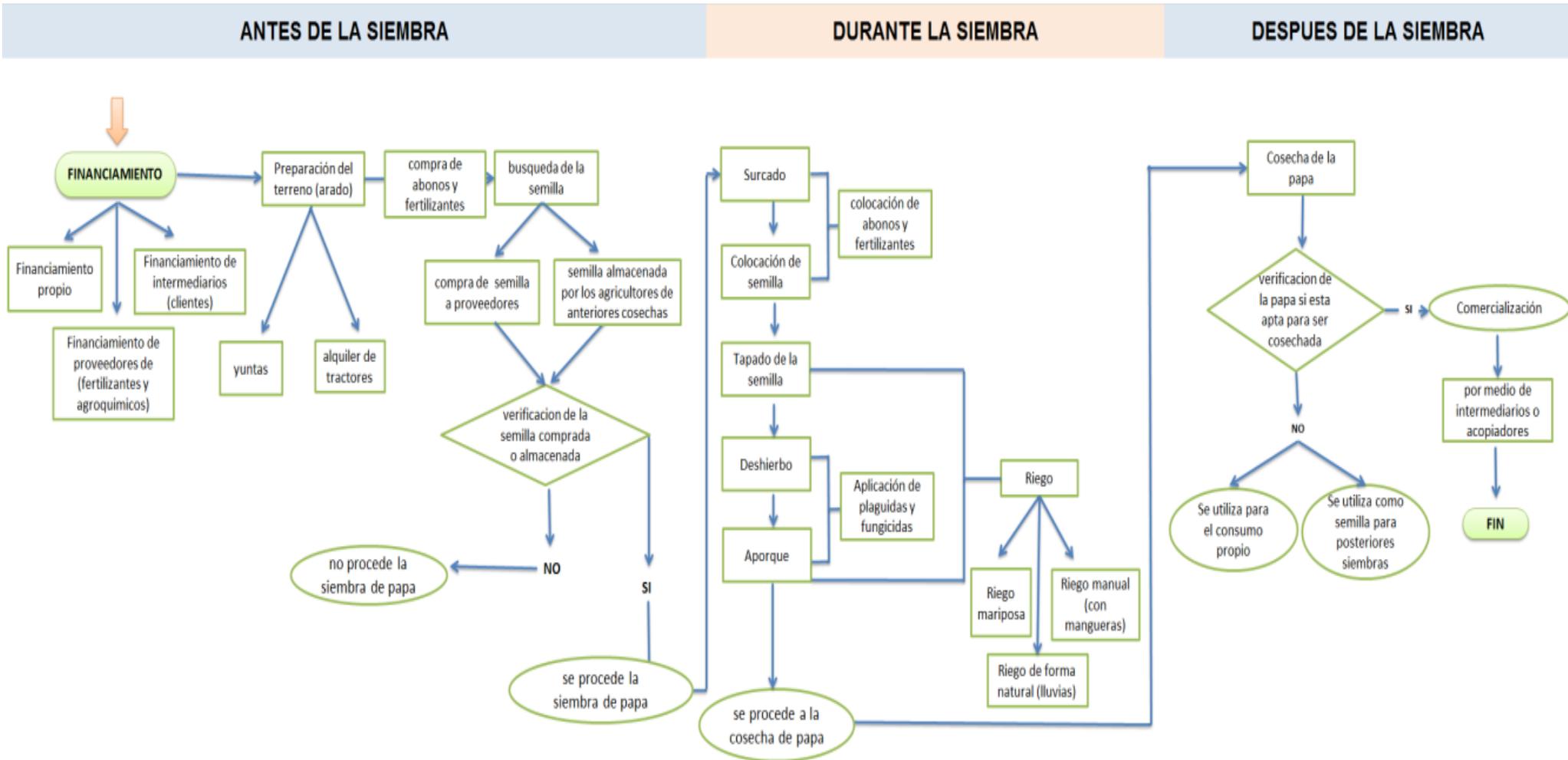


Figura 3: Proceso productivo del cultivo de papa

Fuente: Elaboración propia

4.1.13. Resultados obtenidos en la encuesta y ficha de observación

a. Ficha de observación:

VARIABLE: PRODUCCION PLANIFICADA							
DIMENSIONES	INDICADORES	VERIFICACIÓN		GRADO DE CALIFICACIÓN			
		SI	NO	DEFICIENTE	REGULAR	BUENO	MUY BUENO
Procesos productivos	Se planifica la producción		x				
	conocen que cantidad de materia prima van a utilizar		x				
	saben cuantos empleados van a trabajar	x			x		
	los empleados estan cumpliendo realmente con las tareas asignadas	x			x		
	cuentan con las herramientas necesarias para su producción		x				
	controlan su volumen de producción		x				
	se recepciona y almacena la producción	x		x			
	existen métodos para controlar el tiempo de producción		x				
	se prepara un control de cuando se va a vender		x				
	utilizan un sistema de costos		x				
	conocen cuales son sus costos de producción	x			x		
Actividades	se planifica y se programa la producción		x				
	se planifica y programa los costos de producción		x				
	se planifica y programa la demanda de la producción		x				
	tienen una política de fijacion de precios		x				
	existen un control de calidad de la producción		x				
	como es la comercialización de sus productos	x		x			
	cuentan con políticas de cobros a los clientes		x				
	cuentan con algun financiamiento externo	x		x			

Figura 4: Ficha de observación

Fuente: Elaboración propia

Se observó que los agricultores no están planificando la producción de papa, por lo que no conocen la cantidad de semilla, mano de obra y otros insumos a utilizar, se sabe que los empleados cumplen con las tareas asignadas sin embargo estos no son eficientes en algunos casos, lo que ocasiona mayor tiempo de producción y bajos jornales.

Asimismo no cuentan con maquinarias y herramientas necesarias para el cultivo es por ello que el volumen de producción es bajo y de menor calidad en algunos casos, estos agricultores no utilizan un sistema de costos debido al desconocimiento de ello lo que los lleva a calcular sus costos de manera empírica o muchas veces a simplemente no calcularlos.

No existe una programación de la producción debido a que ellos se limitan a sembrar la cantidad de semilla con la que disponen, además se sabe que no existe un estudio preliminar o planificación de la demanda para que se informen en que épocas del año deben sembrar lo que genera una sobreoferta y disminución de los precios.

Finalmente al ser los intermediarios o acopiadores los que comercializan sus productos y les brindan financiamientos para sus cultivos debido a la informalidad de estos agricultores ellos no pueden acceder a créditos de entidades financieras o al mercado, como consecuencia de ello, son los intermediarios o acopiadores los que determinan el precio de su producto, las fechas de pago, los intereses, ocasionando ello una mínima rentabilidad para el agricultor.

b. Encuesta:

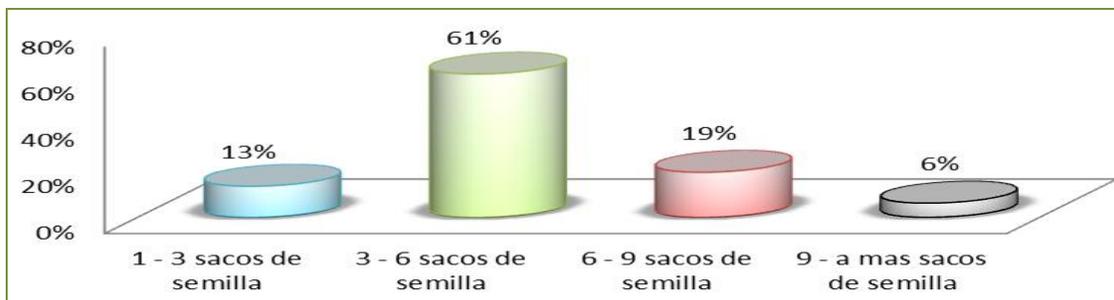


Figura 5: Cantidad de semilla de papa utilizada en cada temporada o campaña de siembra

Fuente: Encuesta

Interpretación: El 61% de los agricultores encuestados utilizan de 3 a 6 sacos de semilla, siendo sólo el 6.02% quienes utilizan más de 9 sacos, esto se debe a la cantidad de hectáreas con la que cuentan cada uno de los agricultores y por otro lado dependen también de la disponibilidad de semilla con la que cuentan para sembrar, debido a que hay épocas en la que esta se escasea y es difícil de adquirir debido al elevado precio o al bajo nivel de oferta.

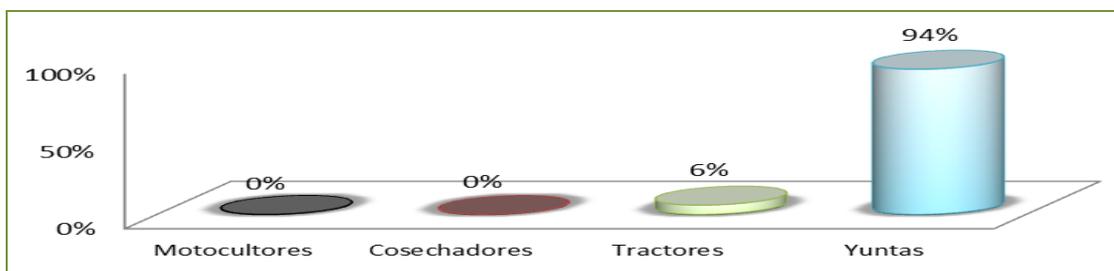


Figura 6: Maquinarias utilizadas en el proceso productivo de papa

Fuente: Encuesta

Interpretación: El 94% de los agricultores encuestados utilizan las yuntas a lo largo de la siembra, siendo sólo el 6% quienes utilizan tractores que son alquilados a costos muy elevados, además ninguno de estos agricultores cuentan con cosechadoras o motocultores, esto demuestra la carencia de

tecnología lo que ocasiona que la duración de la siembra sea más prolongada y la productividad sea baja y de menor calidad.

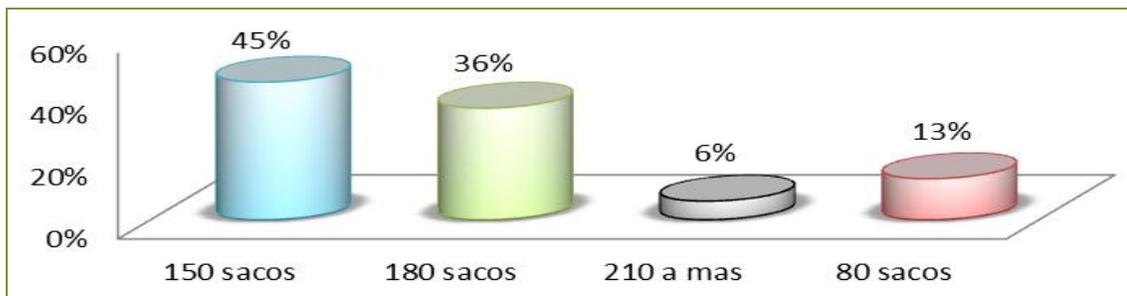


Figura 7: Quintales de papa obtenidos por hectárea

Fuente: Encuesta

Interpretación: El 45% de los agricultores encuestados obtienen 150 sacos de papa por hectárea de terreno, asimismo sólo el 6% obtienen 210 sacos a más esto se debe a los insumos utilizados, semillas, cuidado, manejo y tiempo de los cultivos, debido a que en su mayoría los agricultores no realizan un estudio previo de los suelos, fertilizantes, semillas certificadas, antes de la siembra lo que perjudica el nivel productivo.



Figura 8: Épocas del año en las que se obtiene mayor producción

Fuente: Encuesta

Interpretación: Las épocas del año en las que se obtiene mayor producción es en los meses de mayo – agosto con un 51.81%, siendo la época más baja de producción en los meses de setiembre – diciembre con un 16.87% esto se debía en gran parte al tiempo ya que eran épocas de verano y la mayoría de los

agricultores no cuentan con sistema de riego que abastezca su producción, además de ello las semillas de papa se escasean en esos meses, cabe recalcar que no existe una planificación de la producción lo que ocasiona que en los meses de mayo – agosto haya una sobreproducción lo que trae consigo la caída de precio de la papa en el mercado.

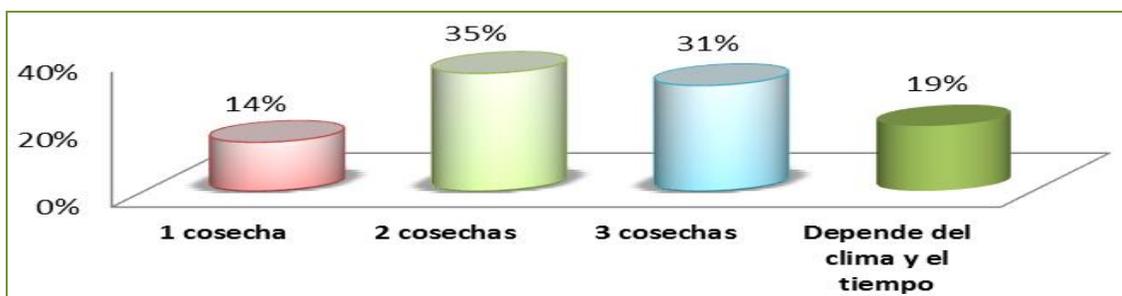


Figura 9: Cosechas obtenidas por año

Fuente: Encuesta

Interpretación: la mayoría de los agricultores con un 35% y 31% obtienen al año 2 y 3 cosechas respectivamente, en algunos de ellos el número de cosechas dependen del clima y del tiempo, esto se debe a la localización de sus terrenos ya que algunos se encuentran expuestos a sufrir daños por el exceso de lluvias o escasas de agua, sin embargo en algunos casos se presenta menor número de cosechas debido a la falta de programación de sus siembras.

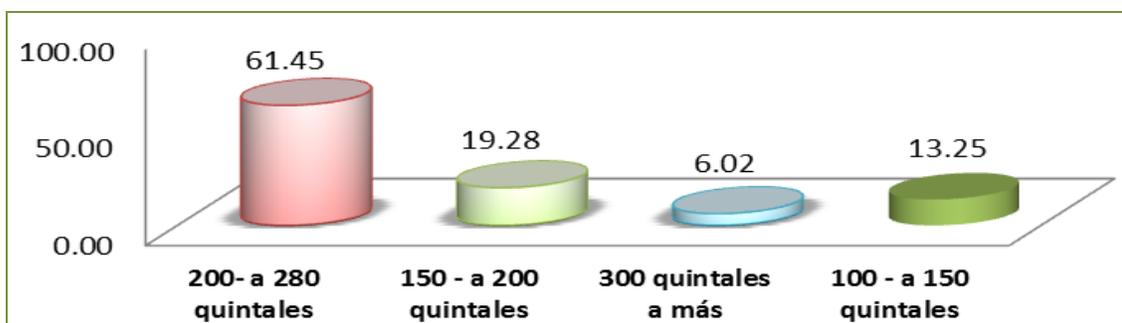


Figura 10: Volumen de ventas obtenidas por cosecha

Fuente: Encuesta

Interpretación: El 61.45% de los agricultores encuestados venden de 200 a 280 quintales de papa por cosecha, asimismo sólo el 6.02% venden de 300 quintales a más, esto se debe a que no toda la producción es destinada a la venta, ya que una parte se destina al consumo y otra para la semilla de la próxima cosecha, asimismo el volumen de ventas depende del manejo y tiempo de los cultivos, debido a que en su mayoría los agricultores no realizaban una programación previa a la siembra que le indicara que cantidad y en que épocas producir más.

