



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE  
CONTABILIDAD**

**TESIS**

**ASOCIARSE A TRAVÉS DE COOPERATIVA DE  
SERVICIOS MÚLTIPLES PARA MEJORAR LA  
RENTABILIDAD DE LOS PRODUCTORES  
CAFETALEROS DEL CASERIO LOS ANGELES LA  
COIPA – 2017.**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR  
PUBLICO**

**Autor:**

**Bach. Dávila Altamirano, Anali**

**Asesor:**

**Mg. Vidaurre García, Wilmer Enrique**

**Línea de investigación:**

**Finanzas**

**Pimentel, Perú**

**2018**

ASOCIARSE A TRAVÉS DE COOPERATIVA DE SERVICIOS MÚLTIPLES PARA  
MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LOS PRODUCTORES CAFETALEROS DEL  
CASERIO LOS ANGELES LA COIPA – 2017.

Aprobación del proyecto

---

**Asesor metodólogo**

---

**Asesor especialista**

---

**Presidente del jurado de tesis**

---

**Secretario del jurado de tesis**

---

**Vocal del jurado de tesis**

## **DEDICATORIA**

A: Dios que me ha dado la vida y por hacer posible este logro que significa mucho para mí. A mis padres por ser el pilar fundamental en todo lo que soy, en toda mi educación, tanto académica, como de la vida, y principalmente por su apoyo incondicional, y a mis compañeros de clases que siempre han estado conmigo en las buenas y malas a mis amigos por enseñarme que nunca hay que desfallecer en el intento.

## **AGRADECIMIENTO**

Estas líneas servirán para expresar mi más profundo y sincero agradecimiento a todas aquellas personas que con su ayuda han colaborado en la realización de la presente investigación, en especial a los Productores Cafetaleros del Caserío Los Ángeles. Por la orientación, el seguimiento y la supervisión continúa de la misma, pero sobre todo por la motivación y el apoyo recibido a lo largo de este tiempo.

Especial reconocimiento merece el interés mostrado por mi trabajo y las sugerencias recibidas del profesor, amigos y familiares que han dado todo el esfuerzo para que yo ahora este culminando esta etapa de mi vida y darle las gracias por apoyarme en todos los momentos difíciles tales como felicidad, tristeza pero con el esfuerzo de ellos y mi esfuerzo ahora puedo ser una gran profesional y seré un gran orgullo para ellos y para todos los que confiaron en mí.

## RESUMEN

En el caserío Los Ángeles del distrito La Coipa, los productores cafetaleros no se encuentran asociados, debido a la falta de capacitación y orientación acerca de las formas de asociarse y hacer frente a las exigencias del mercado, de recursos económicos, de tecnología, de confianza entre sí mismos, y falta de cultura de cooperativismo; esto nos ha llevado a formular el siguiente problema: ¿Cuál sería la importancia de asociar en Cooperativa de servicios múltiples a los productores cafetaleros del caserío Los Ángeles para mejorar su rentabilidad?, Por lo tanto la presente investigación se justifica de tal manera que los productores a través del cooperativismo puedan disminuir sus costos de producción mediante el abastecimiento de insumos y comercialización de sus cosechas. Por consiguiente el objetivo que persigue el presente informe determinar la importancia de asociar en Cooperativa de Servicios Múltiples a los productores cafetaleros del caserío Los Ángeles para mejorar su rentabilidad.

El diseño de investigación es no experimental, en cuanto a la población está determinada por 120 productores de los cuales después de aplicar la fórmula estadística nos arroja muestra a 21 productores cafetaleros del caserío Los Ángeles, para ello hemos formulado la siguiente hipótesis: Si los productores cafetaleros se asocian a través de Cooperativa de Servicios Múltiples, entonces mejorarán su rentabilidad; las técnicas utilizadas son la Observación, Análisis Documental, Encuesta, Hoja de Costos y Análisis Económico de Producción con sus respectivos instrumentos de recolección de datos.

En conclusión un modelo exitoso de asociarse a través de Cooperativa en la zona de investigación, ya que no sólo beneficiaría a los pequeños productores de café, sino que podría ser tomado como modelo para cualquier otro producto producido en la región, para lo cual se recomienda asociarse a través de Cooperativa de Servicios Múltiples, la misma que les servirá de abastecimiento de sus insumos y la comercialización de sus cosechas y servir de único contribuyente entre los pequeños productores y la SUNAT.

**Palabras claves:** Asociar, Cooperativa, Productor, Rentabilidad.

## Abstract

In the Los Angeles farmhouse in the La Coipa district, coffee producers are not associated because of a lack of training and guidance on how to partner with and respond to market

demands, economic resources, technology, trust among themselves, and lack of cooperative culture; this has led us to formulate the following problem: What would be the importance of associating in the Cooperative of multiple services to the coffee producers of the hamlet Los Angeles to improve its profitability ?, Therefore the present investigation is justified in such a way that the producers through cooperativism, can reduce their production costs by supplying inputs and marketing their crops. Consequently, the purpose of this report is to determine the importance of associating coffee growers in the Los Angeles farmhouse with the Multi-Service Cooperative to improve their profitability.

The research design is non-experimental, as far as the population is determined by 120 producers of which after applying the statistical formula we are sampled 21 coffee producers from the farmhouse Los Angeles, for this we have formulated the following hypothesis: If the producers coffee growers are associated through Cooperativa de Servicios Múltiples, then they will improve their profitability; the techniques used are the Observation, Document Analysis, Survey, Cost Sheet and Economic Analysis of Production with their respective instruments of data collection.

In conclusion, a successful model to associate through Cooperativa in the area, since it would not only benefit the small coffee producers, but could be taken as a model for any other product produced in the region, for which it is recommended to associate with through Cooperativa de Servicios Múltiples, which will serve as a supply of their inputs and the commercialization of their crops and serve as sole contributor between small producers and SUNAT.

**Key Words:** Associate, Cooperative, Producer, Profitability.

## INDICE

<b>DEDICATORIA</b> .....	III
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	IV
<b>RESUMEN</b> .....	V
<b>ABSTRACT</b> .....	V
<b>CAPITULO I:</b> .....	1
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	2
1.1. SITUACIÓN PROBLEMÁTICA .....	4
1.2. TRABAJOS PREVIOS.....	7
1.3. TEORÍAS RELACIONAS AL TEMA.....	12
1.3.1. <i>Cooperativa de servicios múltiples</i> .....	12
1.3.1.1. <b>Cooperativa.</b> .....	12
1.3.1.2. <b>Cooperativa de servicios.</b> .....	12
1.3.1.3. <b>Asociatividad Agraria</b> .....	12
1.3.1.4. <b>Tipos de cooperativas Según Ley General de la misma.</b> 14	
1.3.2. <b>Rentabilidad</b> .....	16
1.3.2.1. <b>Importancia de la rentabilidad</b> .....	17
1.3.2.2. <b>Niveles de Análisis de la Rentabilidad</b> .....	17
1.3.2.2.1. <b>Rentabilidad Económica o de la inversión</b> .....	17
1.3.2.2.2. <b>Rentabilidad Financiera o de fondos propios</b> .....	18
1.3.2.3. <b>Los Costos en la Producción Agrícola</b> .....	20
1.4. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA. ....	24
1.5. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DEL ESTUDIO .....	24
1.6. HIPÓTESIS.....	25
1.7. OBJETIVOS .....	25
1.7.1. <b>OBJETIVO GENERAL</b> .....	25
1.7.2. <b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b> .....	25
1.8. DEFINICIÓN DE LA TERMINOLOGÍA.....	25

<b>CAPÍTULO II</b> .....	28
<b>MATERIAL Y METODO</b> .....	28
<b>2.1. TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN</b> .....	29
<b>2.1.1. Tipo de investigación</b> .....	29
<b>2.1.2. Diseño de la investigación</b> .....	29
<b>2.2. POBLACIÓN Y MUESTRA</b> .....	30
<b>2.2.1. Población</b> .....	30
<b>2.2.2. Muestra</b> .....	30
<b>2.3. VARIABLES</b> .....	30
<b>2.3.1. Independiente</b> .....	30
<b>2.3.2. Dependiente</b> .....	31
<b>2.3.3. OPERACIONALIZACIÓN</b> .....	32
<b>2.4. MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS</b> 33	
<b>2.4.1. Métodos de recolección de datos</b> .....	33
<b>2.4.2. Técnicas de recolección de datos</b> .....	33
<b>2.4.3. Instrumentos de recolección de datos</b> .....	33
<b>2.5. PROCEDIMIENTO PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS</b> .....	34
<b>2.6. ANÁLISIS ESTADÍSTICO E INTERPRETACIÓN DE LOS DATOS</b> .....	34
<b>2.7. ASPECTOS ÉTICOS</b> .....	34
<b>2.8. CRITERIOS DE RIGOR CIENTÍFICO</b> .....	35
<b>CAPÍTULO III</b> .....	36
<b>RESULTADOS</b> .....	36
<b>3.1. RESULTADOS EN TABLAS Y GRÁFICOS</b> .....	37
<b>3.2. DISCUSIÓN DE RESULTADOS.</b> .....	60
<b>1. RESUMEN</b> .....	64
<b>2. ABSTRACT</b> .....	64
<b>3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.</b> .....	65
<b>3.1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.</b> .....	66
<b>4. OBJETIVOS</b> .....	66
<b>4.1. OBJETIVO GENERAL</b> .....	66
<b>4.2. OBJETIVO ESPECÍFICOS</b> .....	66



5.	<b>JUSTIFICACIÓN:</b> .....	66
	<b>6.FLUJOGRAMA DEL PROCESO ASOCIATIVO A TRAVÉS DE COOPERATIVA</b> .....	69
6.1.	<b>MODALIDAD DE LA COOPERATIVA</b> .....	70
6.2.	<b>TIPO DE COOPERATIVA</b> .....	70
6.3.	<b>EL NOMBRE DE LA COOPERATIVA</b> .....	70
6.4.	<b>LA ASAMBLEA DE CONSTITUCIÓN DE LA COOPERATIVA</b> .....	70
6.5.	<b>EL REGISTRO DE LA COOPERATIVA</b> .....	71
6.6.	<b>LIBROS ASOCIATIVOS Y CONTABLES DE LA COOPERATIVA</b> .....	71
6.7.	<b>INSCRIPCIÓN EN LA SUNAT</b> .....	72
6.8.	<b>REGISTRO DE PLANILLA DE PAGO DE TRABAJADORES</b> .....	72
6.9.	<b>PERMISOS ESPECIALES EN LA AUTORIDAD COMPETENTE</b> .....	73
	<b>CAPÍTULO IV CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b> .....	77
	<b>CONCLUSIONES</b> .....	78
	<b>REFERENCIAS</b> .....	80
	<b>REFERENCIAS</b> .....	81
	<b>ANEXOS</b> .....	86

## Índice de tablas

Tabla 1: Beneficios de estar asociado .....	44
Tabla 2: Conocimiento de cooperativa de servicios múltiples .....	45
Tabla 3: Situación actual de los agricultores .....	46
Tabla 4: Disponibilidad a formar parte de una cooperativa de servicios..... múltiples .....	47
Tabla 5: Recibimiento de asistencia técnica .....	48
Tabla 6: Tipos de financiamiento .....	49
Tabla 7: Formas de adquisición de insumos .....	50
Tabla 8: Herramienta para control de malezas.....	51
Tabla 9: Asesoría pos-cosecha .....	52
Tabla 10: Proceso de despulpado .....	53
Tabla 11: Tipos de clientes.....	54
Tabla 12: Capacidad de producción de café por ha .....	55
Tabla 13: Conocimiento de cuánto cuesta cultivar una ha de café .....	56
Tabla 14: Precio de venta promedio por quintal de café pergamino .....	57
Tabla 15: Venta de café en tasa o rendimiento físico .....	58
Tabla 16: Costos de Producción - Productor Individual .....	59
Tabla 17: Resumen de Costos - Productor Individual .....	60
Tabla 18: Costos de Producción – Productor Asociado .....	61
Tabla 19: Resumen de Costos - Productor Asociado .....	62
Tabla 20: Análisis Económico – Productor Individual .....	63
Tabla 21: Análisis Económico – Productor Asociado .....	64
Tabla 22: Imposición a la Comercialización de café .....	75
Tabla 23: Gasto de Formalización .....	78
Tabla 24: Beneficios Tributarios .....	81

## Índice de Figuras

Figura 1: Beneficios de estar asociado .....	44
Figura 2: Conocimiento de cooperativa de servicios múltiples .....	45
Figura 3: Situación actual de los agricultores.....	46
Figura 4: Disponibilidad a formar parte de una cooperativa de servicios..... múltiples .....	47
Figura 5: Recibimiento de asistencia técnica .....	48
Figura 6: Tipos de financiamiento .....	49
Figura 7: Formas de adquisición de insumos.....	50
Figura 8: Herramienta para control de malezas .....	51
Figura 9: Asesoría pos-cosecha .....	52
Figura 10: Proceso de despulpado .....	52
Figura 11: Tipos de clientes.....	54
Figura 12: Capacidad de producción de café por ha.....	55
Figura 13: Conocimiento de cuánto cuesta cultivar una ha de café .....	56
Figura 14: Precio de venta promedio por quintal de café pergamino .....	57
Figura 15: Venta de café en tasa o rendimiento físico .....	58
Figura 16: Flujograma del Proceso Asociativo .....	76

## Índice de Anexos

Anexo N° 1: Matriz de Consistencia .....	87
Anexo N° 2: Encuesta .....	88
Anexo N° 3: Ficha Resumen .....	90
Anexo N° 4: Guía de Observación.....	91
Anexo N° 5: Minuta .....	92
Anexo N° 6: Ficha de validación de Instrumento.....	94
Anexo N° 7: Criterios de Expertos .....	94
Anexo N° 8: Visita al lugar objeto de estudio .....	95

# **CAPITULO I: INTRODUCCIÓN**

## **I. Introducción**

En este mundo comercial globalizado las exigencias son cada vez mayores donde prima los estándares de calidad; entonces para estar a la altura es necesario fortalecer las ventajas y condiciones agrícolas en este sentido, el cooperativismo es la asociación que facilita el desarrollo sostenible de una actividad económica y social, cuyo valor diferencial está en el sentido democrático y equitativo que refuerza la relación entre sus miembros para el cumplimiento del objetivo que los une; para lo cual el presente trabajo de investigación denominado: “Asociarse a través de cooperativa de servicios múltiples para mejorar la rentabilidad de los productores cafetaleros del caserío Los Ángeles La Coipa, 2017”, ha sido realizado con la finalidad de proponer a los productores asociarse a través de cooperativa para el abastecimiento de sus insumos y la comercialización de sus cosechas.

Según Romero (2009). “Productor recurre al asociativismo fundamentalmente por razones económicas y financieras manifestadas a través de la escasez de recursos, para ser más eficiente la administración de los mismos, dando lugar a una combinación empresarial que permita producir un beneficio para todos”. p.38

La presente investigación persigue los siguientes objetivos específicos, los mismos que consisten en Analizar y explicar la realidad de los productores cafetaleros del caserío los ángeles; Identificar los costos que se incurren en el cultivo de café y determinar la rentabilidad por hectárea; Planificar la formalización de los productores cafetaleros del caserío Los Ángeles en cooperativa de servicios múltiples para mejorar la rentabilidad y Proponer a los productores cafetaleros asociarse en Cooperativa de servicios múltiples.