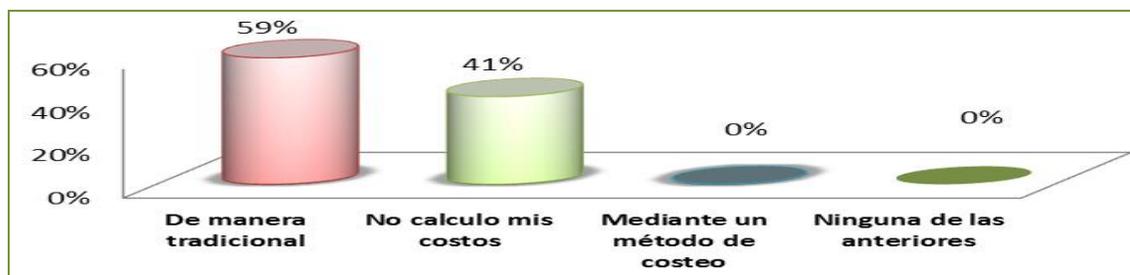


Figura 11: Forma de calcular los costos de producción

Fuente: Encuesta

Interpretación: la mayoría de los agricultores encuestados (59%) calculan sus costos de producción de manera tradicional, conforme a su experiencia o simplemente no calculan sus costos (41%) ello debido al desconocimiento de un sistema de costos, que les permitiera tener un mejor control de sus costos y a no generar gastos innecesarios que reducían su utilidad.

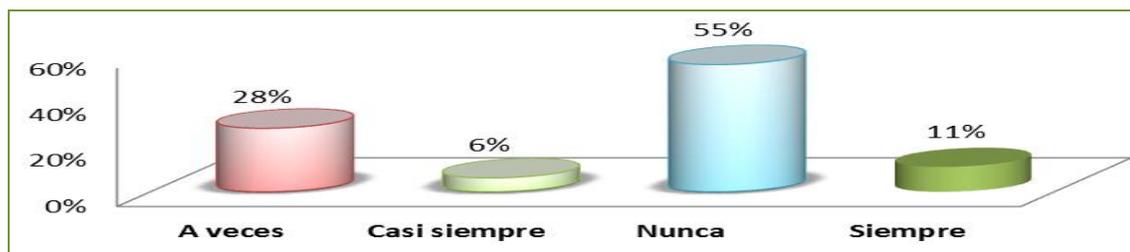


Figura 12: Planificación de la producción para las posteriores temporadas

Fuente: Encuesta

Interpretación: la mayoría de los agricultores encuestados (55%) nunca planifican cuanto o en qué cantidades producir en las siguientes temporadas, ya que muchas veces dependen de la cantidad de semilla, disponibilidad de agua o la costumbre que tenían en que épocas se deberían sembrar.

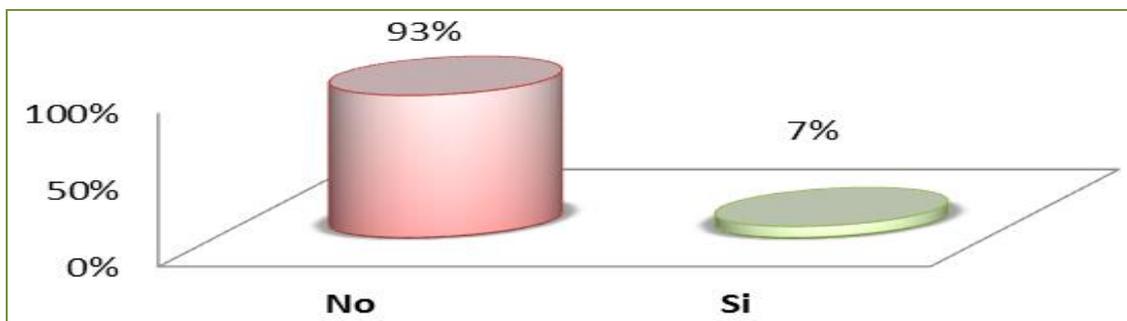


Figura 13: Programación de los costos de producción

Fuente: Encuesta

Interpretación: la mayoría de los agricultores encuestados (93%) no programan sus costos de producción a futuro, debido a que no llevaban un control de sus costos.

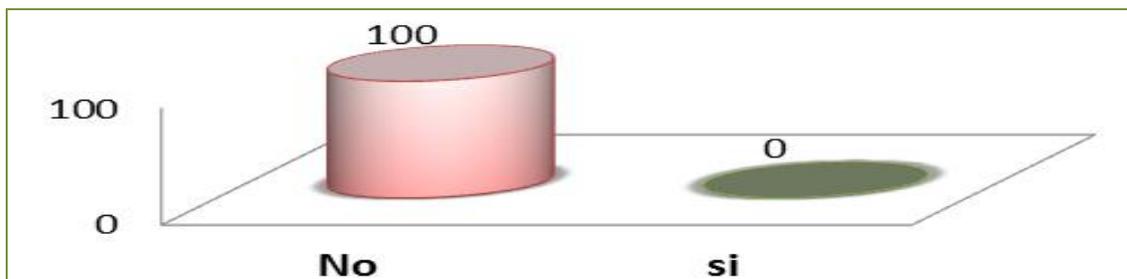


Figura 14: Conocimiento de la producción para satisfacer la demanda

Fuente: Encuesta

Interpretación: todos los agricultores encuestados desconocen cuanto producir para satisfacer su demanda, debido a que no existe un estudio previo antes del cultivo.

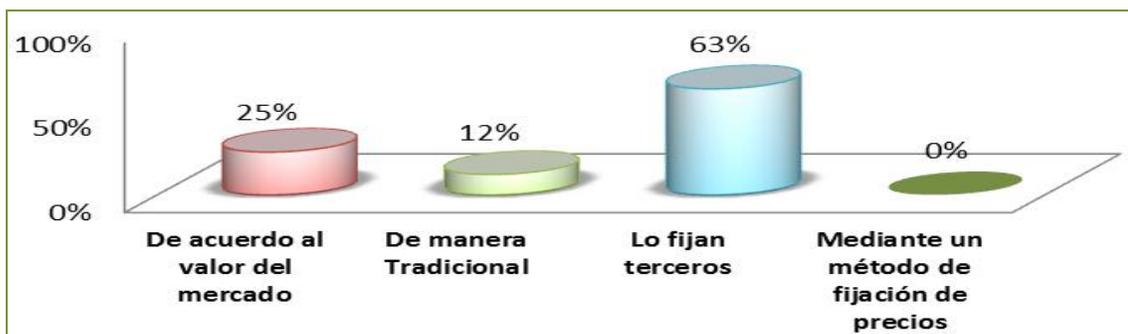


Figura 15: Como se establece y calcula el precio del producto

Fuente: Encuesta

Interpretación: el 63% de los agricultores dejan que sean los terceros o acopiadores quienes definan el precio de su producto, y ninguno de ellos utiliza un método de fijación de precios.

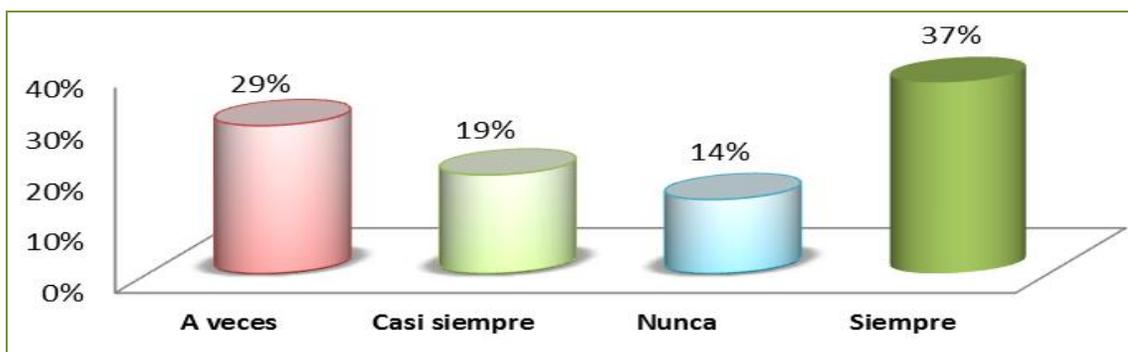


Figura 16: Verificación de la calidad de los productos antes de ser comercializados

Fuente: Encuesta

Interpretación: se observa que el 37% de los agricultores siempre verifican la calidad de sus productos antes de su comercialización, esto se debe a que clasifican la papa en primera, segunda y tercera calidad, siendo la de primera calidad la que se comercializa y la de segunda y tercera se queda, ya sea para consumo o para la semillas de las próximas siembras.

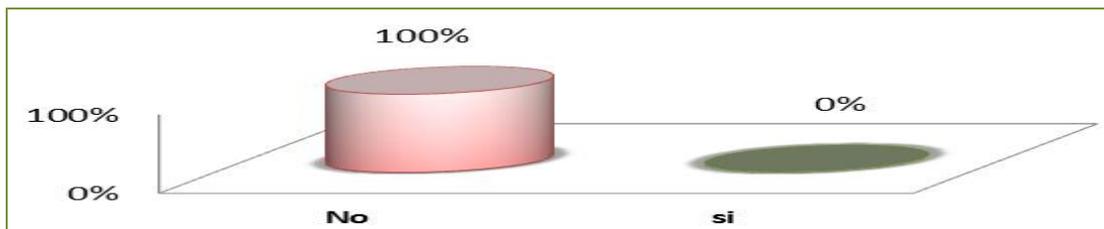


Figura 17: Conocimiento de las herramientas financieras para determinar la rentabilidad

Fuente: Encuesta

Interpretación: ninguno de los agricultores ha escuchado hablar sobre las herramientas financieras para determinar la rentabilidad, debido a que ellos no calculan su rentabilidad.

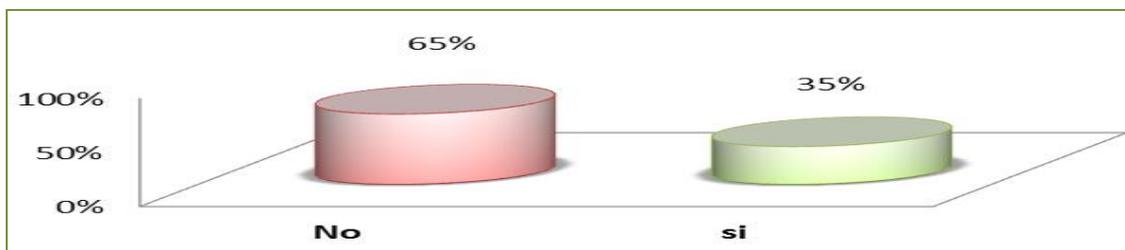


Figura 18: Aceptación de una propuesta de formalización para obtener beneficios del sector agrícola

Fuente: Encuesta

Interpretación: solamente el 35% de los encuestados aceptan una propuesta de formalización, ello se debe a que existe una desconfianza de que al ser formalizados puede disminuir ingresos y someterse a pagos de impuestos.

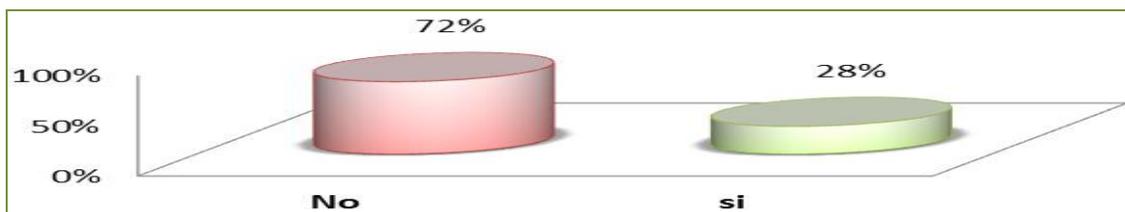


Figura 19: Formalizándose se incrementarán las ganancias

Fuente: Encuesta

Interpretación: el 72% opinan que no aumentarían sus ganancias por lo que preferían trabajar de forma independiente e informal, por otro lado solo el 28% dicen que si aumenta sus ingresos, ya que tendrían acceso al mercado.

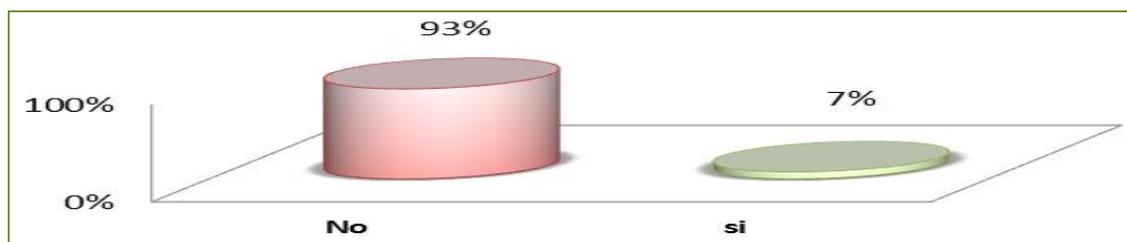


Figura 20: Conocimiento de los beneficios tributarios del sector agrario

Fuente: Encuesta

Interpretación: la gran mayoría de los agricultores (93%) tienen un desconocimiento sobre los beneficios tributarios de la formalización, por otro lado el 7% afirma que conoce algunos de sus beneficios.

4.1.14. Estados financieros de la producción actual:

4.1.14.1. Balance general:

Tabla 12: Balance general

BALANCE GENERAL					
	2012	2013		2012	2013
ACTIVO			PASIVO Y PATRIMONIO		
ACTIVO CORRIENTE			PASIVO CORRIENTE		
Efectivo y Equivalente de Efectivo	240,350	253,000	Cuentas por Pagar Comerciales	444,600	468,000
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)	177,840	187,200	TOTAL PASIVO CORRIENTE	444,600	468,000
Existencias (neto)	638,400	672,000	PASIVO NO CORRIENTE		
			Obligaciones financieras	11,400	12,000
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1,056,590	1,112,200	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	11,400	12,000
ACTIVO NO CORRIENTE			TOTAL PASIVO	456,000	480,000
Activos Biológicos (neto)	85,500	90,000	PATRIMONIO NETO		
Terrenos	1,900,000	2,000,000	Capital	2,285,115	2,398,492
Herramientas de trabajo	3,469	3,651	Resultados Acumulados	304,444	327,359
			TOTAL PATRIMONIO NETO	2,589,559	2,725,851
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	1,988,969	2,093,651	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	3,045,559	3,205,851
TOTAL ACTIVO	3,045,559	3,205,851			

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2013

a. Activo corriente:

❖ Efectivo y equivalente de efectivo:

Tabla 13: *Composición del efectivo y equivalente de efectivo*

Caseríos	Agricultores		Efectivo
	Nº	Cantidad	
Carhuacruz	38	29 * 3000	87000
		9 * 1000	9000
Corrales	67	45 * 3000	135000
		22 * 1000	22000
total	105		253000

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2013

El efectivo está compuesto por el dinero con el que cuenta el agricultor para iniciar su cultivo, el cual depende de la liquidez del agricultor y el número de hectáreas con las que cuenta para sembrar la papa, es por ello que en el presente cuadro se ha estimado una cantidad promedio de efectivo el cual ha sido tomado de las referencias dadas por los agricultores.

❖ Cuentas por cobrar comerciales (neto):

Tabla 14: *Composición de las cuentas por cobrar*

Caseríos	N ^a Agricultores	Cuentas por cobrar	Cobranza dudosa
Carhuacruz	38	38* 2000 = 76000	30% (76000) =22800
Corrales	67	67 * 2500 = 167500	20% (167500) =33500
total	105	243500	56300
cuentas por cobrar comerciales (neto)			187200

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2013

Las cuentas por cobrar están compuestas en su mayoría por los créditos otorgados a los acopiadores e intermediarios, a lo que se le ha asignado un valor promedio de las cuentas por cobrar que se tienen al año, además se ha determinado una estimación de cobranza dudosa del 20%, debido a que según referencias de los agricultores de ambos caseríos existen clientes que no cancelan sus deudas ya sean totales o parciales.

❖ Existencias (neto)

Tabla 15: *Composición de las existencias*

Existencias	Carhuacruz				Corrales			
	Hects.	N° quintales	Precio	Total	Hects.	N° Quintales	Precio	Total
Producción en proceso	20	350	30	210000	35	350	30	367500
Productos terminados	10	350	30	105000	15	350	30	157500
Total				315000				525000
Desv. de existencias		20% (294000)		63000	20% (490000)			105000
Existencias (neto)		294000 - 58800		252000	490000 - 98000			420000

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2013

Las existencias están compuestas por la producción en proceso, la cual representa a las plantaciones o siembras que se tienen en el año, se sabe por los agricultores que el número de plantaciones no varían, es por ello que se estimó un aproximado de hectáreas en proceso que se tenían al final del presente año, en cuanto a los productos terminados son las cosechas que se tienen al final del periodo las cuales están listas para la venta, asimismo se determinó como referencia una desvalorización del 20%, ello generado por los manejos inadecuados de la siembra, por las semillas utilizadas de mala calidad,

por la carencia de un almacén adecuado para el producto, entre otros; lo que ocasionaba que algunas veces se pierda una parte o toda la producción.

b. Activo no corriente:

❖ Activos biológicos (neto)

Tabla 16: *Composición de los activos biológicos*

Activos biológicos	Carhuacruz			Corrales		
	Cantidad	Precio	Total	Cantidad	Precio	Total
Yuntas	15	3000	45000	25	3000	75000
Depreciación	25% (45000)		11250	25% (75000)		18750
Activos biológicos (neto)	45000 - 11250		33750	75000 - 18750		56250

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2013

Debido a que los agricultores en un 94% utilizan yuntas a lo largo de la producción, se tomó como referencia dada por los agricultores un total de 15 y 25 yuntas en Carhuacruz y Corrales respectivamente, el valor de cada yunta se ha estimado de acuerdo al valor razonable que se tiene de esos animales en dichos caseríos, asimismo en lo que respecta a la depreciación esta fue 25% monto tomado según información proporcionada por los agricultores los cuales afirmaban que las yuntas solo se utilizaban 4 años.

❖ Inmueble maquinaria y equipo (neto)

Tabla 17: *Composición de los inmuebles maquinaria y equipo*

Inmueble maquinaria y equipo	Carhuacruz			Corrales		
	N° hectáreas	precio	total	N° hectáreas	precio	total
Terrenos	30	25000	750000	50	25000	1250000

Inmueble maquinaria y equipo	Carhuacruz			Corrales		
	Cantidad	Precio	Total	Cantidad	Precio	Total
Mochilas fumigadoras	18	40	720	35	40	1400
Herramientas de trabajo (picos)	20	14	280	35	14	490
Herramientas de trabajo (lampas)	25	12	300	42	12	504
Herramientas de trabajo (palanas)	28	15	420	30	15	450
Total			1720			2844
Depreciación	20%		344	20%		569
Inmueble maquinaria y equipo (neto)	1720 - 344		1376	2844 - 569		2275

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2013

Según los datos proporcionados por los agricultores objeto de estudio se determinó cuantas hectáreas en promedio se tienen en ambos caseríos, siendo el caserío de Corrales el que contaba con más hectáreas de terreno (50 hectáreas) destinadas al cultivo de papa, ello debido a la expansión territorial y al número de agricultores que se dedican exclusivamente a este cultivo, el valor del terreno se estimó de acuerdo al costo actual de cada hectárea de terreno en estos caseríos que es un aproximado de 25,000.00 soles, además los terrenos no están sujetos a depreciación.

En lo que respecta a los equipos y herramientas de trabajo están conformados por las mochilas fumigadoras, picos, lampas, palanas que son de uso indispensable por los agricultores para realizar sus cultivos, el cual se estimó de acuerdo al valor razonable de estas herramientas, teniendo una depreciación del 20% anual.

c. Pasivo corriente:

❖ Cuentas por pagar comerciales:

Tabla 18: *Composición de las cuentas por pagar*

Cuentas por pagar comerciales	Cantidad	Carhuacruz Cuentas por pagar por agricultor	Total	Cantidad	Corrales Cuentas por pagar por agricultor	Total
proveedores	38	3500	133000	67	5000	335000

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2013

Las cuentas por pagar están conformadas por los créditos que le han otorgado los intermediarios, proveedores de insumos a los agricultores los cuales representan un promedio de 3,500.00 nuevos soles por agricultor en el caserío de Carhuacruz y 5,000.00 nuevos soles por agricultor en el caserío de Corrales.

❖ Obligaciones financieras

De acuerdo a los datos proporcionados por algunos agricultores se tuvo como referencia que ellos cuentan con un total de 12,000.00 nuevos soles en préstamos al presente año, el cual no es muy representativo, ello debido a que los agricultores por ser informales no pueden respaldar sus créditos ante entidades financieras por lo que les es muy difícil acceder a créditos.

4.1.14.2. Estado de resultados:

Tabla 19: *Estado de resultados*

Descripción	Estado de resultados			
			2013	
Ventas Netas (ingresos operacionales)	S/.	2,012,166.18	S/.	2,163,619.54
Otros Ingresos Operacionales				
Total de Ingresos Brutos	S/.	2,012,166.18	S/.	2,163,619.54
Costo de ventas	S/.	1,706,048.54	S/.	1,834,460.80
Utilidad Bruta	S/.	306,117.63	S/.	329,158.74
Gastos Financieros	S/.	1,674.00	S/.	1,800.00
Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio	S/.	304,443.63	S/.	327,358.74

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2013

4.1.14.3. Rentabilidad:

Tabla 20: *Indicadores de rentabilidad*

Cálculo de rentabilidad				
Beneficio económico	S/.	304,443.63	S/.	327,358.74
Activo total	S/.	3,045,558.64	S/.	3,205,851.20
Rentabilidad económica		10.00		10.21

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2013

V. DISCUSIÓN:

El propósito de la presente investigación es determinar el impacto que tiene la producción planificada y la formalización en la rentabilidad de los agricultores de papa de los caseríos Carhuacruz y Corrales de la ciudad de Cutervo, para ello se realizó una investigación de campo para conocer la situación actual de estos caseríos, en donde se encontró distintos problemas tales como: que no existe una asociación de agricultores de papa ya que cada uno de los agricultores trabajaban de manera independiente, es por ello que no pueden acceder a financiamientos por ser informales, esto conllevaba a que sean los intermediarios quienes les brinden créditos para la compra de abonos, semillas y fertilizantes, cobrándoles muchas veces intereses muy altos; en lo respecta a la preparación del terreno estos agricultores utilizan las yuntas las cuales demoran entre 5 a 7 días para arar una hectárea de terreno por el contrario el tractor solo demora 4 horas para arar la misma cantidad de tierra, la cantidad semilla con lo que cuenta los agricultores es muy baja, hay épocas en la que esta se escasea lo que ocasiona que muchos de los agricultores tengan que adquirirlo a precios muy altos o simplemente dejen de sembrar o siembren poca cantidad, los pequeños agricultores tradicionalmente cultivan de forma independiente, sin tener en cuenta las producciones de otros agricultores, lo cual ocasiona superproducciones y esto a su vez en exceso de oferta que obliga a que se bajen los precios, además no existe un estudio previo sobre los tipos de papa que tienen mayor aceptación en el mercado, lo que genera que desaprovechen la oportunidad de negociación y que muchas veces se produjeran variedades de papa que no generan niveles de rentabilidad altos, por otro lado los agricultores no realizan análisis de suelos previo a la siembra de modo que lo hacen de forma empírica por recomendaciones de proveedores comerciales, por experiencia, recomendación de otros agricultores o por disponibilidad de recursos económicos ocasionando ello que los agricultores excedan en la aplicación de fertilizantes, agroquímicos, fungicidas y

plaguicidas; en lo que se refiere a los costos de producción se sabe que existe un desconocimiento por parte de los agricultores sobre algún sistema de costos o alguna forma de costear su producción, lo que ocasiona que no puedan medir el nivel de ingresos que obtienen por cada temporada, así mismo los agricultores carecen de un almacén donde puedan colocar sus productos lo que genera que tengan que vender rápidamente la papa para evitar que esta se malogre o sufra algún daño, la comercialización de la papa lo hacen mediante intermediarios quienes son los que establecen el precio del producto, el que llegaba a ser muchas veces igual al costo de producción, debido a la falta de formalización en los agricultores estos no pueden llegar a vender directamente sus productos, y por ende no tienen la oportunidad de exportar y obtener mayores ingresos. Cabe mencionar que la asociatividad es uno de los instrumentos adecuados de competitividad para que los productores puedan fortalecerse y acceder a servicios de capacitación, financiamiento y asistencia técnica orientados a obtener mayor productividad.

Para ello se propuso como alternativa de solución la producción planificada que según De la fuente D. et al. (2005) es la obtención de las cantidades a producir en cada uno de los periodos de tiempo de forma que no se vulneren las limitaciones de capacidad de las instalaciones y se disponga de suficientes productos para satisfacer la demanda de los mismos. Por tal razón aplicando dicha producción planificada se espera generar rentabilidad superior a la actual, además se considera necesario proponer la formación de una asociación de productores con el fin de que sean los propios agricultores los que manejen el mercado sin depender de intermediarios o acopiadores, identificándose por los productos de calidad y buen precio ofrecidos en todo el mercado.

VI. PROPUESTA:

6.1. Descripción de la situación actual

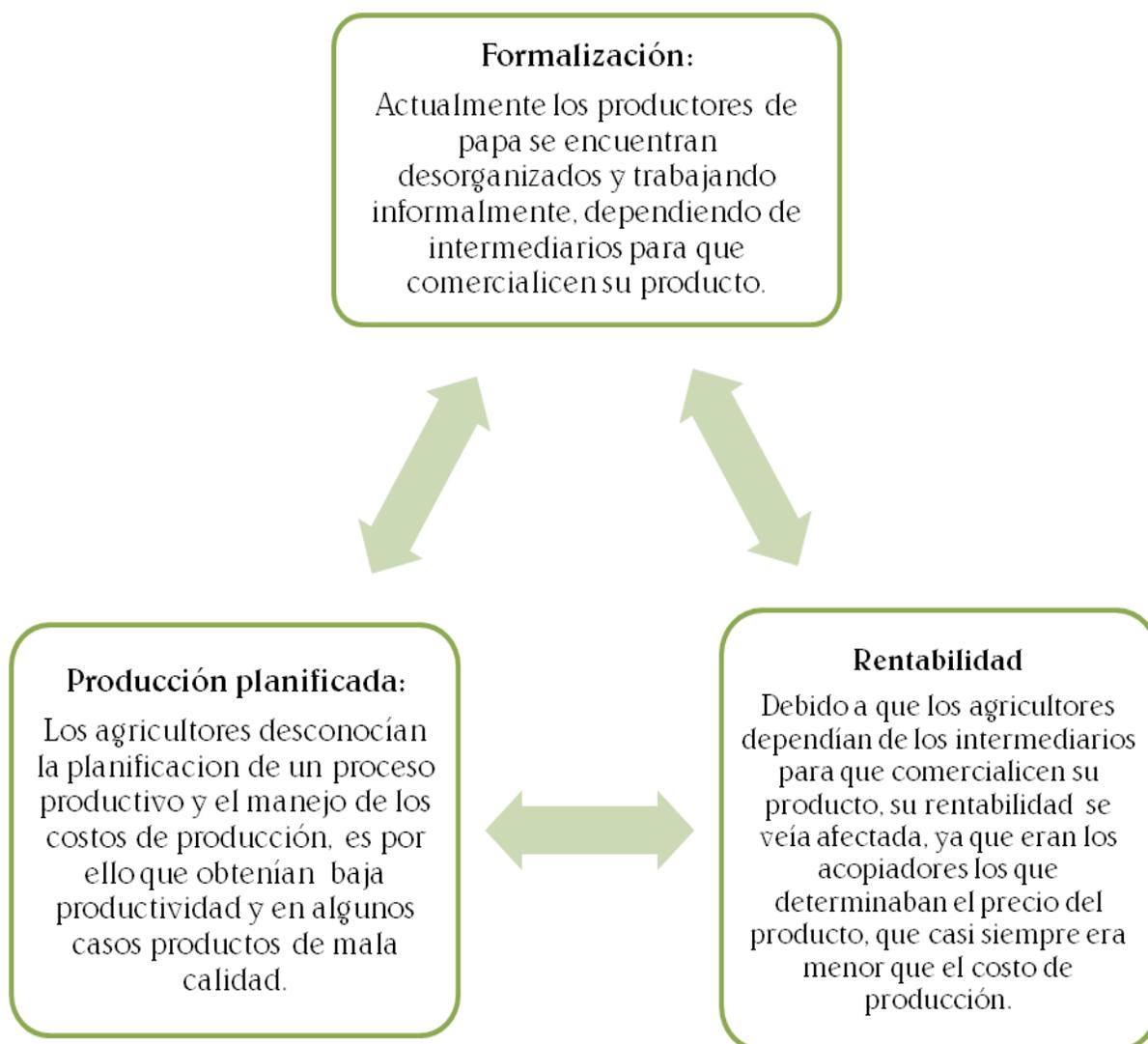


Figura 21: Estado actual de los agricultores de cultivo de papa de los caseríos de Carhuacruz y Corrales de la ciudad de Cutervo.