El presente informe se encuentra estructurado en cuatro capítulos que incluyen los siguientes contenidos:

Capítulo I, denominado Problema de Investigación, abarca aspectos relacionados a la situación problemática del contexto Internacional, Nacional y Local; también contiene trabajos previos, teorías relaciones con el tema, formulación del problema, justificación e importancia del estudio, hipótesis, objetivos generales y específicos, definición de la terminología.

El Capítulo II, denominado material y método que comprende el tipo y diseño de investigación, población y muestra, operacionalización de las variables, métodos, técnicas, instrumentos y procedimientos de recolección de datos, así mismo el plan de análisis estadístico de datos, criterios éticos y criterios de rigor científico.

En el Capítulo III, del Análisis e Interpretación de los Resultados que comprende la interpretación de los resultados en tablas y gráficos así como la discusión de resultados, también Propuesta de Investigación, se describe detalladamente las características, componentes y estructura de la propuesta elaborada.

En el Capítulo IV, se describen las Conclusiones y Recomendaciones a las que hemos llegado en el desarrollo de nuestro trabajo de investigación.

## 1.1. Situación Problemática

### Internacional

Está comandada indonesia, Colombia, Vietnam y Brasil.

En México, “Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera [SIAP] 2014. Afirma que se sembraron poco más de 737 mil hectáreas de café, siendo el quinto cultivo con mayor superficie sembrada en el país después del maíz, sorgo, frijol y caña de azúcar”. Nos dice que para ese año, la producción ascendió a 1.2 millones de toneladas de café cereza, con un valor de producción cercano a los 5 mil 600 millones de pesos. Cabe resaltar que en la mayor parte de producción-comercialización existen diversos comerciantes intermediarios. Por lo que en la mayoría de los casos, el productor primario no es quien da el valor agregado a su producción sino que se han desarrollado mercados secundarios para las distintas fases de su comercialización como pueden ser secado, lavado, tostado, embazado, distribución y exposición en punto de venta. Nos dice que en los últimos años la producción ha disminuido a pesar de que su producción ha incrementado. Es decir, la productividad se contrajo debido principalmente a tres factores: plagas como la roya y broca, envejecimiento de los cafetos (edad promedio de entre 30 y 40 años) e impactos climáticos (sequías o lluvias abundantes a causa de huracanes).

Argentina, en la revista Geográfica Digital, (2013). Señala que: “El cooperativismo se ha desarrollado en todas sus formas, respondiendo a diferentes momentos socio-económicos y problemas institucionales del país”. De este modo los habitantes del país, hablar de cooperativas significa referirse a la luz, el teléfono, el gas, la vivienda, el agua, el crédito o el trabajo, pero si bien es cierto en las zonas rurales y en las pequeñas y medianas localidades alejadas de los grandes centros urbanos, el rol de estas entidades fue y es fundamental para su desarrollo económico y social. Existe una amplia gama de cooperativas que fueron difundiendo a través del tiempo.

Para el desarrollo del cooperativismo se da básicamente a raíz de la necesidad que tiene cada uno de los productores para conseguir la propiedad de sus tierras y al mismo tiempo asegurar y mejorar el rendimiento de sus productos, ya que a partir de eso tendrían una mejor solvencia económica; “ Distintas experiencias internacionales desarrolladas durante las dos últimas décadas del siglo XX



orientaron acerca de la dirección a seguir y, al mismo tiempo, determinaron en el movimiento cooperativo una situación de crisis: donde hubo cambios profundos en la organización”. Así lo señala Pertile, C.

República Dominicana, Según Gomes, P y Miranda, M en la revista Cooperativismo & Desarrollo (2007). “Afirmar sobre la mundialización ha creado nuevos problemas que hacen convenientes nuevas formas de organización de instituciones, economía y de la sociedad, en el plano nacional e internacional, que faciliten una distribución más equitativa de los beneficios de la globalización” (Organización Internacional del Trabajo, 2002). El objetivo general es el estudio y análisis de la contribución actual y potencialidad de las sociedades cooperativas dominicanas como agentes de desarrollo territorial (local, urbano y rural), teniendo en cuenta el entorno en que se desenvuelven, en el cual las instituciones públicas tiene un papel limitado (no son agentes de desarrollo local) y con serios problemas políticos, económicos y sociales y por tanto donde la sociedad civil se ve en la necesidad de ser promotora de acciones de desarrollo.

## **Nacional**

En San Martín, según el Plan estratégico sectorial regional agrario (2009 – 2015). Menciona que “los productores agrarios de la Región sufren las consecuencias de la desorganización, situación que les lleva a ser la parte más débil de la cadena productiva”.

La organización de los productores está afianzada sólo con relación al servicio de agua de riego, en las Comisiones de Regantes, que son la base de la Junta de Usuarios de Agua de Riego, existiendo en la Región, tres Juntas como son la Junta de Usuarios del Alto Mayo (JUCAM), la Junta de Usuarios de Tarapoto (JUT) y la Junta de Usuarios Huallaga Central (JUHC).

Esta desorganización de los productores no les permite márgenes de negociación en relación con el estado, tampoco negociar tasas preferenciales de intereses, concertar precios de sus productos y que les sean favorables.

La Dirección Regional de Agricultura de San Martín (DRASAM), a través de sus Agencias Agrarias, promueve la organización de los productores y la concertación de los demás agentes productivos, promoviendo ferias agropecuarias y cadenas

productivas, a través de las cuales se promocionan y conciertan mejores condiciones de comercialización para los productores (ps.10-11,14).

En Lambayeque según, Plan estratégico regional del sector agrario de Lambayeque (2009 – 2015). “Los productores agrícolas mayormente son minifundistas, dedicados en su mayoría a los Cultivos de Arroz, Caña de Azúcar, Frutales, Maíz Amarillo Duro y complementariamente a productos de hortalizas, legumbres”.

No está consolidado su desarrollo ya que estas afrontan graves problemas, tales como: débil Organización de los Productores; no tienen formación empresarial; sin acceso a los principales servicios: Financieros y de asistencia técnica; sobre endeudamiento; propiedad legal de los terrenos no saneada; actitudes proteccionistas del Estado contribuye a la debilidad del productor; participación de financistas informales con elevadas tasas de interés y de atención rápida no les permite la acumulación de excedentes para mejorar sus condiciones de vida y desarrollo productivo (p.24).

## **Local**

Los productores cafetaleros del caserío de los Ángeles del distrito de La Coipa aproximadamente el 90% se dedican al cultivo de café cuyo cultivo es su principal fuente de ingresos, Los mismos que desarrollan sus actividades agrícolas de manera individual, lo cual conlleva a incrementar los costos de producción; tales como: en la adquisición de herramientas para preparación del suelo y eliminación de malezas, adquisición de insumos, cosecha entre otras operaciones relacionadas a la actividad; teniendo como consecuencia una disminución en su rentabilidad, asimismo están limitados a ser beneficiados con proyectos que fomenta el gobierno debido que se encuentran desorganizados, como también carecen de acceso a fuentes de financiamiento ya que no cuentan con el respaldo suficiente para la devolución. Con respecto al proceso de producción comprende fases que los mismos productores lo realizan por conocimientos empíricos ya que no cuentan con apoyo del gobierno, con respecto al análisis de los suelos y aplicación de abonos orgánicos y tratamiento adecuado del grano de café post-cosecha; con respecto a la cosecha consiste en escoger los granos más maduros y dejando los pedúnculos en las ramas, luego del despulpado procede en separar la pulpa del grano con

ayuda de las despulpadoras manuales.; luego se realiza el proceso del fermentado que consiste en descomponer el mucílago que cubre el pergamino por acción de numerosos agentes como levaduras, hongos y bacterias; dependiendo de la altitud, temperatura, etc., esta actividad se realiza en los tanques de fermentación, pudiéndose efectuar también en cajones de madera, baldes plásticos, depósitos de Aluminio, etc. Una forma para determinar la culminación del proceso de fermentación, consiste en frotar un puñado de granos, si se escucha un "cascajeo" y, al lavar los granos quedan limpios y ásperos, es indicador que el fermentado ha terminado y el café pergamino está listo para ser lavado, el mismo que tiene el objeto de eliminar el mucílago fermentado; debe hacerse inmediatamente después de terminado el proceso de fermentación, para no perder peso ni calidad; se debe aplicar y eliminar agua cuantas veces sea necesario, hasta eliminar todos los restos de mucílago; finalmente se realiza el secado que tiene por objeto eliminar el agua del grano hasta alcanzar un 10% - 12% de humedad; la mejor calidad se obtiene secando el café al sol. El secado debe hacerse sobre tendales de cemento o en mantas plásticas bien cosidas, que eviten el contacto con el suelo, debe hacerse lo más uniformemente posible, regando el grano en capas delgadas, sin embargo hoy en día existen las carpas solares que permiten el secado del grano del café en menor tiempo y con mayor uniformidad, pero su elevado costo dificultan la adquisición y más aún si se adquieren por unidades; en el aspecto comercial, los productores trasladan su café a centros de acopio que lo realizan los compradores en su mayoría informales y a un precio que maneja el mercado local.

## **1.2. Trabajos previos**

Según Spitaleri, D. (2013). En su trabajo de investigación denominada, “Estudio de caso de la cooperativa La Finca, en el desarrollo de la localidad de los corralitos, departamento de Guaymallen, Provincia de Mendoza, República Argentina”. Para optar al título de contador público, llegó a las siguientes conclusiones:

Las entidades encargadas de procesar la salsa de tomate, están siendo absorbidas por las grandes empresas, por la que de este modo los productores buscan escapar de los intermediarios para que de una u otra manera ya no comercialicen con ellos.

El actual informe desarrolla un plan de negocios en la que muestra la capacidad de organizar una cooperativa-industrial, dedicada a la elaboración de salsa de tomate, creando un trabajo digno y razonable en un ambiente de bienestar.

La cooperativa, plantea en su particularidad una forma diferente de interactuar en la economía, volviendo a las relaciones humanas, a la producción artesanas con calidad, generando trabajo genuino, una distribución equitativa de los beneficio, en definitiva una apuesta sustentable de vida.

La misma no busca posesionarse en el mismo nicho de mercado de las grandes empresas, si no que busca canales de distribución no convencionales, como redes de familias, empresas y comercios del lugar.

Comentario: para competir en el mercado y vender el producto que se cultiva a un precio justo es necesario estar asociado e integrado para buscar beneficios comunes asimismo impulsar el desarrollo familiar aprovechando los recursos disponibles.

Soleno, R. (2013). En su trabajo de investigación denominada “Experiencias asociativas de tipo cooperativo como estrategia de inserción de la Pequeña y Mediana producción citrícola familiar en el mercado internacional de frutas frescas” (Argentina). Para optar al título de Doctor, llegó a las siguientes conclusiones:

En el mercado global surge particularmente pequeña y mediana producción familiar, relacionadas con las grandes empresas competitivas, esto hace que a su vez se encuentren vinculadas a experiencias competitivas.

La asociatividad es una de las herramientas que se puede ganar escala, reducir costos y acceder a mejores mercados, entre otros beneficios;

además el éxito de las cooperativas depende de donde se encuentren ubicadas, y la experiencia que tengan cada uno de los productores que conforman.

**Comentario:** en la investigación citada se puede observar que para lograr el cooperativismo debe haber compromiso y coordinación entre los miembros o productores y a través de esta cooperación reducir costos, lograr el acercamiento a los mercados internos y externos, acceder a financiamientos y de esta manera lograr mayor rentabilidad.

Unda, J. (2008). En su tesis denominada “Asociatividad de pequeños productores en organizaciones económicas campesinas: cadena del brócoli, 2005 – 2007 (Quito)”. Para optar al grado de Magister en Administración, arribó a las siguientes conclusiones que:

El enfoque de cadena valor y la estrategia de asociatividad permiten encontrar soluciones a la exclusión de los pequeños productores agrícolas de los circuitos comerciales modernos.

En los niveles más avanzados de asociatividad los productores agrícolas no llegan a tener control de la cadena, pero contribuye a que el pequeño productor individual al asociarse supere barreras de entrada y costos de transacción que lo excluían del circuito comercial.

La cadena de brócoli para el mercado externo es una oportunidad para el pequeño productor agrícola asociado por el alto volumen requerido, un precio estable y el montaje mismo de la cadena (proveedores de plántulas, cadena de frío, paquetes tecnológicos, centros de acopio especializados); así, pues, aparece más atractiva que la cadena tradicional para el mercado local, caracterizada por un comportamiento especulativo de los precios.

**Comentario:** la mejor estrategia para incluir a los pequeños productores que han sido excluidos de las cadenas de comercialización es a través del cooperativismo superando así las barreras de entrada a nuevos mercados y reducir los costos.

Maldonado G. (2012). “En su investigación determinantes e impactos de la asociatividad para el comercio justo: El caso de REPEBAN desde 2005 hasta 2010 (Lima)”. En la cual llegó a las siguientes conclusiones que:

Las estrategias exitosas que han permitido mejorar las condiciones de acceso al mercado de comercio justo de los pequeños productores de banano orgánico de REPEBAN se evidencian en su proceso asociativo y su modelo organizativo (...),ip REPEBAN explica que existen una red de productos de banano en la cual les permite tener iniciativas y mejoras en el de desarrollo de su productos.

Comentario: hoy en día se vuelve cada vez más difícil para las empresas que actúan de manera individual, por la que estas tienen que afrontar las amenazas y aprovechar las oportunidades. En este contexto, el término asociación surge como la productividad de los mecanismos de cooperación mediante el cual las pequeñas y medianas empresas unen sus esfuerzos para enfrentar las dificultades derivadas del proceso de globalización.

Vargas, J. & Ticlla, E. (2012). En el desarrollo de trabajo “los factores que favorecen o limitan el fortalecimiento del capital social en los procesos de asociatividad. El caso de la red de microempresarias de confecciones de San Juan de Lurigancho” (Lima). Para optar al título de Magister, concluyeron que:

La asociatividad es considerada por las microempresarias una estrategia para el éxito empresarial ya que permiten sumar los esfuerzos individuales de las MYPES para obtener beneficios concretos.

Para las microempresarias el comunicar los riesgos; es minimizar posibles pérdidas y tener mayor eficiencia en los costos, es decir, son las principales razones para realizar procesos asociativos de comercialización.

Comentario: El antecedente citado refiere que la confianza es una herramienta indispensable para el éxito de los procesos asociativos empresariales, debido que mejora las condiciones de negociación, genera vínculos confianza con sus proveedores y clientes al adquirir sus insumos reduciendo de esta manera los costos incurridos en la producción y generando mayores utilidades.