Fuente: Encuesta

**PROPUESTA DE PRODUCCIÓN PLANIFICADA DEL CULTIVO DE PAPA Y
FORMALIZACIÓN PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LOS
AGRICULTORES DE LOS CASERÍOS DE CARHUACRUZ Y CORRALES
DEL DISTRITO DE CUTERVO – CAJAMARCA – 2014**

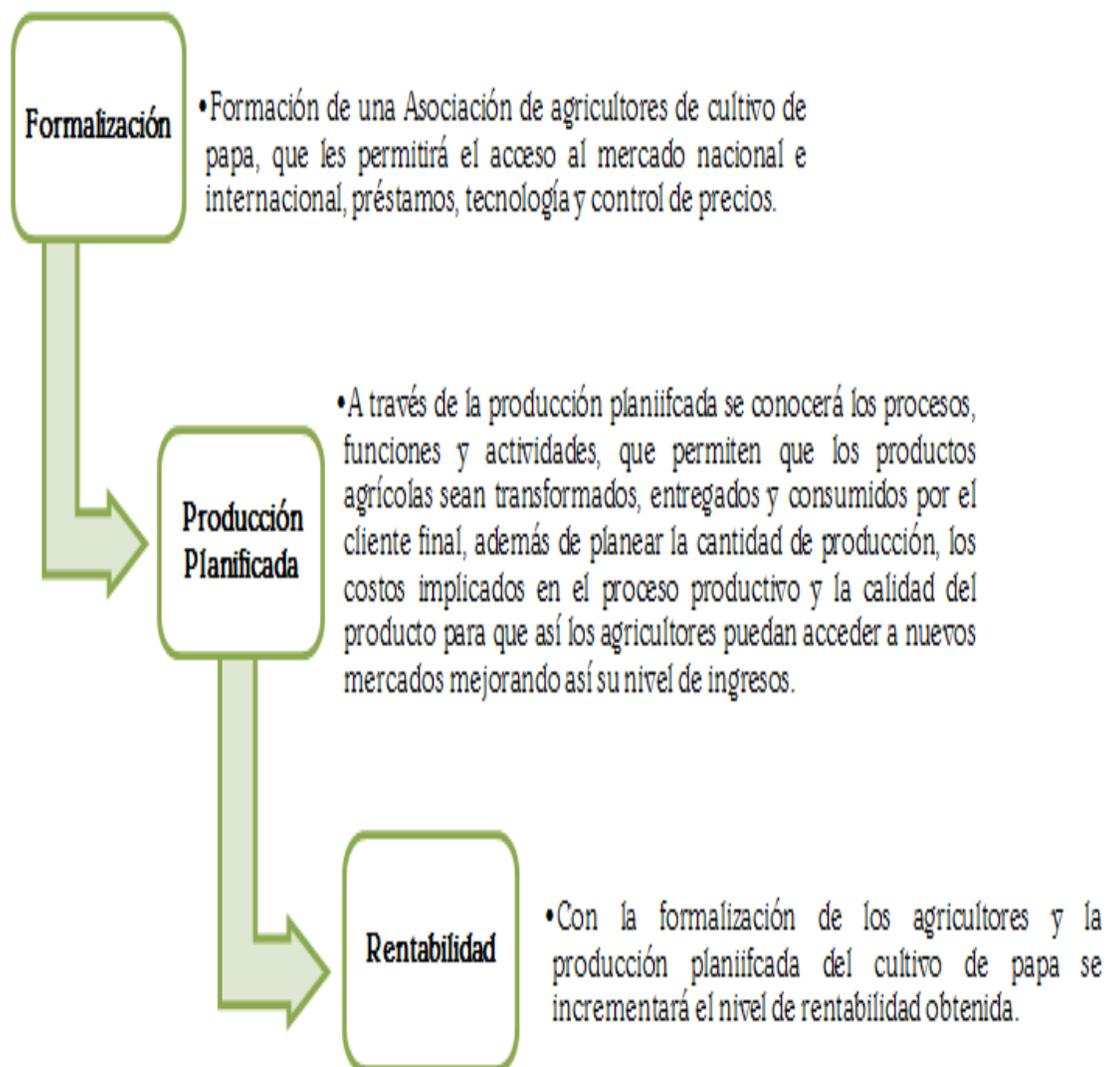


Figura 22: Descripción gráfica y teórica de la propuesta

Fuente: Encuesta

Para lograr la comercialización de la papa y mejorar la rentabilidad de los agricultores de los caseríos de Carhuacruz y Corrales de la ciudad de Cutervo, lo primero que proponemos es la formalización de los agricultores por medio de la creación de una asociación, en donde los agricultores trabajen de una manera conjunta con objetivos en común, mejorar sus ingresos y la calidad de vida.

En segundo lugar se propone producción planificada del cultivo de papa en donde la asociación de agricultores conozca y maneje adecuadamente sus procesos productivos así como sus costos de producción.

6.2. Formalización

Es la etapa más difícil y complicada, pues es hacer entender a los agricultores que deben ser un equipo que trabajan por un interés en común, aprender a confiar el uno en el otro.

- ❖ Proponemos en primer lugar la etapa de sensibilización, que consiste en dar a conocer a los pobladores, de que se trata el proyecto de investigación y quienes son los actores del mismo.
- ❖ En segundo lugar proponemos la formalización por medio de la creación de una asociación, ya que el 70% de los agricultores (58 agricultores) están de acuerdo con la formalización, donde el 35% dicen estar de acuerdo porque obtendrían los beneficios tributarios del sector agrario y el 65% porque les generaría mayores ingresos y entrada al mercado nacional y posteriormente internacional.

La asociación estará formada por 58 agricultores, los cuales acordaron aportar dinero y sus terrenos agrícolas como capital para iniciar sus actividades.

El Capital total asciende a S/1,741,000.00, los cuales están distribuidos de la siguiente manera:

SOCIOS	APORTES DINERARIOS	APORTES NO DINERARIOS		
		Nº DE HECTAREAS	VALOR	c
Regalado Mena Jose Santos	S/. 2,000.00	2	S/. 25,000.00	S/. 50,000.00
Castillo Monsalve Mario	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Rojas Toro Segundo	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Rojas Castillo Ramiro	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Regalado Mena Elmer	S/. 2,000.00	2	S/. 25,000.00	S/. 50,000.00
Delgado Goicochea Vicente	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Delgado Cabrera Adrian	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Medina Guevara Humberto	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Rojas Rios Jose	S/. 2,000.00	2	S/. 25,000.00	S/. 50,000.00
Goicochea Castillo Jesus	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Castillo Monsalve Walter	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Castillo Monsalve Ronald	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Fernandez Fernandez Saul	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Medina Ramirez Carlos	S/. 2,000.00	3	S/. 25,000.00	S/. 75,000.00
Medina Flores Pedro	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Rojas Medina Edgardo	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Muñoz Delgado Alejo	S/. 2,000.00	2	S/. 25,000.00	S/. 50,000.00
Campos Castillo Humberto	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Ochoa Delgado Juan	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Goicochea Delgado Jeyner	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Delgado Delgado Bernave	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Rios Delgado Dennis	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Toro Mena Alejandro	S/. 2,000.00	2	S/. 25,000.00	S/. 50,000.00
Regalado Mena Manuel	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Llamo Regalado Segundo	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Llamo Delgado Rolando	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Llamo Delgado Elmer.	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Ramirez Rojas Eduardo	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Fernandez Muñoz Arturo	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Mena Ramirez Adan	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Regalado Campos Modesto	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Mena Castillo Evaristo	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Rojas Campos Sebastian	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Campos Guevara Julio	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Monsalve Campos Augusto	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Llanos Rojas Marcos	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Rios Campos Alfonso	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Castillo Fernandez Gonzalo	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Llamo Toro Fernando	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Delgao Tarrillo Anselmo	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Castillo Flores Edilberto	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Delgado Cubas Sabino	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Delgado Cubas Humberto	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Guevara Flores Daniel	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Medina Flores Adriano	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Mena Fernandez Gonsalo	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Flores Muñoz Carlos	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Delgado Quiroz Alfredo	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Muñoz Castillo Mariano	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Quiroz Fernandez Pedro Jesus	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Mena Flores Juan Daniel	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Delgado Flores Edilberto	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Campos Delgado Francisco	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Barturen Fernandez fernando	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Barturen Quiroz Franciscano	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Ochoa Flores Oiger	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Quiroz Chilcon Abner	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
Fernandez Chilcon Pascual	S/. 2,000.00	1	S/. 25,000.00	S/. 25,000.00
TOTAL	S/. 116,000.00	65		S/. 1,625,000.00

Figura 23: Distribución de capital

Fuente: Elaboración propia

Toda asociación antes de iniciar sus actividades deberá cumplir el proceso de constitución establecido por ley, para ello la nueva asociación de agricultores va a incurrir en los siguientes gastos de constitución:

Tabla 21: *Gastos pre- operativos*

GASTOS PRE-OPERATIVOS	PRECIOS
Buscar homónimos de la empresa	S/. 4.00
Elaborar la minuta de constitución	S/. 150.00
Elevar la minuta	S/. 250.00
Inscripción en registros públicos	S/. 160.00
Impresión de los comprobantes de pago	
Facturas	-
Boletas	S/. 105.00
Licencia de apertura de local o funcionamiento (12.78 % de la UIT).	S/. 492.00
Certificado de defensa civil	S/. 311.00
Autorización del libro planillas	S/. 65.00
Legalizar los libros contables	
Libro de 100 folios	S/. 60.00
Legalización	S/. 45.00
Gastos Varios	S/. 200.00
TOTAL	S/. 1,842.00

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2013

- ❖ Dentro de la asociación ya formada y formalizada los agricultores van a tener mayor posibilidad de acceder a nuevos mercados nacionales e internacionales, asistencia técnica, capacitación, y se podrá acceder a los beneficios que tiene el sector agrario así como también acceder a un financiamiento externo, el cual le permitirá que puedan incrementar su nivel productivo así como también la calidad del producto y reducir el tiempo de producción, ya que pueden adquirir mejores tecnologías, (tractores,

cosechadoras, maquinas fumigadoras, sistemas de riego, entre otros), mejores fertilizantes y/o agroquímicos y semillas tecnificadas.

- ❖ La asociación tendrá el siguiente organigrama:

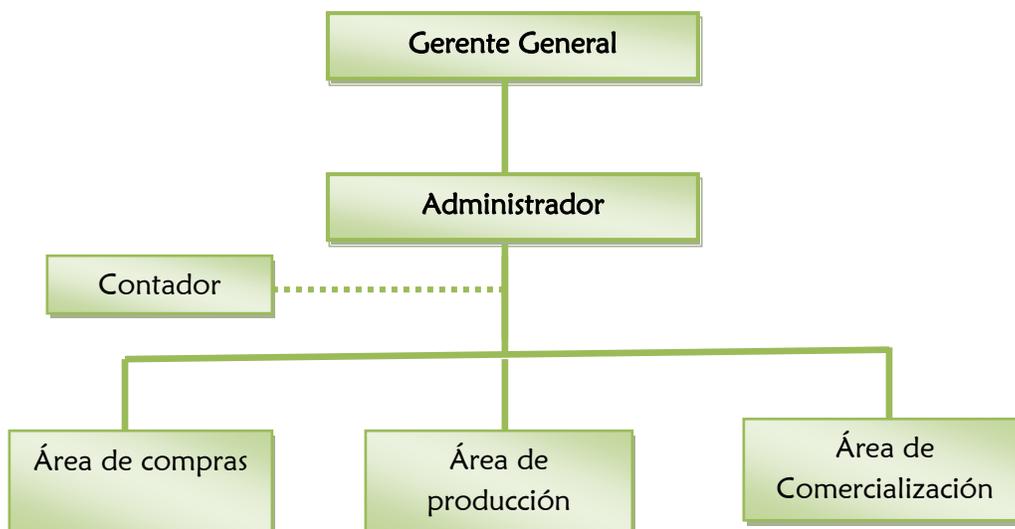


Figura 24: Organigrama de la empresa

Fuente: Elaboración propia

6.3. Producción planificada

A través de la producción planificada se conocerá los procesos, funciones y actividades que permiten que los productos agrícolas sean transformados, entregados y consumidos por el cliente final, además de planear la cantidad de producción, los costos implicados en el proceso productivo y la calidad del producto para que así los agricultores puedan acceder a nuevos mercados mejorando así su nivel de ingresos.

Se considera para ello los siguientes pasos:

6.3.1 Antes de la siembra

- ❖ Un punto muy importante a tener en cuenta antes de iniciar el proceso productivo es el financiamiento al que van acceder los agricultores para ello se ha encontrado algunas cajas y bancos que ofrecen créditos destinados al financiamiento de capital de trabajo o la adquisición de activo fijo de actividades empresariales rurales o urbanas para la producción y/o comercialización de bienes y prestación de servicios así como también para el cultivo de sus tierras, ganadería, avicultura, agroindustria, apicultura, comercio, servicios, compra de equipos, herramientas y maquinarias.

Tabla 22: *Tasas de financiamiento otorgado por cajas y bancos a los agricultores*

Caja o banco	Tasa mínima (TEA)	Tasa máxima (TEA)
Caja municipal de Piura	45%	56%
Mibanco	34%	59%
Agrobanco:	14%	19%
Caja Sullana	25%	73%
Caja Sipan	39.28%	75.52%
Caja Nuestra Gente	27%	51%
Caja Trujillo	31.38%	69.60%

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2013

Se ha establecido que en el primer año de actividades se trabajará con capital propio debido a que los socios han aportado dinero y terrenos con el que se cubrirán los gastos incurridos.

Posteriormente se realizarán financiamientos con la participación de instituciones financieras, con la finalidad de incrementar la producción así como también adquirir la propiedad de las instalaciones en donde se desarrolla la empresa.

❖ Estudio de variedades de papa que tienen mayor aceptación en el mercado

En el mundo hay 5,000 variedades de papa, de las cuales 3,000 son netamente peruanas. Entre las más importantes según su demanda podemos destacar:

Tabla 23: *Demanda de las variedades de papa en el Perú – 2013*

Variedades de papa		% de demanda
Papa Chaucha o amarilla		4%
Papa a color		76%
Tipos	Canchan Única	
papa blanca		20%
Tipos	Amarilis Perricholi Yungay	
TOTAL		100%

Fuente: Ministerio de Agricultura

Fecha: 2013

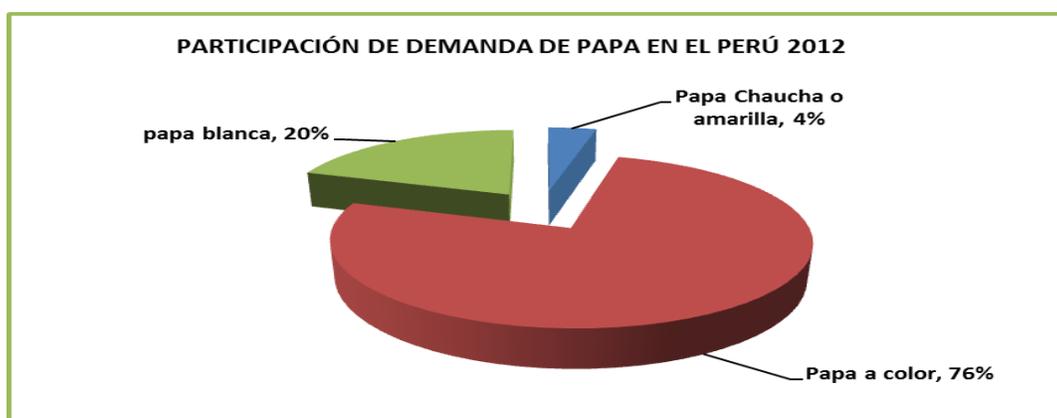


Figura 25: Participación de la demanda en el Perú

Fuente: Ministerio de Agricultura

En el Perú la papa que tiene mayor demanda es la de color (Canchan y Única), con un 76%, ello debido a que se utiliza en el sector industrial y para

negocios (papas fritas), Siendo ello un punto importante que deberán tomar en cuenta los agricultores antes de la siembra, ya que este tipo de papa al tener mayor comercialización y demanda en el mercado les incrementará el nivel de ingresos.