Soto, O. (2014). En su Tesis denominado “Propuesta de un modelo asociativo a productores de palta en el distrito de Motupe - Departamento de Lambayeque”, para optar al título de grado, llegó a las siguientes conclusiones:

La actividad agrícola ha invitado a muchos a formar parte de una asociación y/o gremio u otros modelos de la localidad, aunque ningunos de los

participantes ha manifestado pertenecer a un modelo de asociación de productores de palta en Motupe, no están en su totalidad convencidos de formar parte de un nuevo modelo de asociación, razones son suficientes para saber por qué. Sin embargo el 75% de la población agrícola, ha señalado que estaría dispuesto a constituir un modelo asociativo de productores de palta en el Distrito de Motupe. Los motivos de asociarse bajo un nuevo modelo por parte de los agricultores son una pieza fundamental. Puesto que el modelo asociativo representa un mecanismo de cooperación y acción conjunta; se debe romper con las experiencias negativas del pasado que comprometen: la irresponsabilidad, el individualismo y el oportunismo de los miembros para dar paso a una nueva experiencia asociativa. Por ello cabe resaltar la importancia de los modelos asociativos para mejorar el negocio agrícola y es que esta involucra y supone no solo el protagonismo de los productores, sino también un fuerte compromiso de las instituciones de apoyo para garantizar servicios de organización, financiamiento, comercialización y más. Si bien es cierto que el objetivo principal de la cooperativa de trabajo asociado es la agricultura como negocio, este tipo de modelo asociativo puede convertirse en un instrumento crucial para el desarrollo de la localidad.

Comentario: el antecedente citado refleja la percepción positiva de los agricultores de palta del distrito de Motupe de constituir el modelo asociativo que consiste en el trabajo conjunto de diversos agricultores individuales con la finalidad ofrecer su producto en un mercado que otorgue rentabilidad hacia los mismos.

Guevara, C. & Salgado, J. (2010). En su tesis titulada "Estrategias de asociatividad para el desarrollo de los negocios minoristas del centro de la ciudad de Pimentel – 2010" (Lambayeque). Para optar al Título de grado, llegaron a las siguientes conclusiones que:

Los negocios minoristas crean restricciones en los productos, de inversión y financiero por la que estos determinan una baja capacidad de negociación de los minoristas en el mercado comercial.

Los supermercados se convierten en el actor principal de la cadena agroalimentaria, profundizando una política de adquisición a grandes proveedores, que excluye a los negocios minoristas del circuito comercial.

La manera más eficaz para hacer frente a la competencia es asociarse, negociar, hacer publicidad y promociones y así tener mejores beneficios.

Comentario: a través de la asociatividad se logra facilitar el acceso a tecnologías, conocimiento, equipamiento; debido a que se suman esfuerzos, se comparten ideales para dar respuestas colectivas frente al mercado competitivo.

### **1.3. Teorías relacionadas al tema**

#### **1.3.1. Cooperativa de servicios múltiples**

##### **1.3.1.1. Cooperativa.**

Basañes & Martini (2011). Define al término cooperativa como: “asociación autónoma de personas que se unen voluntariamente para enfrentar las necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes por medio de una empresa de propiedad conjunta, democráticamente controlada, basándose en los valores de ayuda mutua, responsabilidad, igualdad y solidaridad”.

El cooperativismo es un modelo asociativo que facilita el desarrollo sostenible de una actividad económica y social, cuyo valor diferencial está en el sentido democrático y equitativo que refuerza la relación entre sus miembros para el cumplimiento que los une.

Las cooperativas representan un modelo asociativo en el que los objetivos económicos y empresariales se integran con otros de carácter social, consiguiendo de esta forma un crecimiento basado en el empleo, equidad y la igualdad. p.21

##### **1.3.1.2. Cooperativa de servicios.**

Según Basañes & Martini (2011). Menciona que son cooperativas de servicio “las que tengan por objeto distribuir los bienes y proporcionar servicios de toda índole, preferentemente a sus socios, con el propósito de mejorar sus condiciones ambientales y económicas y de satisfacer sus necesidades familiares, sociales, ocupacionales o culturales”.

##### **1.3.1.3. Asociatividad Agraria**



Romero, R. (2009). Refiere que “la agricultura moderna de carácter empresarial se mueve con la necesaria participación de organismos asociativos capaces de integrarse con los procesos de racionalización, programación de la producción y de las fases posteriores de transformación y comercialización”. Ayudando a mejorar el crecimiento de capital, consiguiendo: flexibilidad en la capacidad de respuesta al entorno de la empresa, identificar claramente los problemas a partir de una base de diagnóstico común a todas las empresas involucradas, intensificación de los esfuerzos a partir de una adecuada coordinación de los actores implicados y mejorar la búsqueda de alternativas a confrontar antes de decidir una estrategia común. p.38

### **Marco legal de las cooperativas**

En nuestro país existen leyes que protegen el libre desarrollo de las cooperativas tales como la Ley General de Cooperativas - Decreto Legislativo N° 85 y Ley N° 29972, Ley que promueve la inclusión de los productores agrarios a través de las Cooperativas:

#### **Ley General de Cooperativas - Decreto Legislativo N° 85.**

EL Estado peruano “garantiza el libre desarrollo del Cooperativismo y la autonomía de las organizaciones cooperativas, donde toda organización cooperativa debe constituirse sin propósito de lucro (...)”, y gestiona mediante el esfuerzo propio y la ayuda bilateral de sus miembros, el servicio inmediato de estos y la comunidad. Asimismo para ser socios son necesarios los siguientes requisitos:

Que las personas naturales y jurídicas estén constituidas e inscritas con arreglo a Ley y sean autorizadas por su estatuto, o por su órgano competente, o en todo caso reúnan los requisitos exigidos por ello.

Así también podrán ser socios de las cooperativas:

Distintas asociaciones, como los grupos campesinos o nativos, las del Sector Público y otras personas jurídicas sin fines de lucro. Las

pequeñas sociedades, cualquiera fuere su naturaleza jurídica, siempre que cumplan los siguientes requisitos: Que no tengan más de 10 colaboradores dependientes a su servicio; que el valor contable de sus activos fijos no supere el equivalente de 10 remuneraciones mínimas vitales.

#### **1.3.1.4. Tipos de cooperativas Según Ley General de la misma.**

**Por su Estructura Social:** son aquellas cooperativas en la cual tiene como objetivo ser su misma fuente de trabajo, ser usuarios de las mismas. (Las cooperativas de trabajadores y las de servicio).

**Por su Actividad Económica:** Estas cooperativas son: agrarias o de servicios especiales; azucareras, cafetaleras, de colonización; Cooperativas comunales, pesqueras, artesanales, industriales, mineras, de transportes; Cooperativas de ahorro y crédito; de consumo, de vivienda, de servicios educacionales, de escolares, de servicios públicos; Cooperativas de servicios múltiples y de producción especiales. Estas deberán adecuarse a cualquiera de los tipos previstos. Anteriormente

**Cooperativa agraria:** Es la unión de diversos agricultores que se organizan para cumplir sus objetivos más frecuentes.

**Cooperativa de servicios:** su objetivo principal es velar por los socios a tengan una mejora calidad de vida. Logrando satisfacer sus necesidades principales.

#### **Ley N° 29972, Ley que promueve la inclusión de los productores agrarios a través de las Cooperativas.**

Vigente desde el 1º de enero del 2013 hasta el 31 de diciembre del 2022, contempla los requisitos, beneficios y obligaciones que pueden obtener los que se asocian en cooperativas agrarias:

Requisitos para ser considerado como productor agrario:

Que se Desarrolle especialmente en cultivo, excepto la actividad agroforestal.

Documentos de identidad: Documento Nacional de Identidad (DNI); o, carné de extranjería, pasaporte, en el caso de extranjeros con visa pero siempre y cuando tengan la autorización necesaria de acuerdo a las normas legales.

Dentro de los beneficios que ofrece la presente ley son los siguientes:

Operaciones entre socios y la cooperativa infectos de IGV e impuesto a la renta siempre y cuando sus ingresos no superen los S/. 77,000, además no están obligados a llevar contabilidad, declaraciones juradas mensuales, emitir guía de remisión, facturas, ni inscribirse en el RUC. En el caso que la cooperativa realice operaciones con terceros paga IGV, pago a cuenta del impuesto a la renta 0.8% de la venta y por utilidad final solo 15%; además estará obligado a llevar contabilidad completa y todas las obligaciones formales.

Se aplica una tasa de 15% del Impuesto a la Renta para las Cooperativas Agrarias cuyos ingresos netos provengan principalmente de operaciones realizadas con sus socios o de la transferencia a terceros de bienes adquiridos a sus socios.

Inafectación del Impuesto a la Renta para los socios de las Cooperativas Agrarias hasta 20 UIT de sus ingresos netos en el ejercicio siempre que el promedio de sus ingresos netos del ejercicio anterior y el precedente al anterior no supere el monto de 140 UIT (Unidad Impositiva Tributaria).

Excepción de cumplimiento de obligaciones formales tributarias para los "Socios de la Cooperativa Agraria" tales como: Llevar libros o registros contables, presentar declaraciones e inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes (RUC).

Los socios de las cooperativas agrarias que no tengan trabajadores dependientes a su cargo y cuyos ingresos netos en el ejercicio anterior sean de hasta 20 UIT, y que además cumplan con presentar

a esta una declaración jurada en la que indiquen dicha situación, tienen la calidad de afiliados regulares al Seguro Social de Salud, a partir del período en que dicha declaración sea presentada y por los períodos siguientes del ejercicio, debiendo efectuar un aporte mensual equivalente al 4% de la Remuneración Mínima Vital.

### **1.3.2. Rentabilidad**

Sepúlveda, C. (2004). “Es el beneficio que se obtiene de una inversión o en la gestión de una Empresa. Es importante señalar que no existe una medida única de rentabilidad”. p.161.

Camino, R. & Müller, S. (1994). Define como:

“Una expresión económica de la productividad que relaciona no los insumos con los productos, sino los costos con los ingresos”. Dice que es la productividad del capital invertido. Sin embargo, el capital natural no se considera dentro de la plantilla general de capital e la economía y la mayor parte de la rentabilidad se atribuye al capital manufacturado. p.23.

Asimismo Zaldívar, S., Fuentes, E. y Godwall, V. (2011). Definen a la rentabilidad como:

“Una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener resultados”. Es el rendimiento de un determinado periodo de tiempo; en comparación, entre la renta generada y los medios utilizados. pp. 5-6

Por su parte Molina, J. (2012). Establece que:

“Existen muchos indicadores útiles para evaluar la calidad y beneficios de la gestión empresarial, pero ninguno de tanta significación como la rentabilidad, esta última es una medida de productividad ya que determina la cantidad de resultado (utilidad), generado por un insumo (el capital invertido)”. Es una medida por excelencia del resultado integral ya que permite realizar comparaciones entre empresas diversas del mismo sector y sectores diferentes, tales que ayudan a visualizar la conveniencia y tendencias

estructurales de un sector con relación a otros, lo cual se refleja en la dinámica de las cifras de rentabilidad.

Además, la rentabilidad facilita el realizar comparaciones con el costo de capital o con inversiones alternativas libres de riesgo, lo que también permitirá verificar la conveniencia de mantener o acrecentar una determinada inversión en un sector económico o en otro. p. 326

### **1.3.2.1. Importancia de la rentabilidad**

Según Molina, J (2012). “Es importante porque mide la efectividad de la gerencia en una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades”. Estas ganancias a su vez, es el desenlace de una administración justa, una planeación integral de costos y gastos, de cualquier orden tendiente a la obtención de utilidades. pp. 354-357

### **1.3.2.2. Niveles de Análisis de la Rentabilidad**

Hay distintas maneras de entender los conceptos de resultado e inversión.

Fernández& Casado, (2008) define:

El estudio de la rentabilidad en la empresa lo podemos realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere:

Así, tenemos un primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa.

Un segundo nivel, la rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos. P.27-31

#### **1.3.2.2.1. Rentabilidad Económica o de la inversión**

Según Tanaka (2005). Define como:

Una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad.

La rentabilidad económica se erige así en indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. Además, el no tener en cuenta la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación.

#### **1.3.2.2.2. Rentabilidad Financiera o de fondos propios.**

Según Tanaka (2005). Define como: (la literatura anglosajona return on equity (ROE)

“Una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado”. Está relacionada a los beneficios que se alcanzan ciertos recursos en periodo temporal determinado. Además la Rentabilidad Financiera, es conocida como (ROE) esta se encarga de medir las ganancias obtenidas de los dueños de las

entidades, es decir del capital que han invertido directamente con las reservas.

### **Coeficientes o Ratios Financieros**

Son “índices utilizados en el análisis financiero que permiten relacionar las cuentas de un Estado Financiero con otras cuentas del mismo estado financiero u otros estados financieros”. Además que son “llamados índices, cocientes, razones o relación, expresan el valor de una magnitud en función de otra y se obtienen dividiendo su valor por otro”.

### **Ratios de Rentabilidad**

Estos son los que miden el nivel de eficiencia de la empresa, los cuales determina los resultados del éxito o fracaso de la gerencia.

### **Rentabilidad del activo total**

Comparación de la rentabilidad producida por las inversiones totales (activos totales).

**Fórmula:**  $ROA = \text{Utilidad Neta} / \text{Activo Total}$

### **Rentabilidad neta sobre ventas**

“Relaciona la utilidad final, es decir, la utilidad después de participaciones e impuestos, con las ventas. Nos indica qué proporción de las ventas se queda finalmente como utilidad neta”.

### **Rentabilidad sobre capitales propios**

**Fórmula:**  $ROS = \text{Utilidad Neta} / \text{Ventas}$

También se le conoce como Rentabilidad del Patrimonio Neto o Rentabilidad Patrimonial. Es la más importantes. Mide la rentabilidad en función del patrimonio neto. Pp.319-325

<b>Fórmula:</b> $ROE = \text{Utilidad Neta} / \text{Patrimonio Neto}$
---

### 1.3.2.3. Los Costos en la Producción Agrícola

Existe una equivalencia en los términos de los elementos del costo agrícola.

Para las materias primas utilizaremos la denominación Insumos Agrícolas, el recurso humano y los costos indirectos son mencionados como Gastos de Cultivo.

#### **Insumos Agrícolas**

En la agricultura los insumos se pueden dividir en insumos básicos y secundarios.

El insumo básico es la semilla y los secundarios están conformados por los fertilizantes y pesticidas.

Semilla: es el componente esencial, que da origen a otra igual, pero genera otros ejemplares que pertenecen a la especie en cuestión.

Fertilizantes: también son conocidos como ABONOS, que ayudan a aumentar la producción. Estas son de tipo orgánica e inorgánica las cuales ayudan a mejorar la calidad de vida de las plantas.

Pesticidas: estas se utilizan para combatir las plagas, en los diferentes cultivos. Se clasifican en:

Insecticidas, que sirven para combatir las plagas de insectos.

Fungicidas, que sirven para combatir los hongos.

Herbicidas, para combatir malezas y arbustos de hojas anchas y gramíneas.

#### **Mano de Obra Directa**



Es la fuerza laborar que se encuentra en contacto directo con la elaboración de un determinado producto que produce la empresa

Asimismo, el concepto se emplea para denominar el costo que sustenta el trabajo de un obrero por ejemplo, es decir, el precio que el mismo cobrará por realizar tal o cual obra.

En la actividad agrícola para las labores culturales se pueden contratar jornaleros, que trabajen 8 horas al día o destajeros, que es lo común, para que cumplan con una tarea asignada.

Los trabajos son aplicados para la siembra, el riego, el deshierbo, el abonamiento, etc.

Los trabajos de destajo son aplicados para la limpieza de acequias, aplicación de insecticidas, etc.

La mano de obra es utilizada para las diferentes etapas del ciclo vegetativo de los cultivos.