- ❖ Después de conocer los tipos de papa con mayor demanda el agricultor deberá tener en cuenta que la calidad de la papa depende de la semilla ya que es uno de los elementos fundamentales para incrementar la producción y la productividad sostenible y competitiva para elevar los ingresos del agricultor., es por ello que es necesario que como asociación construyan un “Almacén para papa-semilla” el cual debe tener bastante luz en forma indirecta o difusa, ser aireado y frío, tarimas o plataformas de dos o tres niveles, la semilla se debe proteger dentro de estos almacenes artesanales con hojas y ramas de muña, eucalipto, molle y tara, estas plantas tienen un fuerte olor que sirve como repelente que hace ahuyentar a los insectos, especialmente para controlar la polilla de la papa.

Este almacén permitirá tener control sobre la calidad de semilla, ocasionando mayor productividad y reducción de costos por adquisición de semilla.



Figura 26: Almacén para semilla de papa

Fuente: Ministerio de Agricultura

- ❖ Es muy importante fijar la época de siembra, plenamente determinado por el clima y el mercado (comercialización), lo que se pretende es evitar la

sobreoferta y los precios bajos, por ello se propone teniendo en cuenta el clima y la demanda que la siembra se debe realizar en tres campañas una grande (setiembre - noviembre), para posteriormente cosechar en (febrero - marzo) y dos campañas chicas una en (Febrero - Marzo) para cosechar en (Junio - Julio) y otra en (Junio – Julio) para cosechar en (Noviembre – Diciembre), donde el precio es mayor y la oferta es baja.

Cabe recalcar que es de suma importancia tener el apoyo de asistencia técnica especializada en cultivos, con el objetivo de que estos proporcionen conocimientos al agricultor sobre el control fitosanitario para evitar plagas y enfermedades que perjudiquen el tubérculo, generando desvaloración del producto.

- ❖ Antes de empezar el proceso de siembra es de suma importancia realizar un análisis de fertilidad de suelos que tiene un costo de S/. 30 Nuevos Soles para conocer las características de sus campos y realizar una aplicación adecuada de fertilizantes, sean orgánicos o inorgánicos, y sin perder dinero, ya sea por exceso o por deficiencia.
- ❖ Para la preparación del terreno se debe analizar el costo – beneficio, basado en el principio de obtener los mejores resultados con el menor esfuerzo invertido, buscando que los beneficios superen el costo; es por ello, siguiendo esta teoría se debe optar por adquirir maquinarias y equipos que disminuyan el esfuerzo del agricultor y aumenten la productividad, con la finalidad de disminuir el uso de yuntas que alargan el proceso productivo, se sabe que los tractores disminuyen el tiempo de arado de terreno a 4 horas por hectárea por el contrario las yuntas demoran de 5 a 7 días para arar la misma cantidad de terreno, si bien es cierto el costo de adquisición de estas maquinarias requieren un fuerte

financiamiento para los agricultores pero también generarán beneficios no sólo a corto sino también a largo plazo.

- ❖ Controlar y programar las cantidades a sembrar evitará la sobreoferta y el constante peligro de la caída del precio en chacra, es por ello que al determinar los periodos de siembra óptimos que son junio y noviembre, las hectáreas que posee cada agricultor, las variedades de papa que contienen resistencia o tolerancia a las principales plagas de la zona y el capital con el que cuentan para trabajar en forma conjunta, se empezará con el proceso de planificación de la siembra.

6.3.2 Durante la siembra:

- ❖ El uso de fertilizantes de acuerdo a recomendaciones de especialistas agrónomos garantiza la calidad de la papa y la mayor productividad del agricultor, es por ello que según estas referencias se debe tener en cuenta lo siguiente:
 - El Nitrógeno es necesario para el buen desarrollo de la planta.
 - El Fósforo es necesario para el buen desarrollo de raíces.
 - El Potasio es necesario para una buena calidad de los tubérculos.

Rangos de dosis NPK recomendados	
Nitrógeno	(180 – 200 kg / ha)
Fósforo	(140 – 200 kg / ha)
Potasio	(120 – 160 kg / ha)

Figura 27: Fertilizantes

Fuente: Agrobanco

Sin embargo cabe mencionar que para calcular la dosis exacta de fertilizantes, abonos, y plaguicidas, son los especialistas que a través de estudios de análisis de suelos, condiciones climáticas, tipo de producto y

plagas, determinan la cantidad exacta a utilizar, garantizando la productividad de la siembra y la calidad del producto.

- ❖ El control de los costos es un punto muy importante a tener en cuenta a lo largo de toda la siembra, ya que son los que determinarán el precio y el nivel de rentabilidad alcanzado por cada campaña.

Para ello se ha tomado en cuenta los precios que los proveedores ofrecen en el mercado, así como los gastos generados por cada tipo de papa y en la campaña en que se encuentren.

Cabe recalcar que en la campaña grande los costos de mano de obra son más caros debido a que hay sobreproducción y esta se escasea, además el costo de la semilla de papa es menor, sin embargo no se incluyen costos de riego debido a la presencia de lluvias en esta temporada.

A diferencia en la campaña chica que el costo de producción es mayor porque el precio de la semilla incrementa y se incurre en gastos de riego por faltas de lluvias, además la cantidad de mano de obra y yuntas incrementan por la dureza de la tierra, sin embargo la rentabilidad para esta temporada es mayor, ya que el volumen de producción es menor y el precio tiende a subir porque la papa se escasea en el mercado, disminuyéndose así también el nivel de mermas porque el producto sale de manera inmediata.

Para determinar con mayor exactitud los costos de producción, se ha separado por campaña y por tipo de papa; teniendo así una campaña grande y dos campañas chicas al año, con el objetivo de determinar en qué campaña el agricultor generará un mayor costo y a la vez hacer un comparativo con el nivel de ingresos que genera cada tipo de papa que producen los agricultores.

RUBROS	UNIDAD ME MEDIDA	Papa Única			Papa Canchan			Papa Blanca o amarilis			Papa Chaucha o amarilla			Papa Yungay		
		Cantidad	Precio unitario	Costo total S/.	Cantidad	Precio unitario	Costo total S/.	Cantidad	Precio unitario	Costo total S/.	Cantidad	Precio unitario	Costo total S/.	Cantidad	Precio unitario	Costo total S/.
I. COSTOS DIRETOS																
A. INSUMO				S/. 3,990.00			S/. 3,770.00			S/. 3,670.00			S/. 3,520.00			S/. 3,670.00
Semillas	quintales (50 Kg)	24	30	S/. 720.00	20	25	S/. 500.00	20	20	S/. 400.00	10	25	S/. 250.00	20	20	S/. 400.00
semillas																
fertilizantes - abonos				S/. 2,245.00			S/. 2,245.00			S/. 2,245.00			S/. 2,245.00			S/. 2,245.00
Guano de establo	sacos (30 Kg)	110	7	S/. 770.00	110	7	S/. 770.00	110	7	S/. 770.00	110	7	S/. 770.00	110	7	S/. 770.00
Fosfato diamónico	bolsa (50 kg)	5	95	S/. 475.00	5	95	S/. 475.00	5	95	S/. 475.00	5	95	S/. 475.00	5	95	S/. 475.00
potacio	bolsa (50 kg)	7	100	S/. 700.00	7	100	S/. 700.00	7	100	S/. 700.00	7	100	S/. 700.00	7	100	S/. 700.00
Urea	bolsa (50 kg)	4	75	S/. 300.00	4	75	S/. 300.00	4	75	S/. 300.00	4	75	S/. 300.00	4	75	S/. 300.00
Plaguicidas - control fitosanitario				S/. 1,025.00			S/. 1,025.00			S/. 1,025.00			S/. 1,025.00			S/. 1,025.00
manganeso	kilos	5	25	S/. 125.00	5	25	S/. 125.00	5	25	S/. 125.00	5	25	S/. 125.00	5	25	S/. 125.00
Insecticidas	litro	15	40	S/. 600.00	15	40	S/. 600.00	15	40	S/. 600.00	15	40	S/. 600.00	15	40	S/. 600.00
Fungicidas	kilos	10	30	S/. 300.00	10	30	S/. 300.00	10	30	S/. 300.00	10	30	S/. 300.00	10	30	S/. 300.00
B. MANO DE OBRA				S/. 1,729.00			S/. 1,729.00			S/. 1,729.00			S/. 1,729.00			S/. 1,729.00
Preparación del terreno				S/. 171.00			S/. 171.00			S/. 171.00			S/. 171.00			S/. 171.00
canteo	J/h	5	19	S/. 95.00	5	19	S/. 95.00	5	19	S/. 95.00	5	19	S/. 95.00	5	19	S/. 95.00
arado	J/h	2	19	S/. 38.00	2	19	S/. 38.00	2	19	S/. 38.00	2	19	S/. 38.00	2	19	S/. 38.00
limpieza	J/h	2	19	S/. 38.00	2	19	S/. 38.00	2	19	S/. 38.00	2	19	S/. 38.00	2	19	S/. 38.00
Siembra				S/. 190.00			S/. 190.00			S/. 190.00			S/. 190.00			S/. 190.00
siembra	J/h	10	19	S/. 190.00	10	19	S/. 190.00	10	19	S/. 190.00	10	19	S/. 190.00	10	19	S/. 190.00
Labores culturales				S/. 1,197.00			S/. 1,197.00			S/. 1,197.00			S/. 1,197.00			S/. 1,197.00
riegos	J/h			S/. 0.00			S/. 0.00			S/. 0.00			S/. 0.00			S/. 0.00
funigación	J/h	20	19	S/. 380.00	20	19	S/. 380.00	20	19	S/. 380.00	20	19	S/. 380.00	20	19	S/. 380.00
Deshierba	J/h	25	19	S/. 475.00	25	19	S/. 475.00	25	19	S/. 475.00	25	19	S/. 475.00	25	19	S/. 475.00
Aporque	J/h	18	19	S/. 342.00	18	19	S/. 342.00	18	19	S/. 342.00	18	19	S/. 342.00	18	19	S/. 342.00
Cosecha				S/. 171.00			S/. 171.00			S/. 171.00			S/. 171.00			S/. 171.00
corte del tallo	J/h	1	19	S/. 19.00	1	19	S/. 19.00	1	19	S/. 19.00	1	19	S/. 19.00	1	19	S/. 19.00
cosecha	J/h	5	19	S/. 95.00	5	19	S/. 95.00	5	19	S/. 95.00	5	19	S/. 95.00	5	19	S/. 95.00
ensacado	J/h	3	19	S/. 57.00	3	19	S/. 57.00	3	19	S/. 57.00	3	19	S/. 57.00	3	19	S/. 57.00
C. MECANIZACIÓN				S/. 280.00			S/. 280.00			S/. 280.00			S/. 280.00			S/. 280.00
Preparación del terreno				S/. 280.00			S/. 280.00			S/. 280.00			S/. 280.00			S/. 280.00
Aradura	Yunta	4	40	S/. 160.00	4	40	S/. 160.00	4	40	S/. 160.00	4	40	S/. 160.00	4	40	S/. 160.00
Cruza	Yunta	2	40	S/. 80.00	2	40	S/. 80.00	2	40	S/. 80.00	2	40	S/. 80.00	2	40	S/. 80.00
Surcado	Yunta	1	40	S/. 40.00	1	40	S/. 40.00	1	40	S/. 40.00	1	40	S/. 40.00	1	40	S/. 40.00
D. OTROS GASTOS				S/. 1,200.00			S/. 1,075.00			S/. 950.00			S/. 700.00			S/. 950.00
quintal	unidad	400	0.5	S/. 200.00	350	0.5	S/. 175.00	300	0.5	S/. 150.00	200	0.5	S/. 100.00	300	0.5	S/. 150.00
Gastos de transporte	por quintal	400	2	S/. 800.00	350	2	S/. 700.00	300	2	S/. 600.00	200	2	S/. 400.00	300	2	S/. 600.00
Otros gastos				S/. 200.00			S/. 200.00			S/. 200.00			S/. 200.00			S/. 200.00
TOTAL DE COSTO DE PRODUCCIÓN				S/. 7,199.00			S/. 6,854.00			S/. 6,629.00			S/. 6,229.00			S/. 6,629.00

Figura 28: Control de costos de producción campaña grande – (setiembre – febrero)