### **Mano de Obra Indirecta**

Los costos de la mano de obra indirecta, es un trabajo laborar por la que esta no se encuentra en contacto directo con los productos de fabricación, pero estas se incluyen en el presupuesto de gastos indirectos de fabricación.

### **Costos Indirectos del Cultivo**

Son aquellos desembolsos o costos que no son directos con las labores culturales, como por ejemplo: alquiler de maquinarias agrícolas o tracción animal, transporte, combustibles, mano de obra indirecta, etc.

### **Los costos de comercialización**

La comercialización de los productos es una etapa tan importante como la comercialización y en muchos casos puede implicar diferencias significativas en la rentabilidad de la actividad:

## **Costos variables**

Los costos de comercialización son esencialmente costos variables en relación al volumen de producción distribuida, Y varían en función del precio de venta o de los volúmenes vendidos.

“Están representado por Comisiones variables en función del precio de venta; Impuestos; Costos que surgen de disposiciones legales o convencionales”.

Fletes: son variables lógicamente según el volumen transportado y la distancia.

Estos costos están a nivel de producción de la empresa. es decir estos costos varían con el nivel de producción (a mayor producción, mayores costos).

## **Costos fijos**

“En general, los costos fijos de la función comercialización se vinculan con los generados por instalaciones propias para mantenimiento del grano o tratamiento que luego, en función de los volúmenes mantenidos o tratados se considerarán como un costo por quintal”.

En el caso de contar con infraestructura propia para acopio y proceso, el costo económico generado por el mantenimiento de estos activos fijos integrará el costo de la función.

Es dable que exista una gran diferencia relevante entre precio de compra mayorista y el precio que recibe el agricultor en su finca. Los productores necesitan conocer las diferencias entre uno y el otro y los más importante los beneficios para que esto suceda.

**Tipos De Costos de comercialización:** son los siguientes: Preparación y empaque; manipulación, transporte, pérdidas, almacenamiento, procesamiento, financieros, tarifas, comisiones, o pagos no oficiales.

**Preparación y empaque:** Una vez que las empresas compran a los agricultores el producto, esto debe ser seleccionado para luego ser transportado a los lugares indicados.

**Manipulación:** En todas las fases del circuito de selección el producto es sometido a empaque y desempaque, por lo tanto tiene que mucho atención

a la hora de cargar y descargar el producto, para que esta a la hora de ser procesada no tenga ningún problema.

**Transporte:** En todo el procedimiento de la selección, los costos varían de acuerdo a la distancia que existe entre agricultor y mercado.

**Pérdidas:** “Las pérdidas en los productos son frecuentes. Aunque se dé el caso de que nada se deseche, los productos pueden perder peso durante los procesos de almacenamiento y transporte (por ejemplo, por pérdida de humedad)”. De tal manera que un kilogramo vendido por el agricultor no puede ser comparado con un kilogramo vendido por los minoristas. A veces pueden darse pérdidas muy altas principalmente cuando son productos perecederos (frutas, hortalizas).

**Almacenamiento:** Este es un costo interesante para muchos productos. Cuando hay una baja temperatura hay un aumento de la humedad referente por lo tanto el grano ganara agua para su equilibrio (deterioro del grano).

**Procesamiento:** “Cuando los agricultores venden las cosechas a los intermediarios o la agroindustria, quienes a su vez la venden a los procesadores, es difícil referirse al precio del producto final con el de la materia prima vendida”. Otros productos, como el arroz y el maíz tienen que ser sometidos a procesos de molinería y en la determinación de los costos totales de comercialización se necesita considerar el factor de conversión de granos en bruto a granos molidos, así como el valor de cualquier subproducto. Realmente, los agricultores no deberían intentar hacer esto y más bien, deberían tener conocimiento de los costos de comercialización entre las fincas y las plantas procesadoras y relacionar estos costos con el precio de compra de estas últimas.

**Costos financieros:** En este caso es posible que un comerciante intermediario tenga que hacer préstamos bancarios para poder funcionar. El interés pagado por ese dinero es un costo.

**Tarifas, comisiones y pagos extralegales:**” Los costos considerados antes son los principales que se enfrentan en la comercialización de productos

agrícolas. Pero existen muchos otros que, agregados, pueden tener un impacto considerable; Por ejemplo, los comerciantes intermediarios están obligados a pagar tarifas de mercado”. Con continuidad tienen que pagar para que sus productos sean pesados en la báscula. Debidamente, se exige a los comerciantes que tengan licencia y que paguen las tarifas oficiales por ella; en algunos países se ven obligados a pagar tarifas no oficiales o coimas en distintos retenes en la vía hacia el mercado. Los impuestos oficiales son exigidos algunas veces cuando la gente necesita atravesar un distrito administrativo. Todos estos costos tienen que ser tenidos en cuenta en los cálculos de costos de comercialización. (Torres, 2013 pp.638-650).

#### **1.4. Formulación del problema.**

¿Cuál sería la importancia de asociar en cooperativa de servicios múltiples a los productores del caserío los ángeles la coipa para mejorar su rentabilidad?

#### **1.5. Justificación e importancia del estudio**

El presente trabajo de investigación se justifica de manera que los productores cafetaleros del caserío los Ángeles al asociarse a través de cooperativas puedan disminuir sus costos de producción como: la adquisición de herramientas, compra de insumos, transporte, cosecha entre otras operaciones relacionadas a la actividad y puedan comercializar su café por medio de la cooperativa, directamente con los mayoristas a un precio superior al ofrecido por los compradores informales, lo cual conlleva a incrementar su rentabilidad y les permita mejorar su calidad de vida.

Esta investigación contribuirá a incrementar la recaudación tributaria a través de la formalización de los productores cafetaleros en cooperativas y de esta manera el estado cumpla con sus fines sociales tales como la construcción de nuevos colegios, hospitales, Carreteras y brindar mejor calidad de vida a los productores.

Este es importante para los futuros profesionales que deseen realizar investigaciones similares y as les sirva como guía para generar nuevos conocimientos.

## **1.6. Hipótesis**

Si los productores cafetaleros del caserío los ángeles se asocian a través de cooperativa de servicios múltiples, entonces mejoraran su rentabilidad.

Si los productores cafetaleros del caserío los ángeles no se asocian a través de cooperativas agrarias, entonces no mejoraran su rentabilidad.

## **1.7. Objetivos**

### **1.7.1. Objetivo general.**

Determinar la importancia de realizar la propuesta de asociar en cooperativa de servicios múltiples a los productores cafetaleros del caserío los Angeles para mejorar su rentabilidad.

### **1.7.2. Objetivos específicos.**

- Analizar y explicar la realidad de los productores cafetaleros del caserío los angeles,
- Identificar los costos que incurren en el cultivo de café y determinar la rentabilidad por hectaria.
- Planificar la formalización de los productores cafetaleros del caserío los angeles en cooperativa de servicios múltiples para mejorar la rentabilidad,
- Proponer a los productores cafetaleros del caserío los angeles asociarse en cooperativa de servicios múltiples.
- Validar la propuesta a juicio de expertos.

## **1.8. Definición de la Terminología**

**Asociar:** Significa unir o juntar varios productores para un fin determinado.

**Producción:**

Garrido (2006). “Es la actividad a través de la cual los seres humanos actuamos sobre la naturaleza, modificándola para adaptarla a nuestras necesidades, proceso mediante el cual se transforma materiales en productos o se realiza un producto”. p.179

### **Agricultura:**

Según la el Organismo Internacional del Trabajo - OIT Este término abarca todas las actividades relacionadas con el cultivo, así como la cría, y la manutención de los animales y el cuidado de jardines y viveros.

### **Productores agrarios**

Según el Artículo 2° de la ley N° 29972, define como la persona natural, “sucesión indivisa a que se refiere el artículo 14° de la Ley del Impuesto a la Renta o sociedad conyugal que optó por tributar como tal de acuerdo a lo previsto en dicha Ley”.

### **Asociación**

Bustamante (1972). “Es toda pluralidad de personas vinculadas jurídicamente para la consecución de un fin común no lucrativo”. p.60

### **Empresa**

García & Casanueva (2001). “Empresa como una entidad que mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados”. p.19

### **Costo:**

Rojas (2007). “Se entiende por costo la suma de las erogaciones en que se incurre una persona para la adquisición de un bien o servicio, con la intención de que genere un ingreso en el futuro”. p.9

### **Proveedor**

Según el Diccionario de términos económicos: “Un proveedor es una persona o una Empresa que abastece a otras empresas con existencias (artículos), los cuales serán transformados para venderlos posteriormente o directamente se compran para su venta”.**Precio**

Sepúlveda (2004). “Refiere en sentido jurídico, el precio es la cantidad de dinero que se paga por una cosa en virtud de un contrato de compra venta”. p. 146

## **Hectárea**

La hectárea (conocida también como hectómetro cuadrado o  $\text{hm}^2$ ) es el área que domina un cuadrado de un hectómetro de lado ( $10.000 \text{ m}^2$ ). Su símbolo es: ha, tanto en singular como en plural. (Wikipedia).

# **CAPÍTULO II**

## **MATERIAL Y METODO**



## 2.1. Tipo y Diseño de Investigación

### 2.1.1. Tipo de investigación

El tipo de investigación es descriptivo – cuantitativo:

**Descriptivo;** porque se orienta a la realidad tal como esta se presenta en una determinada situación, identificando sus fuerzas limitantes e impulsoras y a partir de ello presentar una propuestas para su desarrollo.

**Cuantitativo:** porque se tomó en cuenta datos numéricos para explicar los montos de los costos y gastos relativos a la producción del café y los porcentajes de la mejora de la rentabilidad.

### 2.1.2. Diseño de la investigación

Atendiendo al tipo de Investigación, el diseño de trabajo es: No Experimental.

**No Experimental;** ya que se realizó sin manipular deliberadamente variables. Es decir, “se trata de investigación donde no hacemos variar intencionadamente la variable independiente. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos.” (Kerlinger, 1979 p.166).

**O → P → R**

Donde:

O = Observación

P = Problema

R = Resultado

Efectuada la observación en los productores cafetaleros objeto de estudio, se encontró el problema por lo que se ha tenido que aplicar a una muestra de la población técnicas e instrumentos lo que nos permitió obtener el resultado según la hipótesis formulada.

## **2.2. Población y Muestra**

### **2.2.1. Población**

Está determinada por los 120 productores cafetaleros del caserío Los Ángeles del distrito de La Coipa – Provincia de San Ignacio- Departamento Cajamarca, dato recopilado del comité de la Ronda Campesina del mencionado caserío.

### **2.2.2. Muestra**

$$n = \frac{N * z_{\alpha}^2 p * q}{d^2 * (N - 1) + z_{\alpha}^2 p * q}$$
$$n = \frac{120 * 1.96^2 * 0.05 * 0.95}{0.05^2 * (120 - 1) + 1.96^2 * 0.05 * 0.95}$$
$$n = 21$$

Después de haber aplicado la fórmula estadística para la elaboración del presente trabajo de investigación nos arroja como muestra de 21 productores cafetaleros del caserío Los Ángeles del distrito La Coipa.

## **2.3. Variables**

### **2.3.1. Independiente**

#### **Asociarse a través de Cooperativa de servicios múltiples:**

El cooperativismo puede definirse como:

Una organización que reúne a varias personas con la finalidad de realizar una actividad empresarial.

Su funcionamiento se basa, fundamentalmente, en la cooperación de todos sus socios, de ahí el nombre “Cooperativa”. Todos “cooperan” para beneficiarse en forma directa, obteniendo un bien, un servicio o trabajo en las mejores condiciones. (Gonzáles, 2008 p.56).

### **2.3.2. Dependiente**

#### **Rentabilidad:**

Camino& Müller (1994). “La rentabilidad es una expresión económica de la productividad que relaciona no los insumos con los productos, sino los costos con los ingresos. Es la productividad del capital invertido”. p.23

### 2.3.3. Operacionalización

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS
<b>INDEPENDIENTE</b> Asociarse a través de Cooperativa de Servicios Múltiples	T.U.O de la Ley General de cooperativas (Decreto Supremo N° 074-90-TR).	Constitución de cooperativas.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Observación</li> <li>- Análisis documental</li> <li>- Encuesta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Guía de observación</li> <li>- Ficha resumen</li> <li>- Cuestionario</li> </ul>
	Ley N° 29972 Ley que promueve la inclusión de los productores agrarios a través de las Cooperativas.	Beneficios y Obligaciones		
<b>DEPENDIENTE</b> Rentabilidad	Rentabilidad por ha.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Identificación de los Costos de producción agrícola por ha.</li> <li>- Costos de comercialización</li> <li>- Ingresos por hectárea.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hoja de costos</li> <li>- Análisis Económico</li> </ul>	Hoja de cálculo

## **2.4. Métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos**

### **2.4.1. Métodos de recolección de datos**

El método utilizado para la elaboración de este trabajo de investigación es el siguiente:

**Método descriptivo:** Se aplicó este método para describir la situación problemática que enfrentan los productores cafetaleros del caserío Los Ángeles con respecto al modelo organizativo de trabajo.

### **2.4.2. Técnicas de recolección de datos**

**Observación:** Esta técnica me permitió observar la situación actual de los productores cafetaleros del caserío Los Ángeles; y así poder determinar el problema principal.

**Análisis documental:** Esta técnica me permitió conocer la base legal de las cooperativas y la ley N°29972, de donde se ha podido resumir los requisitos, beneficios y obligaciones para su acogimiento.

**Encuesta:** mediante esta técnica he podido obtener información de aspectos relevantes por medio de preguntas escritas organizadas en un cuestionario impreso que se aplicó a los productores cafetaleros del caserío Los Ángeles.

**Hoja de Costos:** contiene la acumulación de costos de producción distribuido por actividades propias del proceso productivo.

**Análisis Económico de la producción:** estudia la estructura y evolución de los resultados de la empresa (costos y gastos) y de la rentabilidad de los capitales utilizados.

### **2.4.3. Instrumentos de recolección de datos**

**Ficha de observación:** Es un instrumento que me permitió obtener mayor información acerca de mi tema de investigación, dándome datos precisos y específicos sobre las actividades que realizan los productores cafetaleros del caserío Los Ángeles.

**Ficha Resumen:** es un instrumento operativo que me permitió anotar los datos relevantes de la normatividad plasmado en el marco teórico del presente trabajo de investigación.

**Cuestionario:** Es la herramienta de investigación que consiste en una serie de interrogantes dirigidas a los productores cafetaleros del caserío los Ángeles del distrito La Coipa con el propósito de adquirir información para el desarrollo de mi trabajo de investigación.

**Hoja de cálculo:** Es un tipo de documento, que permite manejar datos numéricos y alfanuméricos dispuestos en forma de tablas compuestas por celdas que me facilita la determinación de los resultados.

## **2.5. Procedimiento para la recolección de datos**

Para la recaudación de datos se efectuó el trabajo de campo que consistió en la observación de la realidad problemática, posteriormente se aplicó una encuesta dirigidas a los productores cafetaleros del caserío Los Ángeles del distrito La Coipa, con el propósito de analizar la entorno actual de los productores, luego se procedió a realizar un trabajo de gabinete que consistió en la descripción detallada de la información adquirida en el trabajo de campo, asimismo se realizó un análisis documental con la finalidad de resumir los beneficios y requisitos que otorgan las leyes que protegen el sector agrario y cooperativas.