Fuente: Elaboración propia

RUBROS	UNIDAD ME MEDIDA	Papa Única			Papa Canchan			Papa Blanca o amarillis			Papa Chaucha o amarilla			Papa Yungay		
		CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL S/.	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL S/.	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL S/.	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL S/.	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL S/.
I. COSTOS DIRETOS																
A. INSUMO				S/. 4,360.00			S/. 3,940.00			S/. 3,800.00			S/. 3,540.00			S/. 3,640.00
Semillas	quintales (50 Kg)	24	55	S/. 1,320.00	20	45	S/. 900.00	20	38	S/. 760.00	10	50	S/. 500.00	20	30	S/. 600.00
semillas																
fertilizantes - abonos				S/. 2,245.00			S/. 2,245.00			S/. 2,245.00			S/. 2,245.00			S/. 2,245.00
Guano de establo	sacos (30 Kg)	110	7	S/. 770.00	110	7	S/. 770.00	110	7	S/. 770.00	110	7	S/. 770.00	110	7	S/. 770.00
Fosfato diamónico	bolsa (50 kg)	5	95	S/. 475.00	5	95	S/. 475.00	5	95	S/. 475.00	5	95	S/. 475.00	5	95	S/. 475.00
potacio	bolsa (50 kg)	7	100	S/. 700.00	7	100	S/. 700.00	7	100	S/. 700.00	7	100	S/. 700.00	7	100	S/. 700.00
Urea	bolsa (50 kg)	4	75	S/. 300.00	4	75	S/. 300.00	4	75	S/. 300.00	4	75	S/. 300.00	4	75	S/. 300.00
Plaguicidas - control fitosanitario				S/. 795.00			S/. 795.00			S/. 795.00			S/. 795.00			S/. 795.00
manganeso	kilos	3	25	S/. 75.00	3	25	S/. 75.00	3	25	S/. 75.00	3	25	S/. 75.00	3	25	S/. 75.00
Insecticidas	litro	12	40	S/. 480.00	12	40	S/. 480.00	12	40	S/. 480.00	12	40	S/. 480.00	12	40	S/. 480.00
Fungicidas	kilos	8	30	S/. 240.00	8	30	S/. 240.00	8	30	S/. 240.00	8	30	S/. 240.00	8	30	S/. 240.00
B. MANO DE OBRA				S/. 1,515.00			S/. 1,515.00			S/. 1,515.00			S/. 1,515.00			S/. 1,515.00
Preparación del terreno				S/. 135.00			S/. 135.00			S/. 135.00			S/. 135.00			S/. 135.00
canteo	J/h	5	15	S/. 75.00	5	15	S/. 75.00	5	15	S/. 75.00	5	15	S/. 75.00	5	15	S/. 75.00
arado	J/h	2	15	S/. 30.00	2	15	S/. 30.00	2	15	S/. 30.00	2	15	S/. 30.00	2	15	S/. 30.00
limpieza	J/h	2	15	S/. 30.00	2	15	S/. 30.00	2	15	S/. 30.00	2	15	S/. 30.00	2	15	S/. 30.00
Siembra				S/. 150.00			S/. 150.00			S/. 150.00			S/. 150.00			S/. 150.00
siembra	J/h	10	15	S/. 150.00	10	15	S/. 150.00	10	15	S/. 150.00	10	15	S/. 150.00	10	15	S/. 150.00
Labores culturales				S/. 1,095.00			S/. 1,095.00			S/. 1,095.00			S/. 1,095.00			S/. 1,095.00
riegos	J/h	3	15	S/. 45.00	3	15	S/. 45.00	3	15	S/. 45.00	3	15	S/. 45.00	3	15	S/. 45.00
funigacion	J/h	15	15	S/. 225.00	15	15	S/. 225.00	15	15	S/. 225.00	15	15	S/. 225.00	15	15	S/. 225.00
Deshierba	J/h	30	15	S/. 450.00	30	15	S/. 450.00	30	15	S/. 450.00	30	15	S/. 450.00	30	15	S/. 450.00
Aporque	J/h	25	15	S/. 375.00	25	15	S/. 375.00	25	15	S/. 375.00	25	15	S/. 375.00	25	15	S/. 375.00
Cosecha				S/. 135.00			S/. 135.00			S/. 135.00			S/. 135.00			S/. 135.00
corte del tallo	J/h	1	15	S/. 15.00	1	15	S/. 15.00	1	15	S/. 15.00	1	15	S/. 15.00	1	15	S/. 15.00
cosecha	J/h	5	15	S/. 75.00	5	15	S/. 75.00	5	15	S/. 75.00	5	15	S/. 75.00	5	15	S/. 75.00
ensacado	J/h	3	15	S/. 45.00	3	15	S/. 45.00	3	15	S/. 45.00	3	15	S/. 45.00	3	15	S/. 45.00
C. MECANIZACIÓN				S/. 360.00			S/. 360.00			S/. 360.00			S/. 360.00			S/. 360.00
Preparación del terreno				S/. 360.00			S/. 360.00			S/. 360.00			S/. 360.00			S/. 360.00
Aradura	Yunta	6	40	S/. 240.00	6	40	S/. 240.00	6	40	S/. 240.00	6	40	S/. 240.00	6	40	S/. 240.00
Cruza	Yunta	2	40	S/. 80.00	2	40	S/. 80.00	2	40	S/. 80.00	2	40	S/. 80.00	2	40	S/. 80.00
Surcado	Yunta	1	40	S/. 40.00	1	40	S/. 40.00	1	40	S/. 40.00	1	40	S/. 40.00	1	40	S/. 40.00
D. OTROS GASTOS				S/. 1,200.00			S/. 1,075.00			S/. 950.00			S/. 700.00			S/. 950.00
quintal	unidad	400	0.5	S/. 200.00	350	0.5	S/. 175.00	300	0.5	S/. 150.00	200	0.5	S/. 100.00	300	0.5	S/. 150.00
Gastos de transporte	por quintal	400	2	S/. 800.00	350	2	S/. 700.00	300	2	S/. 600.00	200	2	S/. 400.00	300	2	S/. 600.00
Otros gastos				S/. 200.00			S/. 200.00			S/. 200.00			S/. 200.00			S/. 200.00
TOTAL DE COSTO DE PRODUCCIÓN				S/. 7,435.00			S/. 6,890.00			S/. 6,625.00			S/. 6,115.00			S/. 6,465.00

Figura 29: Control de costos de producción campaña chica – (febrero – julio)

Fuente: Elaboración propia

RUBROS	UNIDAD ME MEDIDA	Papa Única			Papa Canchan			Papa Blanca o amarilis			Papa Chaucha o amarilla			Papa Yungay		
		CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL S/.	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL S/.	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL S/.	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL S/.	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL S/.
I. COSTOS DIRETOS																
A. INSUMO																
Semillas	quintales (50 Kg)	24	55	S/. 1,320.00	20	45	S/. 900.00	20	38	S/. 760.00	10	50	S/. 500.00	20	30	S/. 600.00
semillas																
fertilizantes - abonos				S/. 2,245.00			S/. 2,245.00			S/. 2,245.00			S/. 2,245.00			S/. 2,245.00
Guano de establo	sacos (30 Kg)	110	7	S/. 770.00	110	7	S/. 770.00	110	7	S/. 770.00	110	7	S/. 770.00	110	7	S/. 770.00
Fosfato diamónico	bolsa (50 kg)	5	95	S/. 475.00	5	95	S/. 475.00	5	95	S/. 475.00	5	95	S/. 475.00	5	95	S/. 475.00
potacio	bolsa (50 kg)	7	100	S/. 700.00	7	100	S/. 700.00	7	100	S/. 700.00	7	100	S/. 700.00	7	100	S/. 700.00
Urea	bolsa (50 kg)	4	75	S/. 300.00	4	75	S/. 300.00	4	75	S/. 300.00	4	75	S/. 300.00	4	75	S/. 300.00
Plaguicidas - control fitosanitario				S/. 795.00			S/. 795.00			S/. 795.00			S/. 795.00			S/. 795.00
manganeso	kilos	3	25	S/. 75.00	3	25	S/. 75.00	3	25	S/. 75.00	3	25	S/. 75.00	3	25	S/. 75.00
Insecticidas	litro	12	40	S/. 480.00	12	40	S/. 480.00	12	40	S/. 480.00	12	40	S/. 480.00	12	40	S/. 480.00
Fungicidas	kilos	8	30	S/. 240.00	8	30	S/. 240.00	8	30	S/. 240.00	8	30	S/. 240.00	8	30	S/. 240.00
B. MANO DE OBRA																
Preparación del terreno				S/. 135.00			S/. 135.00			S/. 135.00			S/. 135.00			S/. 135.00
canteo	J/h	5	15	S/. 75.00	5	15	S/. 75.00	5	15	S/. 75.00	5	15	S/. 75.00	5	15	S/. 75.00
arado	J/h	2	15	S/. 30.00	2	15	S/. 30.00	2	15	S/. 30.00	2	15	S/. 30.00	2	15	S/. 30.00
limpieza	J/h	2	15	S/. 30.00	2	15	S/. 30.00	2	15	S/. 30.00	2	15	S/. 30.00	2	15	S/. 30.00
Siembra				S/. 150.00			S/. 150.00			S/. 150.00			S/. 150.00			S/. 150.00
siembra	J/h	10	15	S/. 150.00	10	15	S/. 150.00	10	15	S/. 150.00	10	15	S/. 150.00	10	15	S/. 150.00
Labores culturales				S/. 1,095.00			S/. 1,095.00			S/. 1,095.00			S/. 1,095.00			S/. 1,095.00
riegos	J/h	3	15	S/. 45.00	3	15	S/. 45.00	3	15	S/. 45.00	3	15	S/. 45.00	3	15	S/. 45.00
funigacion	J/h	15	15	S/. 225.00	15	15	S/. 225.00	15	15	S/. 225.00	15	15	S/. 225.00	15	15	S/. 225.00
Deshierba	J/h	30	15	S/. 450.00	30	15	S/. 450.00	30	15	S/. 450.00	30	15	S/. 450.00	30	15	S/. 450.00
Aporque	J/h	25	15	S/. 375.00	25	15	S/. 375.00	25	15	S/. 375.00	25	15	S/. 375.00	25	15	S/. 375.00
Cosecha				S/. 135.00			S/. 135.00			S/. 135.00			S/. 135.00			S/. 135.00
corte del tallo	J/h	1	15	S/. 15.00	1	15	S/. 15.00	1	15	S/. 15.00	1	15	S/. 15.00	1	15	S/. 15.00
cosecha	J/h	5	15	S/. 75.00	5	15	S/. 75.00	5	15	S/. 75.00	5	15	S/. 75.00	5	15	S/. 75.00
ensacado	J/h	3	15	S/. 45.00	3	15	S/. 45.00	3	15	S/. 45.00	3	15	S/. 45.00	3	15	S/. 45.00
C. MECANIZACIÓN																
Preparación del terreno				S/. 360.00			S/. 360.00			S/. 360.00			S/. 360.00			S/. 360.00
Aradura	Yunta	6	40	S/. 240.00	6	40	S/. 240.00	6	40	S/. 240.00	6	40	S/. 240.00	6	40	S/. 240.00
Cruza	Yunta	2	40	S/. 80.00	2	40	S/. 80.00	2	40	S/. 80.00	2	40	S/. 80.00	2	40	S/. 80.00
Surcado	Yunta	1	40	S/. 40.00	1	40	S/. 40.00	1	40	S/. 40.00	1	40	S/. 40.00	1	40	S/. 40.00
D. OTROS GASTOS																
quintal	unidad	340	0.5	S/. 170.00	280	0.5	S/. 140.00	230	0.5	S/. 115.00	150	0.5	S/. 75.00	250	0.5	S/. 125.00
Gastos de transporte	por quintal	340	2	S/. 680.00	280	2	S/. 560.00	230	2	S/. 460.00	150	2	S/. 300.00	250	2	S/. 500.00
Otros gastos				S/. 200.00			S/. 200.00			S/. 200.00			S/. 200.00			S/. 200.00
TOTAL DE COSTO DE PRODUCCIÓN				S/. 7,285.00			S/. 6,715.00			S/. 6,450.00			S/. 5,990.00			S/. 6,340.00

Figura 30: Control de costos de producción campaña chica – (junio - diciembre)

Fuente: Elaboración propia

6.3.3 Después de la siembra:

- ❖ La construcción de un almacén en un punto estratégico (vía de acceso entre el comerciante mayorista y la asociación de agricultores), donde puedan colocar sus productos que garantice seguridad y condiciones necesarias que eviten que la papa se malogre o sufra algún daño.
- ❖ Una vez listos los productos en almacén se deben identificar los agentes que participan en el proceso de comercialización que son los siguientes mayorista, acopiador, minorista y consumidor, generando una lista de potenciales clientes, para realizar una venta directa con ellos donde el agricultor tenga control del precio, evitando que los intermediarios sean los que tengan control sobre su producción.
- ❖ Ejerciendo controles de producción y de comercialización la asociación de agricultores de papa venderá sus productos directamente y por ende tendrán la oportunidad de exportar y obtener mayores ingresos.

6.4 Estados financieros de la producción planificada.

6.4.1 Estado de situación expresado en moneda nacional:

ESTADO DE SITUACION			
	2014		2014
ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalente de Efectivo	S/. 644,240.00	Cuentas por Pagar Comerciales	S/. 482,034.15
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)	S/. 732,800.25	TOTAL PASIVO CORRIENTE	S/. 482,034.15
Existencias (neto)	S/. 232,750.00	PASIVO NO CORRIENTE	
		Obligaciones financieras	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	S/. 1,609,790.25	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	S/. -
ACTIVO NO CORRIENTE		TOTAL PASIVO	S/. 482,034.15
Activos Biológicos (neto)	S/. 90,000.00	PATRIMONIO NETO	
Terrenos	S/. 1,625,000.00		
Inmueble maquinaria y equipo (neto)	S/. 25,384.00	Capital	S/. 1,741,000.00
		Resultados Acumulados	S/. 1,127,140.13
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	S/. 1,740,384.00	TOTAL PATRIMONIO NETO	S/. 2,868,140.13
TOTAL ACTIVO	S/. 3,350,174.25	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	S/. 3,350,174.28

Figura 31: Estado de situación financiera

Fuente: Elaboración propia

6.4.1.1 Descripción de las cuentas:

❖ Cuentas por cobrar comerciales (neto):

Tabla 24: *Cuentas por cobrar comerciales*

Cuentas por cobrar		
Efectivo (70%)	S/.	1,709,867.25
Cuentas por cobrar (30%)	S/.	732,800.25
Total	S/.	2,442,667.50

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2014

Las cuentas por cobrar están compuestas por los créditos otorgados a nuestros principales compradores de los cuales el 30% serán al crédito y el 70% al contado.

❖ Existencias (neto)

Tabla 25: *Existencias*

Existencias	Asociación			Total
	Hectáreas	N° quintales	Precio	
Producción en proceso	15	350	28	147000
Productos terminados	10	350	28	98000
Total				245000
Desvalorización de existencias		5% (245000)		12250
Existencias (neto)		245000 - 12250		232750

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2014

Las existencias estaban compuestas por la producción en proceso, la cual representa a las plantaciones o siembras que se tenían en el año, se supo por los agricultores que el número de plantaciones no varían, es por ello que se

estimó un aproximado de hectáreas en proceso que se tenían al final del presente año, en cuanto a los productos terminados son las cosechas que se tenían al final del periodo las cuales están listas para la venta, asimismo se determinó una disminución en cuanto a la desvalorización de existencias a un 5%, ello debido a un mejor manejo de la producción, para las semillas se cuenta con un almacén adecuado para su almacenamiento, hay un correcto manejo del proceso productivo, ayuda de especialistas, producción planificada en cuanto al tipo de papa a producir y en la campaña que se producirá, salidas inmediatas del producto al mercado ya que se vende de forma directa sin contar con intermediarios.

Sin embargo se ha establecido un 5% para casos que por la misma naturaleza de la papa esta puede dañarse sin que el agricultor pueda evitarlo.

❖ Inmueble maquinaria y equipo:

Tabla 26: *Inmuebles, maquinaria y equipo*

inmueble maquinaria y equipo	Asociación		
	cantidad	precio	total
Mochilas fumigadoras	80	50	4000
Herramientas de trabajo (picos)	65	15	975
Herramientas de trabajo (lampas)	65	12	780
Herramientas de trabajo (palanas)	65	15	975
Muebles y enseres			5000
Equipo de computo	2	2500	5000
Almacén de semillas			15000
Total			31730
Depreciación	20%		6346
Inmueble maquinaria y equipo (neto)	1720 - 344		25384

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2014

❖ Cuentas por pagar comerciales:

Tabla 27: *Cuentas por pagar comerciales*

Cuentas por pagar		
Efectivo (60%)	S/.	723,051.23
Cuentas por cobrar (40%)	S/.	482,034.15
Total	S/.	1,205,085.38

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2014

Las cuentas por pagar están compuestas por los créditos otorgados por nuestros proveedores que ascienden al 40% del total del costo de producción.

6.4.2 Estado de resultados:

a. Número de hectáreas sembradas por campaña.

Se tienen tres campañas al año utilizándose las 65 hectáreas con la finalidad de aprovechar la capacidad máxima de producción.

Tabla 28: *Hectáreas sembradas por campaña*

Hectáreas sembradas por campaña		
Campaña Grande	(Setiembre - Febrero)	65
Campaña Chica	(Febrero - Julio)	65
	(Junio - Diciembre)	65
Total		195

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2014

b. Porcentaje de papa sembrada por campaña.

El porcentaje se ha distribuido de acuerdo al tipo de papa con mayor aceptación en el mercado, cabe recalcar que se ha tomado las 5 variedades de papa con la finalidad de dar a conocer cuál es la papa que genera mayores ingresos según el tipo de campaña en la que se encuentra.