## **2.6. Análisis Estadístico e Interpretación de los datos**

Después de aplicar los instrumentos de recolección de datos se procedió a ordenar, tabular y graficar la información, utilizando el programa Microsoft Office Excel para después proceder a la interpretación y análisis de los resultados obtenidos.

## **2.7. Aspectos éticos**

En el presente trabajo de investigación cumpla con todas las normas que requiere todo trabajo de investigación, elaborado totalmente por el autor y

no ha sido copiado ni plagiado de otros trabajos de investigación, excepto por haber obtenido información externa de la situación problemática internacional y nacional, las tesis que hemos tenido que tomar como antecedente para nuestro trabajo de investigación y los libros para nuestro marco teórico de autores que hayan escrito sobre las variables objeto de estudio con citas bibliográficas; considerándonos autores intelectuales de nuestro trabajo de investigación.

## **2.8. Criterios de rigor científico**

El presente trabajo de investigación se basó en principios científicos y metodológicos ya establecidos y se viene aplicando técnicas e instrumentos de investigación científica para dar respuesta al problema planteado.

# **CAPÍTULO III**

# **RESULTADOS**



### 3.1. Resultados en tablas y gráficos

#### Guía de Observación

**Objetivo:** analizar y explicar la situación actual de los productores cafetaleros del caserío Los Ángeles del distrito La Coipa.

#### DATOS INFORMATIVOS

**Nombre del distrito:** La Coipa

**Nombre del caserío:** Los Ángeles

**Fecha de la Observación:** 05-07-2017

#### DATOS ESPECIFICOS

Aspectos a observar	Resultado
Número de productores cafetaleros pertenecientes al caserío Los Ángeles.	21
Cantidad promedio de hectáreas cultivadas por cada productor cafetalero del caserío.	2 ha
Control de sus costos que se incurren en la producción	No llevan un control de sus costos.
Manera en que los productores cafetaleros desarrollan sus actividades.	Individual
Forma en que adquieren sus insumos para la producción agrícola.	individual
Forma de comercialización de su cosecha.	La venta lo realizan a intermediarios o comerciantes informales.

## **Análisis de la Guía de Observación**

Como resultado del trabajo de campo se observó que la cantidad promedio de hectáreas de café que cultiva cada productor es de 2 hectáreas, los mismos que cuentan con experiencia necesaria para realizar dicho cultivo, asimismo se ha podido observar que no todos los agricultores cuentan con equipos y herramientas necesarios para realizar las diferentes actividades, es el caso de las chaleadoras para el control de malezas mochilas de fumigar y despulpadoras motorizadas.

Asimismo, se ha observado que los productores cafetaleros no llevan un control de sus costos que se incurren en el proceso productivo ya que lo realizan de manera empírica ocasionando desconocimiento del costo total de la producción y las posibles ganancias o pérdidas que puedan obtener, con respecto a la comercialización de su café, lo venden a comerciantes informales que manejan precios de la competencia del mercado local y siendo perjudicados en el peso con la excusa de la humedad como también en el rendimiento.

## ENCUESTA

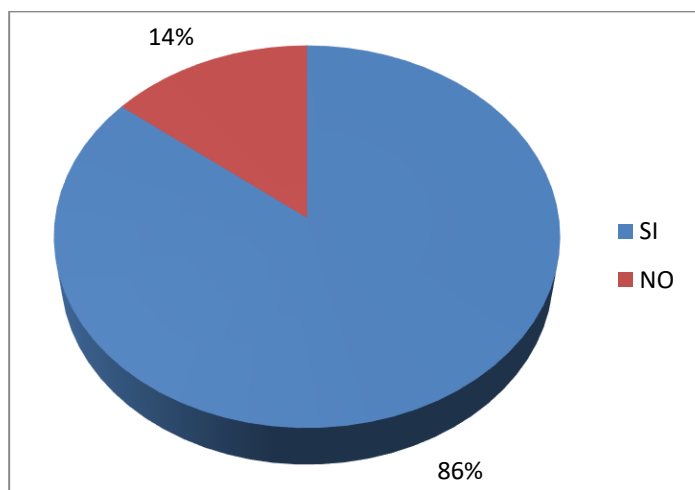
La encuesta ha sido aplicada a los productores cafetaleros con el objetivo de conocer su situación actual y proponer asociarse a través de cooperativa de servicios múltiples.

**Tabla 1**

¿Tiene conocimiento usted acerca de los beneficios que se obtendrían al estar asociado con otros productores cafetaleros?

Ítem	N° de encuestados	%
Si	18	86
No	3	14
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100</b>

Fuente: encuesta



**Figura 1.** ¿Tiene conocimiento usted acerca de los beneficios que se obtendrían al estar asociado con otros productores cafetaleros?

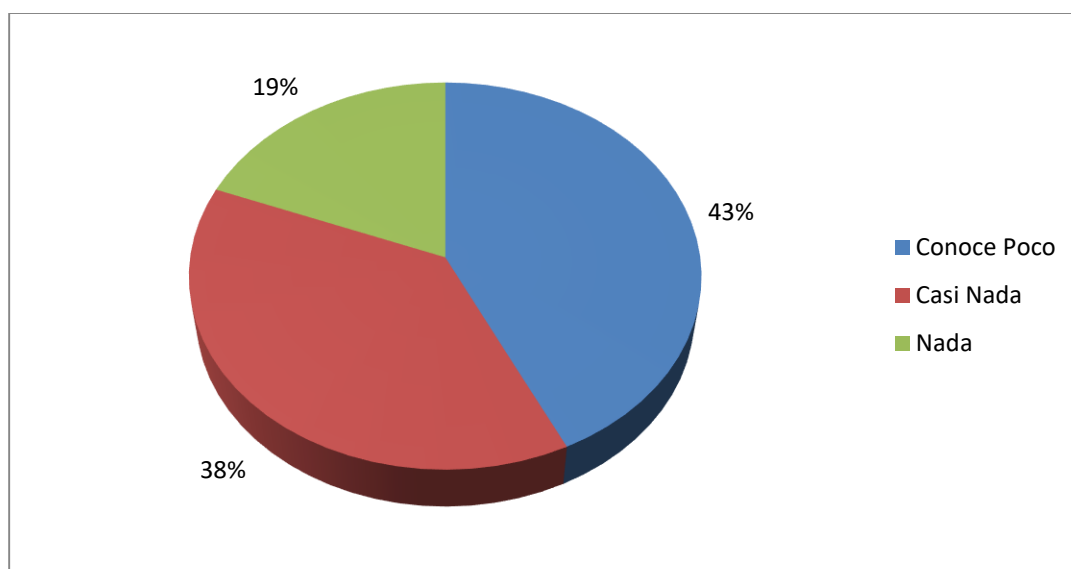
**Interpretación.** Según la tabla 1 y figura 1, el 86% consideran que es importante trabajar de manera conjunta ya que sus beneficios de asociarse con otros agricultores en gran parte aumentarían sus ganancias pero que esta idea solo la mantienen de manera empírica ya que no todos la comparten, además no hay alguien que dé la iniciativa y concreten sus aspiraciones.

**Tabla 2**

¿Tiene conocimiento UD. qué es una Cooperativa de servicios múltiples?

Ítem	N° de encuestados	%
Conoce poco	9	43%
Casi nada	8	38%
Nada	4	19%
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta



**Figura 2:** ¿Tiene conocimiento UD. qué es una Cooperativa de servicios múltiples?

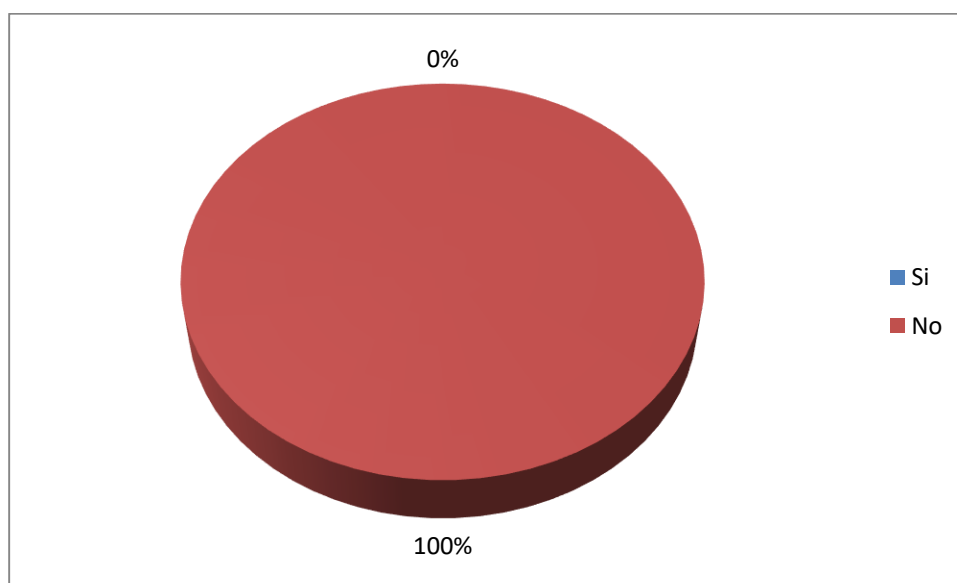
**Interpretación:** Según la tabla 2 y figura 2. El resultado de la encuesta refleja que el 43% conoce poco a cerca de cooperativa de servicios múltiples, lo cual facilita la propuesta de asociarse así como también el 38% conoce casi nada y el 19% del total de encuestados no tienen conocimiento de cooperativa.

**Tabla 3**

¿Pertenece actualmente a alguna asociación o cooperativa agraria?

Ítem	N° de encuestados	%
Si	0	0%
No	21	100%
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta



**Figura 3:** ¿Pertenece actualmente a alguna asociación o cooperativa agraria?

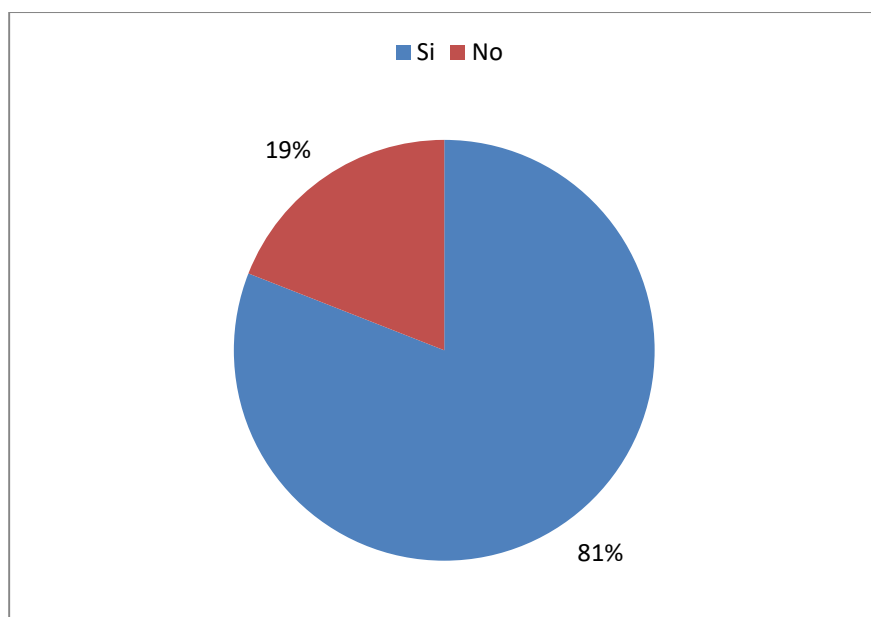
**Interpretación:** Según la tabla 3 y figura 3. Todos los productores cafetaleros del caserío los Ángeles indican que no pertenecen a ninguna asociación o cooperativa agraria debido a que sus actividades lo realizan de manera individual.

**Tabla 4**

¿Estaría dispuesto a formar parte de una cooperativa de servicios múltiples?

Ítem	N° de encuestados	%
Si	17	81
No	4	19
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100</b>

Fuente: encuesta



**Figura 4:** ¿Estaría dispuesto a formar parte de una cooperativa de servicios múltiples?

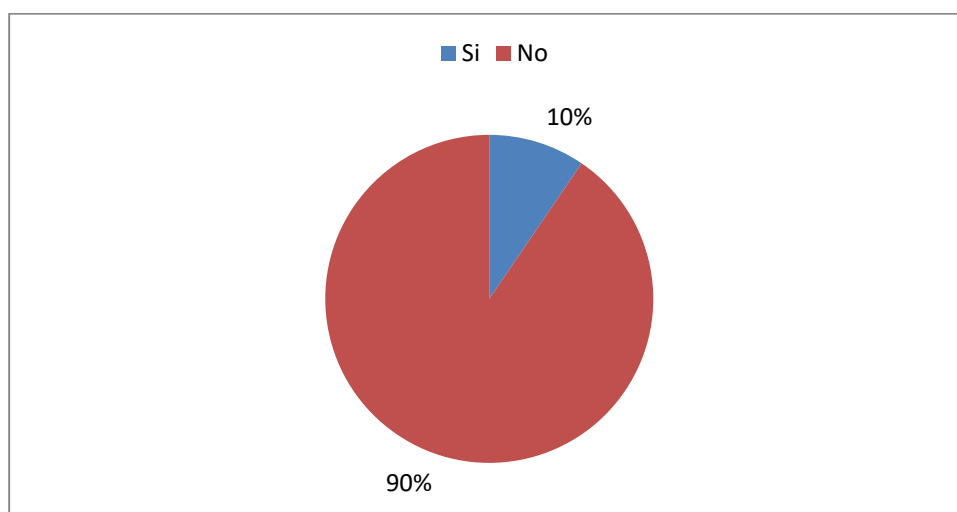
**Interpretación:** Según la tabla 4 y figura 4, origina que la disponibilidad de los productores cafetaleros del caserío Los Ángeles para formar parte de una cooperativa de servicios múltiples es positivo, además consideran que es una gran alternativa para reducir sus costos y obtener mayores ganancias frente a otros agricultores que trabajan de manera individual.

**Tabla 5**

¿Ha recibido capacitación o asistencia técnica para la mejora de su cultivo y adecuado manejo de sus fincas?

Ítem	N° de encuestados	%
Si	2	10%
No	19	90%
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta



**Figura 5:** ¿Ha recibido capacitación o asistencia técnica para la mejora de su cultivo y adecuado manejo de sus fincas?