La cual se ha distribuido de la siguiente manera:

Tabla 29: *Hectáreas por tipo de papa – campaña grande (setiembre – febrero)*

Hectáreas por tipo de papa - campaña grande (Setiembre - Febrero)	
PAPA	TOTAL
Papa Única (35%)	23
Papa Canchan (25%)	16
Papa Blanca o amarilis (25%)	16
Papa Chaucha o amarilla (10%)	7
Papa Yungay (5%)	3
TOTAL	65

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2014

Tabla 30: *Hectáreas por tipo de papa – campaña grande (febrero-julio)*

Hectáreas por tipo de papa - campaña chica (febrero - julio)	
PAPA	TOTAL
Papa Única (40%)	26
Papa Canchan (25%)	16
Papa Blanca o amarilis (20%)	13
Papa Chaucha o amarilla (10%)	7
Papa Yungay (5%)	3
TOTAL	65

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2014

Tabla 31: *Hectáreas por tipo de papa – campaña grande (junio-diciembre)*

Hectáreas por tipo de papa - campaña chica (Junio - Diciembre)	
PAPA	TOTAL
Papa Única (40%)	26
Papa Canchan (25%)	16
Papa Blanca o amarilis (20%)	13
Papa Chaucha o amarilla (10%)	7
Papa Yungay (5%)	3
TOTAL	65

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2014

c. Costos de producción por tipo de campaña

Tabla 32: *Campaña grande (setiembre – febrero)*

Descripción	Papa Única	Papa Canchan	Papa Blanca o amarilis	Papa Chaucha o amarilla	Papa Yungay
Costo total de producción	S/. 7,199.00	S/. 6,854.00	S/. 6,629.00	S/. 6,229.00	S/. 6,629.00
Costo unitario	S/. 18.00	S/. 19.58	S/. 22.10	S/. 31.15	S/. 22.10

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2014

Tabla 33: *Campaña chica (febrero - julio)*

Descripción	Papa Única	Papa Canchan	Papa Blanca o amarilis	Papa Chaucha o amarilla	Papa Yungay
Costo total de producción	S/. 7,435.00	S/. 6,890.00	S/. 6,625.00	S/. 6,115.00	S/. 6,465.00
Costo unitario	S/. 18.59	S/. 19.69	S/. 22.08	S/. 30.58	S/. 21.55

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2014

Tabla 34: Campaña chica (junio - diciembre)

Descripción	Papa Única	Papa Canchan	Papa Blanca o amarilis	Papa Chaucha o amarilla	Papa Yungay
Costo total de producción	S/. 7,285.00	S/. 6,715.00	S/. 6,450.00	S/. 5,990.00	S/. 6,340.00
Costo unitario	S/. 21.43	S/. 23.98	S/. 28.04	S/. 39.93	S/. 25.36

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2014

d. Volumen de ventas por tipo de campaña:

Tabla 35: Volumen de producción campaña grande (setiembre – febrero)

Descripción	Papa Única	Papa Canchan	Papa Blanca o amarilis	Papa Chaucha o amarilla	Papa Yungay
Volumen de producción	400	350	300	200	300
Volumen de ventas (90%)	360	315	270	180	270
Volumen destinado para la semilla (10%)	40	35	30	20	30

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2014

Tabla 36: Volumen de producción Campaña chica (febrero - julio):

Descripción	Papa Única	Papa Canchan	Papa Blanca o amarilis	Papa Chaucha o amarilla	Papa Yungay
Volumen de producción	400	350	300	200	300
Volumen de ventas (90%)	360	315	270	180	270
Volumen destinado para la semilla (10%)	40	35	30	20	30

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2014

Tabla 37: *Volumen de producción campaña chica (junio - diciembre):*

Descripción	Papa Única	Papa Canchan	Papa Blanca o amarilis	Papa Chaucha o amarilla	Papa Yungay
Volumen de producción	340	280	230	150	250
Volumen de ventas (90%)	306	252	207	135	225
Volumen destinado para la semilla (10%)	34	28	23	15	25

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2014

e. Gastos administrativos:

Los gastos administrativos están conformados por los gastos de constitución los cuales se asumirán en su totalidad en la primera campaña (campaña grande) que tenga la asociación de agricultores, además de los sueldos del personal administrativo (gerente general, administrador, contador, jefe de producción, jefe de comercialización y asistentes; también se asumirán gastos de servicios por asesoría técnica sobre manejo de tierras y el alquiler de las oficinas administrativas.

Tabla 38: *Detalle de los gastos administrativos*

Gastos administrativos	Campaña grande (Setiembre - Febrero)	Campaña chica		Total anual
		(Febrero - Julio)	(Junio - Diciembre)	
Gastos de constitución	S/. 1,842.00	S/. -	S/. -	S/. 1,842.00
Sueldos	S/. 32,000.00	S/. 32,000.00	S/. 32,000.00	S/. 96,000.00
Asistencia técnica	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 9,000.00
Alquiler de oficina	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 3,600.00
TOTAL	S/. 38,042.00	S/. 36,200.00	S/. 36,200.00	S/. 110,442.00

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2014

f. Estados de resultados por campaña:

ESTADO DE RESULTADOS - CAMPAÑA GRANDE						
DESCRIPCIÓN	Papa Única	Papa Canchan	Papa Blanca o amarilis	Papa Chaucha	Papa Yungay	TOTAL
Ventas Netas (ingresos operacionales)	S/. 196,560.00	S/. 168,918.75	S/. 122,850.00	S/. 39,780.00	S/. 20,182.50	S/. 548,291.25
Otros Ingresos Operacionales						S/. -
Total de Ingresos Brutos	S/. 196,560.00	S/. 168,918.75	S/. 122,850.00	S/. 39,780.00	S/. 20,182.50	S/. 548,291.25
Costo de ventas	S/. 147,399.53	S/. 100,239.75	S/. 96,949.13	S/. 36,439.65	S/. 19,389.83	S/. 400,417.88
Utilidad Bruta	S/. 49,160.48	S/. 68,679.00	S/. 25,900.88	S/. 3,340.35	S/. 792.67	S/. 147,873.38
Gastos Administrativos	S/. 13,314.70	S/. 9,510.50	S/. 9,510.50	S/. 3,804.20	S/. 1,902.10	S/. 38,042.00
Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio	S/. 35,845.78	S/. 59,168.50	S/. 16,390.38	S/. -463.85	S/. -1,109.43	S/. 109,831.38

Figura 32: Estado de resultados Campaña grande (setiembre – febrero)

Fuente: Elaboración propia

Se puede observar que en los tipos de papa (papa chaucha o amarilla y papa Yungay) se obtiene pérdida ello debido a la caída de los precio en esta campaña por la sobreoferta además de que el costo de producción es más alto que su nivel de ingreso que genera la venta de estos productos.

ESTADO DE RESULTADOS - CAMPAÑA CHICA						
DESCRIPCIÓN	Papa Única	Papa Canchan	Papa Blanca o amarilis	Papa Chaucha	Papa Yungay	TOTAL
Ventas Netas (ingresos operacionales)	S/. 514,800.00	S/. 255,937.50	S/. 157,950.00	S/. 76,050.00	S/. 37,732.50	S/. 1,042,470.00
Otros Ingresos Operacionales						S/. -
Total de Ingresos Brutos	S/. 514,800.00	S/. 255,937.50	S/. 157,950.00	S/. 76,050.00	S/. 37,732.50	S/. 1,042,470.00
Costo de ventas	S/. 173,979.00	S/. 100,766.25	S/. 77,512.50	S/. 35,772.75	S/. 18,910.13	S/. 406,940.63
Utilidad Bruta	S/. 340,821.00	S/. 155,171.25	S/. 80,437.50	S/. 40,277.25	S/. 18,822.38	S/. 635,529.38
Gastos Administrativos	S/. 14,480.00	S/. 9,050.00	S/. 7,240.00	S/. 3,620.00	S/. 1,810.00	S/. 36,200.00
Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio	S/. 326,341.00	S/. 146,121.25	S/. 73,197.50	S/. 36,657.25	S/. 17,012.38	S/. 599,329.38

Figura 33: Estado de resultados campaña chica (febrero - julio):

Fuente: Elaboración propia

ESTADO DE RESULTADOS - CAMPAÑA CHICA						
DESCRIPCIÓN	Papa Única	Papa Canchan	Papa Blanca o amarilis	Papa Chaucha	Papa Yungay	TOTAL
Ventas Netas (ingresos operacionales)	S/. 437,580.00	S/. 204,750.00	S/. 121,095.00	S/. 57,037.50	S/. 31,443.75	S/. 851,906.25
Otros Ingresos Operacionales						S/. -
Total de Ingresos Brutos	S/. 437,580.00	S/. 204,750.00	S/. 121,095.00	S/. 57,037.50	S/. 31,443.75	S/. 851,906.25
Costo de ventas	S/. 170,469.00	S/. 98,206.88	S/. 75,465.00	S/. 35,041.50	S/. 18,544.50	S/. 397,726.88
Utilidad Bruta	S/. 267,111.00	S/. 106,543.13	S/. 45,630.00	S/. 21,996.00	S/. 12,899.25	S/. 454,179.38
Gastos Administrativos	S/. 14,480.00	S/. 9,050.00	S/. 7,240.00	S/. 3,620.00	S/. 1,810.00	S/. 36,200.00
Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio	S/. 252,631.00	S/. 97,493.13	S/. 38,390.00	S/. 18,376.00	S/. 11,089.25	S/. 417,979.38

Figura 34: Estado de resultados campaña chica (junio - diciembre):

Fuente: Elaboración propia

g. Estados de resultados acumulado:

ESTADO DE RESULTADOS - ACUMULADO				
DESCRIPCIÓN	CAMPAÑA GRANDE	CAMPAÑA CHICA		TOTAL
		(Febrero - Julio)	Junio - Diciembre	
Ventas Netas (ingresos operacionales)	S/. 548,291.25	S/. 1,042,470.00	S/. 851,906.25	S/. 2,442,667.50
Otros Ingresos Operacionales	S/. -	S/. -	S/. -	
Total de Ingresos Brutos	S/. 548,291.25	S/. 1,042,470.00	S/. 851,906.25	S/. 2,442,667.50
Costo de ventas	S/. 400,417.88	S/. 406,940.63	S/. 397,726.88	S/. 1,205,085.38
Utilidad Bruta	S/. 147,873.38	S/. 635,529.38	S/. 454,179.38	S/. 1,237,582.13
Gastos Administrativos	S/. 38,042.00	S/. 36,200.00	S/. 36,200.00	S/. 110,442.00
Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio	S/. 109,831.38	S/. 599,329.38	S/. 417,979.38	S/. 1,127,140.13

Figura 35: Estado de resultados acumulado

Fuente: Elaboración propia

h. Ratios

LIQUIDEZ				
Liquidez General	2013	Resultado	2014	Resultado
Activo corriente / Pasivo Corriente	1,112,200	2.38	1,609,790	3.34
	468,000		482,034	
Capital de Trabajo	2013	Resultado	2014	Resultado
Act.corriente - Pas.corriente	1,112,200 - 468,000	644,200	1,609,790 - 482,034	1,127,756
RENTABILIDAD				
Rendimiento sobre el Patrimonio	2013	Resultado	2014	Resultado
Utilidad neta / patrimonio	327,359	12.0%	1,127,140	39.3%
	2,725,851		2,868,140	
Rendimiento Sobre la Inversión	2013	Resultado	2014	Resultado
Utilidad neta / activo total	327,359	10.2%	1,127,140	33.6%
	3,205,851		3,350,174	
Rentabilidad Neta	2013	Resultado	2014	Resultado
Utilidad neta / ventas netas	327,359	15.1%	1,127,140	46.1%
	2,163,620		2,442,668	

Figura 36: Ratios

Fuente: Elaboración propia

i. Liquidez general

Para el periodo 2013 antes que se forme la asociación y se de la producción planificada se ha obtenido 2.38 de liquidez a diferencia del año 2014 con la propuesta ya aplicada se ha obtenido 3.34 de liquidez general lo que muestra un mejor resultado en cuanto al índice obtenido con respecto al periodo 2013, siendo favorable en el periodo porque nos está indicando que la asociación puede hacer frente con sus obligaciones con terceros tales como sus proveedores, trabajadores, Estado, entre otros.

j. Capital de trabajo:

Para el periodo 2014 cuenta con capacidad económica para hacer frente a sus obligaciones con terceros a corto plazo, lo que es favorable para la asociación ya que puede operar tranquilamente, además cuenta con efectivo y equivalente de efectivo que se encuentran libre y de total disponibilidad por lo que puede utilizarlo en algún contratiempo que se pueda presentar.

k. Rendimiento sobre el patrimonio:

La asociación para el periodo 2014 muestra una rentabilidad con 39% debido a que ha distribuido y utilizado de una manera eficiente su patrimonio, ello afirma que si se trabaja en forma conjunta se puede lograr mayor beneficio para los agricultores, caso contrario cuando se trabajaba de manera independiente no se utilizaba correctamente el patrimonio por ello muchas veces no se obtenía beneficios para el agricultor.

l. Rendimiento sobre la inversión:

La capacidad operativa de la asociación ha aumentado en el año 2014 a un 34%, reflejándose una mejor utilización de sus activos totales, demostrando

que han obtenido buenas ventas y que han realizado sus inversiones óptimamente.

m. Rentabilidad neta:

Se observa que para el periodo 2014 se ha incrementado la rentabilidad para los agricultores con 46%.

VII. CONCLUSIONES:

- ❖ Existe la sobreoferta y el constante peligro de la caída del precio de la papa en chacra, por ello es necesario continuar con la planificación de las siembras, estableciendo un programa de procesos y actividades organizadas, donde se debe tomar en cuenta las hectáreas disponibles de cada agricultor, la calidad y cantidad de la semilla, la variedad de papa con mayor aceptación en el mercado y que según el clima y el suelo sea óptima para sembrar en esos caseríos, generando ello que la asociación pueda rotar fácilmente sus cultivos sin exponer el precio y la calidad del producto.

- ❖ La producción planificada es de vital importancia sobre todo si se trata de cultivos porque éstos se deben determinar de acuerdo a la planeación en tiempo, clima, capital de trabajo, insumos, materias primas, mano de obra, etc., sin embargo los agricultores de estos caseríos desconocen sobre temas de planeación, es por ello que realizan sus siembras empíricamente, sin conocer las actividades y procesos con sus respectivos costos incurridos, ocasionando una fuerte desorganización que conlleva a elevados costos de producción, incremento de mermas y bajo nivel de rentabilidad.

- ❖ La asociatividad es un instrumento de competitividad para que los agricultores puedan fortalecerse y acceder a servicios de capacitación, financiamiento, asistencia técnica, información y técnicas de negociación que son puntos muy importantes dentro del aspecto empresarial.

- ❖ Las oportunidades de negocios para los agricultores y la apertura de nuevos mercados requiere que éstos se encuentren asociados para que puedan acceder a insumos de calidad y cantidad y así posteriormente poder

presentar nuevos productos a los consumidores, con la finalidad de mejorar sus ingresos y calidad de vida.