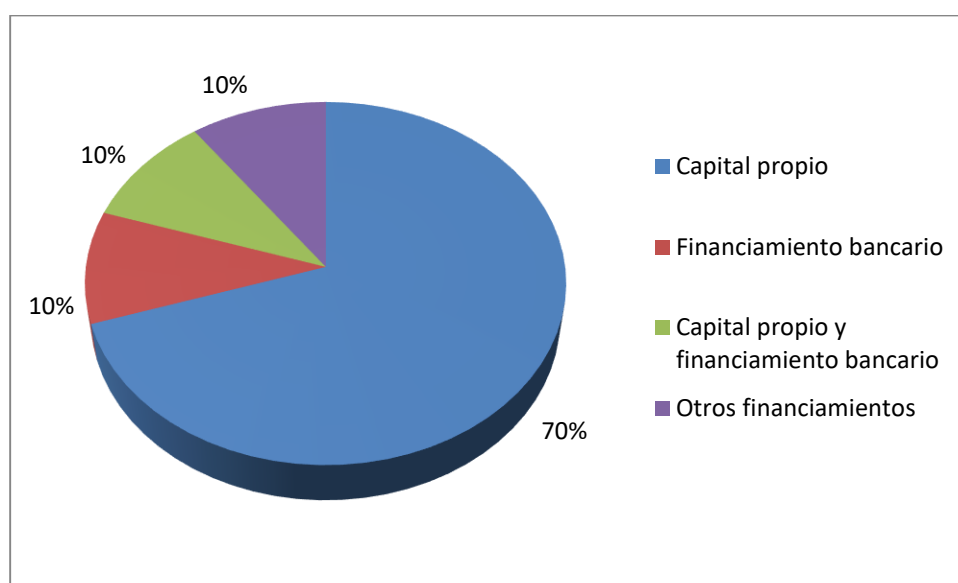
**Interpretación:** Según la tabla 5 y figura 5, refleja que el 90% de los productores no han recibido capacitación o asistencia técnica para la mejora de su cultivo y manejo de sus fincas ya que no tienen un representante que lleve sus peticiones a los organismos o entidades públicas competentes y de esta manera puedan desarrollar más eficiente su producción y en otros casos algunos productores han recibido asistencia técnica pero de empresas privadas que proveen de insumos agrícolas que a su vez les venden sus productos pero a precios elevados.

**Tabla 6**

¿Qué tipos de financiamiento utiliza para la producción de café?

<b>Tipos de financiamiento</b>	<b>N° de encuestados</b>	<b>%</b>
Capital propio	14	70
Financiamiento bancario	2	10
Capital propio y financiamiento bancario	2	10
Otros financiamientos	2	10
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100</b>

**Fuente:** encuesta



**Figura 6:** ¿Qué tipos de financiamiento utiliza para la producción de café?

**Interpretación:** Según la tabla 6 y figura 6. Refleja que el 70% utiliza capital propio debido que no cuentan con un respaldo crediticio para recurrir a financiamientos externos, sin embargo el 10% utiliza financiamientos de terceros generando disminución de sus ganancias por el pago de elevadas tasas de interés.

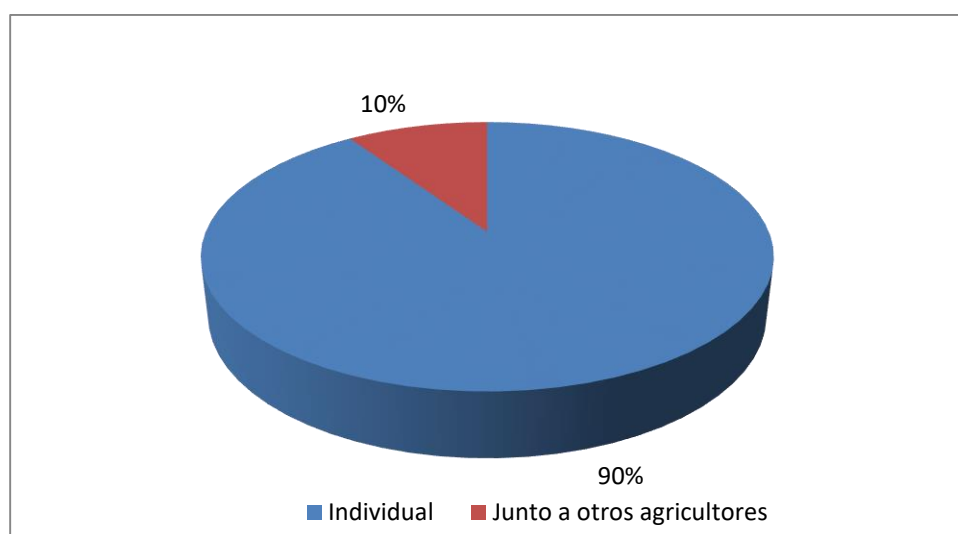


**Tabla 7**

¿De qué manera realiza la compra de abonos, insecticidas y fungicidas y otros insumos necesarios para el cultivo del café?

Forma	N° de encuestados	%
Individual	19	90
Junto a otros agricultores	2	10
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta



**Figura 7:** ¿De qué manera realiza la compra de abonos, insecticidas y fungicidas y otros insumos necesarios para el cultivo del café?

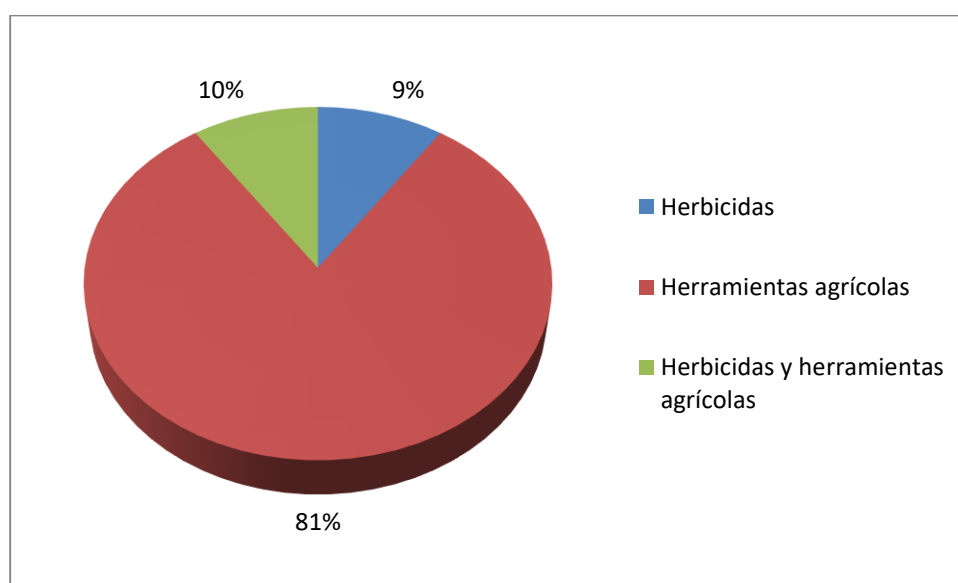
**Interpretación:** Según la tabla 7 y figura 7, muestra que el 90% de los agricultores del caserío Los Ángeles, distrito La Coipa para la compra de abonos, insecticidas, fungicidas y otros insumos necesarios para el cultivo del café lo realizan de manera individual, debido a falta de organización o coordinación entre productores y esto conlleva a incrementar sus costos de producción, ya que sus adquisiciones lo realizan de comerciantes minoristas; sin embargo el 10% adquiere junto a otros agricultores que mayormente son entre familiares.

**Tabla 8**

¿En el control de malezas utiliza herbicidas o herramientas agrícolas?

Denominación	N° de encuestados	%
Herbicidas	2	9
Herramientas agrícolas	17	81
Herbicidas y herramientas agrícolas	2	10
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100</b>

Fuente: encuesta



**Figura 8:** ¿En el control de malezas utiliza herbicidas o herramientas agrícolas?

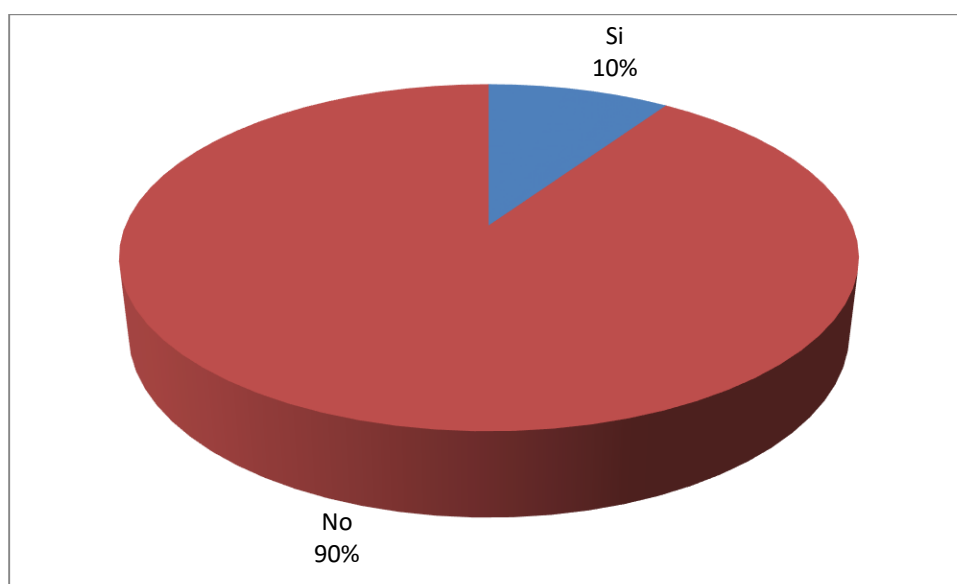
**Interpretación:** Según la tabla 8 y figura 8, refleja que el 81% de los agricultores del caserío Los Ángeles utilizan herramientas agrícolas para el control de malezas, debido que consideran que al aplicar herbicidas perjudicaría sus tierras y por ende disminuiría el rendimiento de su producción y el 9% de los productores encuestados utilizan herbicidas.

**Tabla 9**

¿Recibe asesoría para el tratamiento pos-cosecha del café?

Ítem	N° de encuestados	%
Si	2	10%
No	19	90%
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100%</b>

Fuente: encuesta



**Figura 9:** ¿Recibe asesoría para el tratamiento post-cosecha del café?

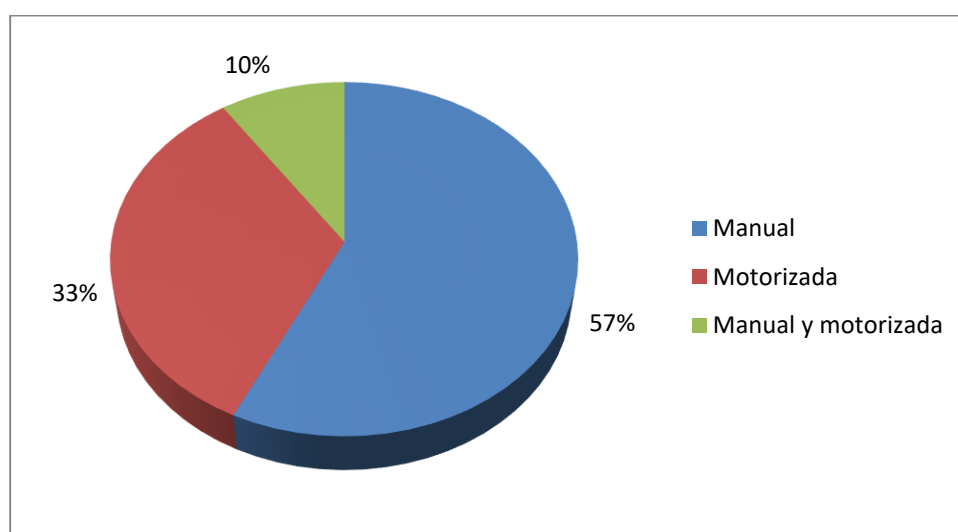
**Interpretación:** Según la tabla 9 y figura 9, el 90% de los agricultores del caserío Los Ángeles no reciben asesoría para el tratamiento del grano de café pos-cosecha, lo cual influye en la comercialización de su producto ya que el grano de café está expuesto a absorber todo tipo de olores no aptos para la evaluación en tasa lo cual perjudica en el precio del mismo, y el 10% de los encuestados manifiestan que si reciben asesoramiento informal por parte de amigos que tienen conocimientos de dicho tratamiento.

**Tabla 10**

¿El proceso de despulpado del café lo realiza con despulpadora manual o motorizada?

Denominación	N° de encuestados	%
Manual	12	57
Motorizada	7	33
Manual y motorizada	2	10
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100</b>

**Fuente:** encuesta



**Figura 10:** ¿El proceso de despulpado del café lo realiza con despulpadora manual o motorizada?

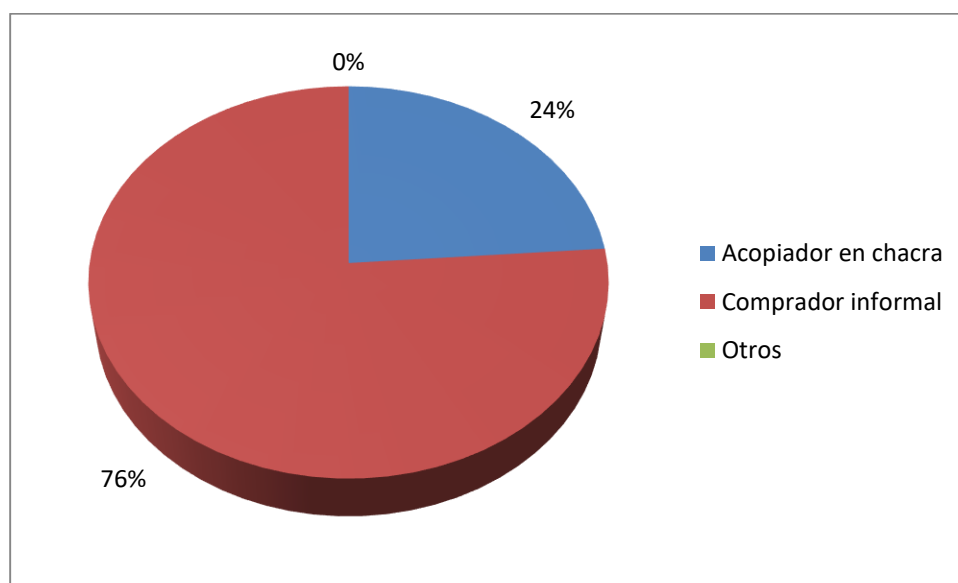
**Interpretación:** Según la tabla 10 y figura 10, el 57% de productores encuestados responden que para el despulpado del café lo realizan por medio de una máquina despulpadora manual lo cual conlleva a incrementar la carga laboral ya que se requiere de mayor mano de obra y se realiza en el mayor tiempo, y el 33% sí cuentan con despulpadoras motorizadas los mismos que manifiestan que reduce el trabajo y tiempo aunque refieren que éstas máquinas cuentan con la desventaja que ni no está bien calibrada perjudica al grano de café y disminuye su rendimiento físico.

**Tabla 11**

¿A qué tipo de clientes le vende su café?

Denominación	N° de encuestados	%
Acopiador en chacra	5	24
Comprador informal	16	76
Otros	0	0
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100</b>

Fuente: encuesta



**Figura 11:** ¿A qué tipo de clientes le vende su café?

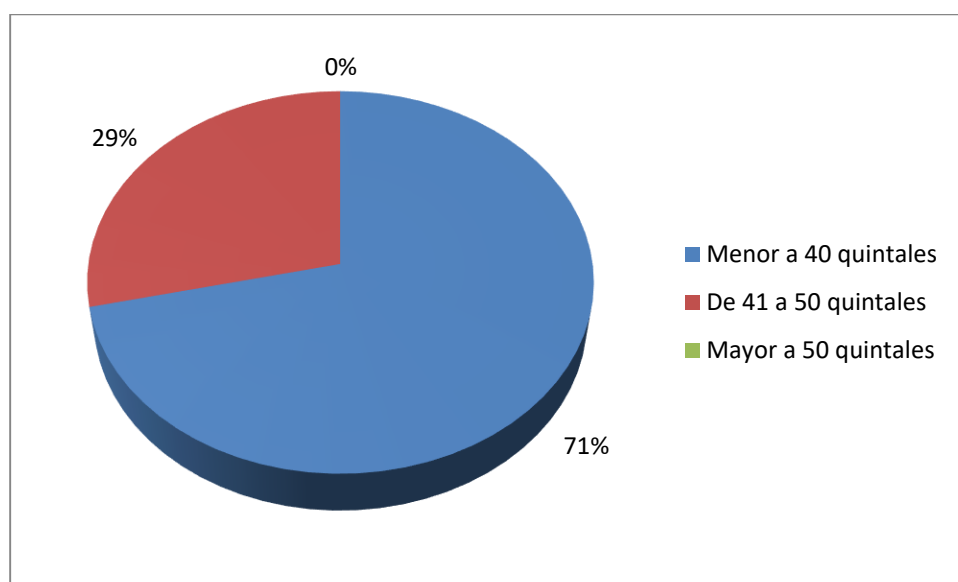
**Interpretación:** Según la tabla 11 y figura 11, muestra que el 76% de productores encuestados vende su café en el distrito de La Coipa lugar donde hay concurrencia de compradores informales que manejan precios según la competencia local y el 24% venden su café junto a otros productores en sus chacras formando lotes ya que casi todos los años le venden su café a los mismos compradores los cuales van en sus unidades de transporte, de ésta manera evitan gastos de flete pero manifiestan que dichos compradores lo recuperan con el menor precio que les pagan en chacra.

**Tabla 12**

¿Cuál es la capacidad promedio de producción de café por ha?

Rangos	N° de encuestados	%
Menor a 40 quintales	15	71
De 41 a 50 quintales	6	29
Mayor a 50 quintales	3	0
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100</b>

Fuente: encuesta



**Figura 12:** ¿Cuál es la capacidad promedio de producción de café por ha?

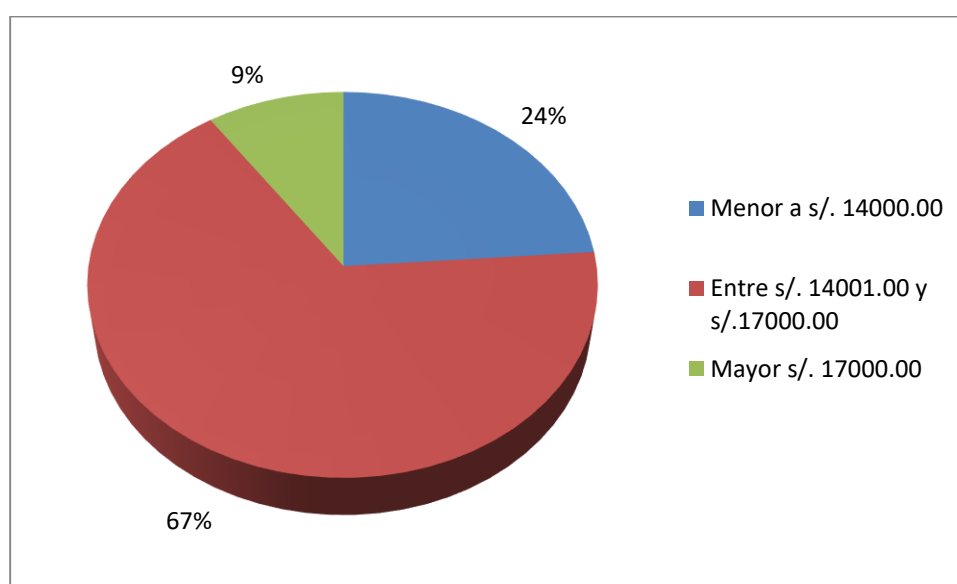
**Interpretación:** Según la tabla 12 y figura 12, el 71% de los productores encuestados manifiestan que la producción de café por hectárea es menor a 40 quintales, considerando que cada quintal equivale a 55.2 kilos y el 29% manifiesta que su producción está entre 41 a 50 quintales por hectárea; sin embargo la producción va a depender de la semilla certificada, la calidad del terreno, la altitud de la finca, aplicación oportuna de insumos agrícolas como son los abonos orgánicos foliares, fertilizantes y otros.

**Tabla 13**

¿Tiene conocimiento de cuánto le cuesta cultivar una ha de café?

Rangos	N° de encuestados	%
Menor a S/. 14,000.00	5	24
Entre S/. 14,001.00 y S/.17,000.00	14	67
Mayor S/. 17,000.00	2	9
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100</b>

Fuente: encuesta



**Figura 13:** ¿Tiene conocimiento de cuánto le cuesta cultivar una ha de café?

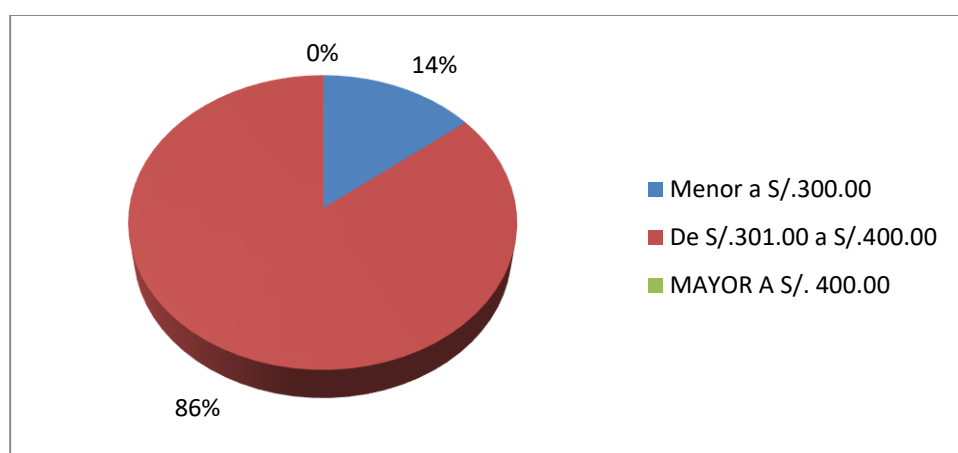
**Interpretación:** Según la tabla 13 y figura 13, refleja que el 67% de los productores revelan que producir un hectárea de café oscila entre S/. 14,001.00 y S/. 17,000.00, debido que hay ausentismo de mano de obra en la zona lo cual significa traer peones de afuera de la zona y origina el incremento del jornal diario; asimismo en la compra de insumos agrícolas se incrementa a medida que se compra en menores cantidades además que lo adquieren de manera individual.

**Tabla 14**

Señale el precio de venta promedio por quintal de café.

Rangos	N° de encuestados	%
<b>Menor a S/300.00</b>	3	14
<b>De S/.301.00 a S/. 400.00</b>	18	86
<b>Mayor a S/. 400.00</b>	0	0
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100</b>

**Fuente:** encuesta



**Figura 14:** Señale el precio de venta promedio por quintal de café.

**Interpretación:** Según la tabla 14 y figura 14, el precio de venta del café es muy variable donde influye diversos factores como son las características del café que son sometidos a un análisis riguroso como son el rendimiento físico y catados en tasa, asimismo se debe que el café es un producto internacional es manejada por la bolsa de valores; sin embargo el 86% de los productores manifiestan que los precios que manejan los comerciantes en plena cosecha que se son entre los meses de julio a setiembre oscilan entre S/. 301.00 a S/. 400.00; el 14% de los productores manifiestan que venden su café a un precio menor a S/. 300.00 ya que sus parcelas se encuentran en la playa y su rendimiento en menor a comparación de un café de altura.

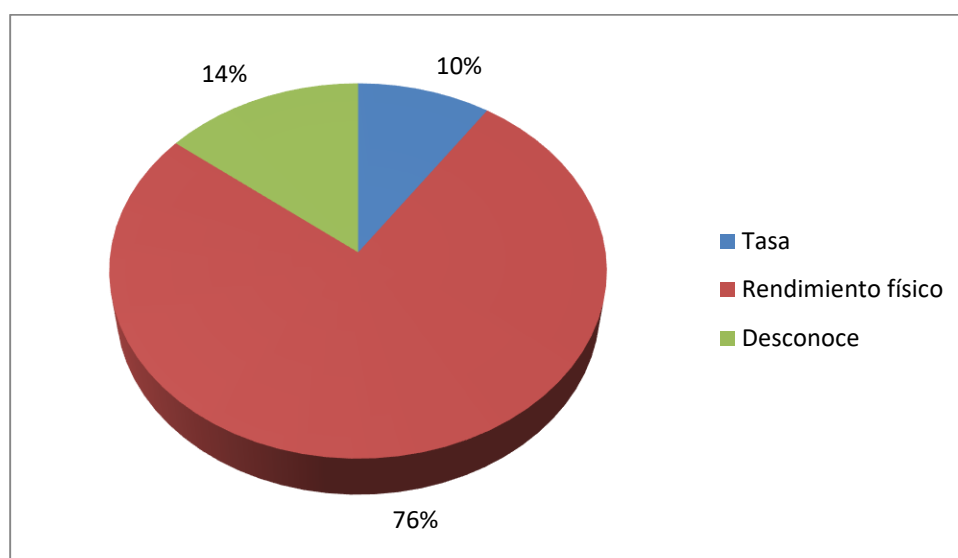


**Tabla 15**

¿De qué forma vende su café por tasa o por rendimiento físico?

Rangos	N° de encuestados	%
Tasa	2	10
Rendimiento físico	16	76
Desconoce	3	14
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100</b>

Fuente: encuesta



**Figura 15:** ¿De qué forma vende su café por tasa o por rendimiento físico?

**Interpretación:** Según la tabla 15 y figura 15, el 76% de los productores encuestados manifiestan que venden su café de acuerdo al rendimiento físico aproximado que son medidos por los mismos compradores como también por su conocimiento empírico, el 10% de los productores manifiestan que venden su café de acuerdo a un análisis en tasa ya su café es de altura y el 14% de los productores desconoce la calidad de su café ya que su referencial es el precio que le pagan por su café.

## HOJA DE CÁLCULO

**Tabla 16: Costos de Producción - Productor Individual**

### IDENTIFICACIÓN DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN DE UNA HECTAREA DE CAFÉ - INDIVIDUAL

CULTIVO	: Café	CASERÍO	: Los Ángeles
PERIODO VEGETATIVO	: 2 años	DISTRITO	: La Coipa
MES DE SIEMBRA	: Diciembre	PROVINCIA	: San Ignacio
MES DE COSECHA	: Abril - Octubre	DEPARTAMENTO	: Cajamarca
CAMPAÑA AGRÍCOLA	: 2014 - 2017	DIST.ENTRE SURCO:	1.5 m
ÁREA A SEMBRAR	: 1.0 Ha	DIST.ENTRE PLANT/:	1.0 m

ACTIVIDADES	MESES	COEFICIENTE TÉCNICO					VALOR UNIT. S/.	VALOR TOTAL S/.
		Nº JORN.	HORAS AGUA	KGS.	LITROS	UNID.		
<b>A) COSTOS DIRECTOS</b>								
<b>1. Preparación de almacigo (vivero)</b>								
1.1 Selección de semilla	Oct-14	1					30.00	30.00
1.2 Despulpado de semilla	Oct-14	0.5					30.00	15.00
1.3 Fermentado y selección de semilla	Oct-14	0.5					30.00	15.00
1.4 Preparación de fosa para almacigo	Oct-14	0.5					30.00	15.00
1.5 Puesta de semilla en fosa	Oct-14	0.25					30.00	7.50
1.6 Cuidado del fermentado	Nov-14	0.5					30.00	15.00
1.7 Embolsado de tierra	Dic-14	6					30.00	180.00
1.8 Acomodados de bolsas	Dic-14	2					30.00	60.00
1.9 Chapoleado de plantas de café	Dic-14	4					30.00	120.00
1.10 Riego durante 4 meses	Dic14-Mar15	0.5					30.00	15.00
<b>Sub total</b>								<b>472.50</b>
<b>2. Preparación de Terreno</b>								
2.1 Chaleo	Feb-15	20					30.00	600.00
2.2 Trazado (estaqueado) 1mx1mx1.5m	Feb-15	14					30.00	420.00
2.3 Huequeo (perforar)	Feb-15	30					30.00	900.00
2.4 Tapado de Huecos	Feb-15	20					30.00	600.00
<b>Sub total</b>								<b>1,920.00</b>
<b>3. Siembra</b>								
3.1 Carquio (del vivero a chacra)	Mar-15	5					30.00	150.00
3.2. Plantación del café (siembra)	Mar-15	20					30.00	600.00
<b>Sub total</b>								<b>750.00</b>
<b>4. Labores culturales</b>								
4.1 Control de malezas (deshierbo)	Abr15-Mar16	9				12	30.00	3,240.00
4.2 Control de malezas (deshierbo)	Abr16-Mar17	9				6	30.00	1,620.00
4.3 Fertilización (abonador)	Abr15-Mar16	12					30.00	360.00
4.4 Fertilización (abonador)	Abr16-Mar17	6					30.00	180.00
<b>Sub total</b>								<b>5,400.00</b>
<b>5. Insumos</b>								
<b>5.1. Semilla</b>								
Catimor				2			20.00	40.00
<b>5.2 Fertilizantes</b>								
Compomaster Prod. (1era abonada)-qq	Abr15-Jul15					1	90.00	90.00
Compomaster Prod. (2da abonada)-qq	Ago15-Nov15					2	90.00	180.00
Compomaster Prod. (3ra abonada)-qq	Dic15-Mar16					3	90.00	270.00
Guano de isla	Abr15-Mar16					1	65.00	65.00
Compomaster Prod. (floración)	Abr16-Dic16					2	90.00	180.00
Yaramila (floración)	Abr16-Dic16					1	110.00	110.00
Guano de isla	Abr16-Dic16					3	65.00	195.00
<b>Sub total</b>								<b>1,130.00</b>
<b>6. Cosecha</b>								
Cosecha (en latas)	Abr17-Ago17					800	5.00	4,000.00
<b>Sub total</b>								<b>4,000.00</b>
<b>7. Despulpado y Secado</b>								
Despulpado	Abr17-Ago17	6					30.00	180.00
Secado	Abr17-Ago17	2					30.00	60.00
<b>Sub total</b>								<b>240.00</b>
<b>8. Traslado para la venta</b>								
- Jornal		3					30.00	90.00
<b>Sub total</b>								<b>90.00</b>
<b>COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN</b>								<b>14,002.50</b>

**Tabla 17:** Resumen de Costos - Productor Individual

<b>COSTO POR ACTIVIDAD</b>		
<b>ACTIVIDAD</b>	<b>VALOR S/.</b>	<b>%</b>
1. Preparación de almacigo (vivero)	472.50	3%
2. Preparación de terreno	1,920.00	14%
3. Siembra	750.00	5%
4. Labores culturales	5,400.00	39%
5. Insumos	1,130.00	8%
6. Cosecha	4,000.00	29%
7. Despulpado y Secado	240.00	2%
8. Traslado para la venta	90.00	1%
<b>COSTO TOTAL DIRECTO</b>	<b>14,002.50</b>	<b>100%</b>

Los costos de producción que se incurren en una hectárea de café al realizarlo de manera individual están distribuidos en la preparación del almacigo que representan el 3%, preparación del terreno el 14%, siembra el 5%, labores culturales el 39%, insumos el 8%, cosecha el 29%, despulpado y secado el 2% y el traslado para la venta el 1% del costo total de producción que es de S/. 14,002.50, información que ha sido recopilado de investigaciones anteriores y corroborada por los mismos productores cafetaleros en las reiteradas visitas que he realizado al caserío objeto de estudio.