- ❖ En la comercialización todavía existe desorganización que da ventaja a los intermediarios y hace que se disminuya la rentabilidad directa al productor agrario; además se desconoce las condiciones de protección y almacenamiento de la papa, es por ello que muchas veces se tiene que vender a precios muy bajos con la finalidad de que no se pierda la totalidad de la producción.
- ❖ Como asociación los agricultores pueden obtener beneficios, ya que van a utilizar correctamente sus activos y su capital de trabajo, disminuyendo sus mermas, accediendo a mejores precios de proveedores, distribuyendo sus hectáreas de forma correcta y conociendo la variedad de papa que le genera mayor rentabilidad. Esto se ve reflejado en el porcentaje de beneficio de 24% a 46% lo que ocasiona que mejoren sus ingresos y su calidad de vida de los agricultores.
- ❖ Aplicando la producción planificada y la formalización se tiene una liquidez de 3.34 lo que significa que puede hacer frente con sus obligaciones con terceros tales como sus proveedores, trabajadores, Estado, entre otros. Además de contar con un capital de trabajo de 1,127,756 soles, que pueda trabajar durante el periodo.
- ❖ La papa que mayor rentabilidad genera para los agricultores es la papa única, debido a que esta tiene mayor aceptación en el mercado por ser utilizada por los restaurantes e industrias.

VIII. RECOMENDACIONES:

- ❖ Los agricultores deberán acceder a asesoría técnica especializada en análisis de estudios de suelos y fertilidad, asesoría legal a efectos de formalizarse y acceder a nuevos mercados, beneficios tributarios, programas del estado y a la bolsa de valores.
- ❖ Considerando que el capital de trabajo es el punto de partida de la producción agrícola, los agricultores deben informarse sobre las posibles fuentes de financiamiento con sus respectivas tasas, con el objetivo de acceder a un crédito justo acorde a sus ingresos sin exponer su patrimonio frente a éstas entidades.
- ❖ Deberán recibir capacitación técnica para utilizar de manera sustentable y sostenida los insumos químicos, abonos y fertilizantes.
- ❖ Deberán de realizar un estudio para buscar acopiadores directos con la finalidad de colocar sus productos generando una venta rápida, al precio acorde al mercado y a la canasta familiar.
- ❖ Se deberá promover la asociatividad que conlleve a los agricultores a ser competentes en el mercado nacional y posteriormente en el mercado internacional, con la finalidad que sean ellos los que manejen los precios y su producción, ya que trabajando de manera conjunta pueden expandir su producción, obtener financiamientos y capacitación.
- ❖ Deben distinguir los procesos y actividades que se incurren a lo largo del proceso productivo, para tener control de sus costos y gastos antes de la siembra, durante la siembra hasta su posterior comercialización.

- ❖ Especialistas deben considerar éste estudio a efectos de capacitar al agricultor sobre temas de rentabilidad para que sean ellos quienes midan sus ingresos y puedan tomar la decisión de aperturarse a nuevos mercados.

- ❖ Se debe estimar los costos de producción por tipo de papa debido a que así como se puede observar en cuadros anteriores se puede conocer qué tipo de papa está generando pérdida y por ello disminuyendo la ganancia de los agricultores.

- ❖ Según lo calculado en los estados de resultados por tipo de papa se recomienda no sembrar en campaña grande la papa chaucha o amarilla y la papa Yungay debido a que por su naturaleza y aceptación en el mercado en esta temporada el costo de producción es alto y el precio de venta tiende a ser muy bajo.

IX. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alberto, H. y Ramos, M. Segunda edición. (2006). Como conocer y manejar sus costos para tomar decisiones rentables. Argentina. Editorial Granica S.A.
- Álvarez, E. (2012). Planificación de la producción, 6(6), 1-4. Recuperado de http://www.jica.go.jp/project/elsalvador/0603028/pdf/production/farm_06.pdf
- Apaza M. Primera edición. (2007). Formulación análisis e interpretación de los estados financieros. Lima – Perú. Editorial pacifico.
- Barzola, P. (2011). Beneficios tributarios en el IGV y el impuesto a la renta. Primera edición. Lima – Perú. Editorial el Búho EIRL.
- Beltrán A. y Cueva H. Primera edición. (2001). Evaluación privada de proyectos. Lima – Perú. Editorial Centro de la universidad del Pacifico.
- Bello, C. (2006). *Manual de producción*. Recuperado de http://books.google.com.pe/books?id=Y6FafP9pjxC&pg=PA1&dq=producci%C3%B3n+concepto&hl=es&sa=X&ei=bWIEU5WfDO_C0AGfxYCYDA&ved=0CD4Q6AEwAw#v=onepage&q=producci%C3%B3n%20concepto&f=false
- Burbano J. y Ortiz A. Segunda edición. (1995). Presupuestos: enfoque moderno de planeación y control de recursos. Colombia. Editorial Mc GRAW-HILL INTERAMERICANA S.A.
- De la fuente, D., García N., Gómez A. y Puente J. (2005). *Organización de la producción e ingenierías*. Recuperado de <http://books.google.com.pe/books?id=veqR0uw4fOIC&printsec=frontcover&dq=Organizaci%C3%B3n+de+la+producci%C3%B3n+e+ingenier%C3%ADas+planificacion+de+la+produccion&hl=es&sa=X&ei=BPxBU-WCJIzNsQTm4ICACA&ved=0CDDoQ6AEwAA#v=onepage&q&f=false>

- Lawrence, J. Octava edición. (2000) "Principios de administración financiera". México.
- Lépiz, C. (1986). *La administración y planificación como procesos*. Recuperado de <http://books.google.com.pe/books?id=qgct9t0uCLQC&pg=PA5&dq=lepiz+carlos&hl=es&sa=X&ei=9qtEU6yiLftJ0AHBuYGIBQ&ved=0CDIQ6AEwAQ#v=onepage&q=lepiz%20carlos&f=false>
- Murcia, H. (1979). *Administración de empresas asociativas de producción agropecuaria*. Recuperado de http://books.google.com.pe/books?id=7K0P4YBK8qIC&pg=PA27&dq=problemas+por+falta+de+planificacion&hl=es&sa=X&ei=aPtBU_yZKJG2sASt0YCoDQ&ved=0CDYQ6AEwAQ#v=onepage&q=problemas%20por%20falta%20de%20planificacion&f=false
- Perry, G.E.; Arias, O.S.; Fajnzylber, P.; Maloney, W.F.; Mason, A.D.; Saavedra Chanduvi, J. Informalidad: escape y exclusión. Washington: Banco Mundial, 2007. 248 p. (Estudios del Banco Mundial sobre América Latina y el Caribe).
- Rincón, C. (2011). *Costos para PYME*. Colombia: Ecoe ediciones
- Rojas, R. (2007). *Sistemas de costos, un proceso para su implementación*. Recuperado de <http://books.google.com.pe/books?id=MtzHx36DeqkC&prints=ec=frontcover&dq=rojas+sisntemas+de+costos&hl=es&sa=X&ei=9aREU9-HHdHI0AGmxIGQBQ&ved=0CC4Q6AEwAA#v=onepage&q=rojas%20sisntemas%20de%20costos&f=false>
- Walsh C. Primera edición. (2001). *Ratios fundamentales de gestión empresarial: Como analizar y controlar los aspectos que marcan el valor de las empresas*. España. Editorial Pearson.

Welsch, Itilton, Gordon y Rivera (2005). Presupuestos: planificación y control.

Recuperado de <http://books.google.com.pe/books?id=mbobGfzJ5-YC&pg=PR10&dq=Consideraciones+generales+al+planificar+la+producci%C3%B3n+Glenn+A&hl=es&sa=X&ei=RBJEU9SbDc6T0gHn-IHAAg&ved=0CCwQ6AEwAA#v=onepage&q=Consideraciones%20generales%20al%20planificar%20la%20producci%C3%B3n%20Glenn%20A&f=false>

X. ANEXOS



ANEXO 1 FICHA DE OBSERVACION

Objetivo: Recolectar información relevante sobre el proceso productivo del cultivo de papa.

Lugar de observación.....
 Fecha.....
 Observador.....

VARIABLE: PRODUCCION PLANIFICADA							
DIMENSIONES	INDICADORES	VERIFICACIÓN		GRADO DE CALIFICACIÓN			
		SI	NO	DEFICIENTE	REGULAR	BUENO	MUY BUENO
Procesos productivos	Se planifica la producción						
	conocen que cantidad de materia prima van a utilizar						
	saben cuantos empleados van a trabajar						
	los empleados estan cumpliendo realmente con las tareas asignadas						
	cuentan con las herramientas necesarias para su producción						
	controlan su volumen de producción						
	se recepciona y almacena la producción						
	existen métodos para controlar el tiempo de producción						
	se prepara un control de cuando se va a vender						
	utilizan un sistema de costos						
conocen cuales son sus costos de producción							
Actividades	se planifica y se programa la producción						
	se planifica y programa los costos de producción						
	se planifica y programa la demanda de la producción						
	tienen una politica de fijacion de precios						
	existen un control de calidad de la producción						
	como es la comercialización de sus productos						
	cuentan con politicas de cobros a los clientes						



ANEXO 2 ENCUESTA

- I. Objetivo: Estimado agricultor reciba nuestro cordial saludo, la presente encuesta tiene por objetivo recolectar información relevante sobre el uso de la producción planificada en el cultivo de papa.
- II. Instrucciones: Marcar con una (x) en la alternativa que crea conveniente, por favor sea muy sincero y responsable con sus respuestas
- III. Items:

1. **EDAD:** _____

2. **SEXO:**

a. Masculino

b. Femenino

3. **LUGAR DE PROCEDENCIA:**

a. Carhuacruz

b. Corrales

Encuestador:.....

Lugar:.....Fecha:

4. **¿Qué cantidad de semilla de papa utiliza usted en cada temporada o campaña de siembra?**

a. 1 – 3 sacos de semilla

b. 3 – 6 sacos de semilla

c. 6 – 9 sacos de semilla

d. 9 – a mas sacos de semilla

5. **¿Qué maquinarias utiliza usted en su proceso productivo de papa?**

a. Tractores

b. Motocultores

c. Cosechadoras

d. Yuntas

- 6. ¿Cuántos quintales de papa obtiene usted por hectárea?**
- a. 240 sacos
 - b. 270 sacos
 - c. 300 sacos
 - d. 300 a mas
- 7. ¿En qué épocas del año usted obtiene mayor producción?**
- a. Enero – Abril
 - b. Mayo – Agosto
 - c. Setiembre - Diciembre
- 8. ¿Cuántas cosechas tiene usted al año?**
- a. Una cosecha
 - b. Dos cosechas
 - c. Tres cosechas
 - d. Depende del clima y el tiempo
- 9. ¿Cuál es el volumen de ventas que tiene usted por cosecha?**
- a. 100 – 150 quintales
 - b. 150 – 200 quintales
 - c. 200 -280 quintales
 - d. 300 a más
- 10. ¿Cómo calcula usted sus costos de producción?**
- a. De manera tradicional
 - b. Mediante un método de costeo
 - c. No calculo mis costos
 - d. Ninguna de las anteriores

11. ¿Planifica usted cuanto va a producir en las siguientes temporadas?

- a. siempre
- b. casi siempre
- c. a veces
- d. nunca

12. ¿Programa usted sus costos de producción a futuro?

- a. si
- b. no

13. ¿Conoce usted cuanto debe de producir para satisfacer su demanda?

- a. si
- b. no

14. ¿Cómo establece y calcula usted el precio de su producto?

- a. De manera tradicional
- b. Mediante un método de fijación de precios
- c. De acuerdo al valor del mercado
- d. Lo fijan terceros

15. ¿verifica usted la calidad de sus productos antes de que sean comercializados?

- a. siempre
- b. casi siempre
- c. a veces
- d. nunca

16. ¿Ha escuchado usted hablar sobre las herramientas financieras para determinar la rentabilidad en una empresa?

- a. Si
- b. No

17. ¿aceptaría usted una propuesta de formalización para obtener los beneficios del sector agrícola?

- a. Si
- b. No

18. ¿cree usted que formalizándose obtendrá un incremento en sus ganancias?

- a. Si
- b. No

19. ¿Ha oído hablar usted sobre los beneficios tributarios en el sector agrícola?

- b. Si
- c. No

ANEXO 3

SISTEMA DE RIEGO “MARIPOSA”



ANEXO 4

RESULTADOS DE LA ENCUESTA

Qué cantidad de semilla de papa utiliza usted en cada temporada o campaña de siembra	total	%
1 - 3 sacos de semilla	11	13.25
3 - 6 sacos de semilla	51	61.45
6 - 9 sacos de semilla	16	19.28
9 - a mas sacos de semilla	5	6.02
Total general	83	100.00

¿Qué maquinarias utiliza usted en su proceso productivo de papa?	total	%
Motocultores	0	0.00
Cosechadores	0	0.00
Tractores	5	6.02
Yuntas	78	93.98
Total general	83	100.00

¿Cuántos sacos de papa obtiene usted por hectárea?		%
150 sacos	37	44.58
180 sacos	30	36.14
210 a mas	5	6.02
80 sacos	11	13.25
Total general	83	100.00

En qué épocas del año usted obtiene mayor producción		%
Enero - Abril	26	31.33
Mayo - Agosto	43	51.81
Setiembre - diciembre	14	16.87
Total general	83	100.00

Cuántas cosechas tiene usted al año		%
1 cosecha	12	14.46
2 cosechas	29	34.94
3 cosechas	26	31.33
Depende del clima y el tiempo	16	19.28
Total general	83	100.00

Cuál es el volumen de ventas que tiene usted por cosecha		%
100 - a 150 sacos	51	61.45
150 - a 200 sacos	16	19.28
200 sacos a más	5	6.02
50 - a 100 sacos	11	13.25
Total general	83	100.00

Cómo calcula usted sus costos de producción		%
De manera tradicional	49	59.04
No calculo mis costos	34	40.96
Mediante un método de costeo	0	0.00
Ninguna de las anteriores	0	0.00
Total general	83	100.00

Planifica usted cuanto va a producir las siguientes temporadas		%
A veces	23	27.71
Casi siempre	5	6.02
Nunca	46	55.42
Siempre	9	10.84
Total general	83	100.00

Programa usted sus costos de producción a futuro		%
No	77	92.77
Si	6	7.23
Total general	83	100

Conoce usted cuanto debe de producir para satisfacer su demanda		%
No	83	100
si	0	0
Total general	83	100

Cómo establece y calcula usted el precio de su producto		%
De acuerdo al valor del mercado	21	25.30
De manera Tradicional	10	12.05
Lo fijan terceros	52	62.65
Mediante un método de fijación de precios	0	0.00
Total general	83	100.00

verifica usted la calidad de sus productos antes de que sean comercializados		%
A veces	24	28.92
Casi siempre	16	19.28
Nunca	12	14.46
Siempre	31	37.35
Total general	83	100.00

Ha escuchado usted hablar sobre las herramientas financieras para determinar la rentabilidad en una empresa		%
No	83	100
Si	0	0
Total general	83	100

aceptaría usted una propuesta de formalización para obtener los beneficios del sector agrícola		%
No	54	65.06
si	29	34.94
Total general	83	100

cree usted que formalizándose obtendrá un incremento en sus ganancias		%
No	60	72.29
si	23	27.71
Total general	83	100

Ha oído hablar usted sobre los beneficios tributarios en el sector agrícola		%
No	77	92.77
si	6	7.23
Total general	83	100