**Tabla 18: Costos de Producción – Productor Asociado**

**IDENTIFICACIÓN DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN DE UNA HECTAREA DE CAFÉ - COOPERATIVA DE SERVICIOS MÚLTIPLES**

**CULTIVO** : Café  
**PERIODO VEGETATIVO** : 2 años  
**MES DE SIEMBRA** : Diciembre  
**MES DE COSECHA** : Abril - Diciembre  
**CAMPAÑA AGRICOLA** : 2014 - 2017  
**ÁREA A SEMBRAR** : 1.0 Ha

**CASERÍO** : Los Ángeles  
**DISTRITO** : La Coipa  
**PROVINCIA** : San Ignacio  
**DEPARTAMENTO** : Cajamarca  
**DIST.ENTRE SURCO** : 1.5 m  
**DIST.ENTRE PLANT** : 1.0 m

ACTIVIDADES	MESES	COEFICIENTE TÉCNICO					VALOR UNIT. S/.	VALOR TOTAL S/.
		Nº JORN.	HORAS AGUA	KGS.	LITROS	UNID.		
<b>A) COSTOS DIRECTOS</b>								
<b>1. Preparación de almacigo (vivero)</b>								
1.1 Selección de semilla	Oct-14	1					30.00	30.00
1.2 Despulpado de semilla	Oct-14	0.5					30.00	15.00
1.3 Fermentado y selección de semilla	Oct-14	0.5					30.00	15.00
1.4 Preparación de fosa para almacigo	Oct-14	0.5					30.00	15.00
1.5 Puesta de semilla en fosa	Oct-14	0.25					30.00	7.50
1.6 Cuidado del fermentado	Nov-14	0.5					30.00	15.00
1.7 Embolsado de tierra	Dic-14	6					30.00	180.00
1.8 Acomodados de bolsas	Dic-14	2					30.00	60.00
1.9 Chapoleado de plantas de café	Dic-14	4					30.00	120.00
1.10 Riego durante 4 meses	Dic14-Mar15	0.5					30.00	15.00
<b>Sub total</b>								<b>472.50</b>
<b>2. Preparación de Terreno</b>								
2.1 Chaleo	Feb-15	20					30.00	600.00
2.2 Trazado (estaqueado) 1mx1mx1.5m	Feb-15	14					30.00	420.00
2.3 Huequeo (perforar)	Feb-15	30					30.00	900.00
2.4 Tapado de Huecos	Feb-15	20					30.00	600.00
<b>Sub total</b>								<b>1,920.00</b>
<b>3. Siembra</b>								
3.1 Carguío	Mar-15	5					30.00	150.00
3.2. Plantación del café (siembra)	Mar-15	20					30.00	600.00
<b>Sub total</b>								<b>750.00</b>
<b>4. Labores culturales</b>								
4.1 Control de malezas (deshierbo)	Abr15-Mar16	9				12	30.00	3,240.00
4.2 Control de malezas (deshierbo)	Abr16-Mar17	9				6	30.00	1,620.00
4.3 Fertilización (abonador)	Abr15-Mar16	12					30.00	360.00
4.4 Fertilización (abonador)	Abr16-Mar17	6					30.00	180.00
<b>Sub total</b>								<b>5,400.00</b>
<b>5. Insumos</b>								
<b>5.1. Semilla</b>								
Catimor				2			20.00	40.00
<b>5.2 Fertilizantes</b>								
Compomaster Prod. (1era abonada)-qq	Abr15-Jul15					1	80.00	80.00
Compomaster Prod. (2da abonada)-qq	Ago15-Nov15					2	80.00	160.00
Compomaster Prod. (3ra abonada)-qq	Dic15-Mar16					3	80.00	240.00
Guano de isla	Abr15-Mar16					1	60.00	60.00
Compomaster Prod. (floración)	Abr16-Dic16					2	80.00	160.00
Yaramila (floración)	Abr16-Dic16					1	100.00	100.00
Guano de isla	Abr16-Dic16					3	60.00	180.00
<b>Sub total</b>								<b>1,020.00</b>
<b>6. Cosecha</b>								
Cosecha (en latas)	Abr17-Ago17					800	5.00	4,000.00
<b>Sub total</b>								<b>4,000.00</b>
<b>7. Despulpado y Secado</b>								
Despulpado	Abr17-Ago17	6					30.00	180.00
Secado	Abr17-Ago17	2					30.00	60.00
<b>Sub total</b>								<b>240.00</b>
<b>8. Traslado para la venta</b>								
- Jornal		3					30.00	90.00
<b>Sub total</b>								<b>90.00</b>
<b>B. Gastos Administrativos</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>SUELDO</b>	<b>ESSALUD 4%</b>	<b>CF POR 20 ha.</b>	<b>CF POR ha.</b>			
- Administrador	1	2,200.00	88	2288	114.4			
- Secretario	1	1,500.00	60	1560	78			
- Tesorería	1	2,200.00	88	2288	114.4			
- Consejo de Vigilancia	3	1,500.00	60	4560	228			
- Alquiler de Local	1			500	25			
<b>Sub total</b>			<b>296</b>	<b>11196</b>	<b>559.8</b>			<b>559.80</b>
<b>COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN</b>								<b>14,452.30</b>

**Tabla 19:** Resumen de Costos - Productor Asociado

<b>COSTO POR ACTIVIDAD</b>		
<b>ACTIVIDAD</b>	<b>VALOR S/.</b>	<b>%</b>
<b>COSTO DIRECTO</b>		
1. Preparación de almácigo (vivero)	472.50	3%
2. Preparación de terreno	1,920.00	14%
3. Siembra	750.00	5%
4. Labores culturales	5,400.00	39%
5. Insumos	1,020.00	7%
6. Cosecha	4,000.00	29%
7. Despulpado y Secado	240.00	2%
8. Traslado para la venta	90.00	1%
<b>SUB- TOTAL</b>	<b>13,892.50</b>	<b>96.13%</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		
- Administrador	114.40	1%
- Secretario	78.00	1%
- Tesorería	114.40	1%
- Consejo de Vigilancia	228.00	2%
- Alquiler de Local	25.00	0%
<b>SUB- TOTAL</b>	<b>559.80</b>	<b>4%</b>
<b>TOTAL COSTOS Y GASTOS</b>	<b>14,452.30</b>	<b>100%</b>

Los costos directos y gastos administrativos de producción que se incurren en una hectárea de café como cooperativa de servicios múltiples están distribuidos en la preparación del almácigo que representan el 3%, preparación del terreno el 14%, siembra el 5%, labores culturales el 30%, insumos el 2%, cosecha el 29%, despulpado y secado el 2% y el traslado de la producción para venta el 1% del total costos que asciende a S/. 13,892.50 y en cuanto a los gastos administrativos representa el 4%, los cuales serán los encargados de la gestión de la cooperativa con respecto a la expansión de mercado tanto nacional como internacional que permita la sostenibilidad y crecimiento de la cooperativa.

## ANÁLISIS ECONÓMICO POR HECTÁREA – PRODUCTOR INDIVIDUAL

Tabla 20: Análisis Económico – Productor Individual

<b>1. COSTO TOTAL (S/.)</b>	<b>14,002.50</b>
<b>2. RENDIMIENTO (Quintal/Ha.)</b>	
Café pergamino	40
<b>3. COSTO/UNITARIO (S/. x 55.2 Kg)</b>	350.06
<b>4. PRECIO UNITARIO VENTA (S/. X 55.2 kg.)</b>	
Café pergamino (70% de rendimiento)	400.00
<b>5. INGRESOS S/.</b>	
Café pergamino (70% de rendimiento)	16,000.00
<b>6. INGRESO TOTAL (S/.)</b>	<b>16,000.00</b>
<b>7. INGRESO NETO, UTILIDAD (S/.)</b>	<b>1,997.50</b>
<b>8. RENTABILIDAD (%)</b>	<b>14%</b>

La rentabilidad por hectárea obtenida como productor individual es del 14% que resulta de dividir el ingreso neto o utilidad entre el costo total por hectárea, esto significa que dicho productor está reocupando sus costos de producción y adicionalmente el cultivo le está generando una utilidad de S/. 1,997.50; considerando como ingresos la venta del café en pergamino con un rendimiento físico de 70% a un precio fijado por los comerciantes informales que manejan según el mercado internacional (bolsa de valores), precio que es muy variable, sin embargo para el análisis de mi trabajo de investigación he tomado precio promedio de la actualidad que asciende a S/.400.00.

**ANÁLISIS ECONÓMICO POR HECTÁREA COMO PRODUCTOR ASOCIADO A LA COOPERATIVA DE SERVICIOS MÚLTIPLES.**

**Tabla 21:** Análisis Económico – Productor Asociado

<b>1. COSTO TOTAL (S/.)</b>	<b>14,452.30</b>
<b>2. RENDIMIENTO (Quintal/Ha.)</b>	
Café pergamino	40
<b>3. COSTO/UNITARIO (S/. x 55.2 Kg)</b>	361.31
<b>4. PRECIO UNITARIO VENTA (S/. X 55.2 kg.)</b>	
Café pergamino (70% de rendimiento)	450.00
<b>5. INGRESOS S/.</b>	
Café pergamino (70% de rendimiento)	18,000.00
<b>6. INGRESO TOTAL (S/.)</b>	<b>18,000.00</b>
<b>7. INGRESO ANTES DE IMPUESTOS (S/)</b>	<b>3,547.70</b>
<b>8. Retención de Impuesto a la Renta (10%)</b>	<b>355.00</b>
<b>9. INGRESO NETO, UTILIDAD (S/.)</b>	<b>3,192.70</b>
<b>10. RENTABILIDAD (%)</b>	<b>22%</b>

La rentabilidad por hectárea que obtendría un productor agrario al estar asociado a una cooperativa de servicios múltiples es del 22%, resulta en dividir el ingreso neto o utilidad entre el costo total por hectárea, esto significa que dicho productor está reocupando sus costos de producción y adicionalmente el cultivo le está generando una utilidad de S/. 3,192.70; considerando como ingresos la venta del café en pergamino con un rendimiento físico de 70% a un precio transado a través de contratos con empresas comerciales nacionales exportadoras de café que están acorde con los precios manejados por el mercado internacional (bolsa de valores), precio que es respetado por el cliente en el caso que el precio del café disminuya por debajo del precio pactado en el contrato y en el caso que el precio de café supere el fijado en contrato el cliente le retribuye a la cooperativa por el excedente, sin embargo para el análisis de mi trabajo de investigación he tomado precio promedio de la actualidad que asciende a S/.450.00.

### **3.2. Discusión de resultados.**

Según lo observado los productores cafetaleros no llevan un control de sus costos que se incurren en el proceso productivo y por ende un desconocimiento del costo total real de la producción y las ganancias o pérdidas que puedan obtener; sin embargo Méndez, J. (1998) resalta que “la información de costos por productos facilita la fijación de precios y además contribuye al análisis para la adquisición de equipos, y permite la evaluación de los cambios en los procesos de producción”, p.62. De ahí la determinación de los costos de producción, pues aporta con las empresas en la organización de sus procesos con la toma de decisiones en cuanto al costo y precio real de los productos que generan.

Asimismo el 90% de los productores para la adquisición de los insumos necesarios para la producción de café lo realizan de manera individual incrementando sus costos de producción y no de manera asociada; sin embargo el cooperativismo, como un medio de sumar esfuerzos y compartir ideales a través de la asociación de personas para dar respuestas colectivas; y de esta manera puedan adquirir sus insumos en forma grupal o al por mayor a precios menores.

Según la encuesta el 76% de los agricultores venden su producción a compradores informales, los mismos que fijan precios según la competencia local que son precios inferiores comparados con los del mercado nacional, por tanto en quien repercute todo estas injusticias y abusos comerciales es en el productor cafetalero individual debido que no tienen otra alternativa, ya que para cumplir con sus obligaciones de mano de obra que exigen su retribución por el servicio prestado, tienen que vender su producto e inclusive por falta de liquidez solicitan adelantos a los comerciantes quedando obligados a vender el resto de su producción.

En tanto los resultados de la investigación a los productores cafetaleros demuestra que ningún productor se encuentra asociado, sin embargo el 86% consideran que es importante trabajar de manera conjunta ya que los beneficios de asociarse con otros agricultores en gran parte aumentarían sus ganancias pero que esta idea solo la mantienen como propuesta porque no hay alguien que de la iniciativa y concreten sus aspiraciones. Por tal motivo es necesario que dichos productores se asocien con todas las formalidades y licencias para poder unirse al mundo empresarial mejorando su nivel de comercialización y de esta manera puedan vender sus



productos a precios de mercado y obtener mayores ganancias y mejorar su condición de vida.

Asimismo la encuesta refleja que el 81% de los productores cafetaleros del caserío Los Ángeles están dispuestos a cooperar o asociarse facilitando de esta manera la propuesta de constituirse como cooperativa de servicios múltiples, es así que los beneficios que obtendrían según el Ministerio de la Producción es a través de: la reducción de costos, mejora de la calidad productiva y mayor precio de venta, acceso a nuevos mercados, acceso a financiamiento, mayor volumen de producción y como sabemos hoy los mercados exigen una serie de requisitos de calidad, cantidad y variedad que por sí solos, difícilmente puede cumplir de manera satisfactoria y con esto puedan aprovechar oportunidades incrementar sus ganancias y mejorar su calidad de vida.

Según la hoja de costos de producción de café por hectárea como productor individual comparados con la proyección de costos por hectárea del productor agrario al formar parte de la cooperativa la rentabilidad se incrementaría en 8% puesto que, la diferencia es notable en el precio de venta que paga el comerciante informal al agricultor siendo inferior con respecto al precio de venta de mercado nacional, información que es contrastada con datos proporcionados por personas del entorno que laboran en cooperativas y asociaciones dedicadas a la comercialización de café convencional y café oro exportable.

“En esta línea, el Ministerio de la Producción promueve un entorno favorable para la generación de un tejido empresarial competitivo y territorialmente descentralizado, el mismo que coadyuve a un crecimiento económico con inclusión social”, como es el caso de la Ley 29972, que Promueve la Inclusión de los Productores Agrarios a través de Cooperativas cuyos beneficio se encuentran plasmados en el marco teórico en el presente trabajo investigación.

### **3.3. Aportes científicos: propuesta**



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE  
CONTABILIDAD**

**TITULO**

**PROPUESTA ASOCIAR A LOS PRODUCTORES  
CAFETALEROS DEL CASERÍO LOS ÁNGELES DEL  
DISTRITO LA COIPA EN COOPERATIVA DE  
SERVICIOS MÚLTIPLES**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR  
PUBLICO**

**Autor:**

**Bach. Dávila Altamirano, Anali**

**Asesor:**

**MG. Vidaurre García, Wilmer Enrique**

**Línea de investigación:**

**Finanzas**

**Pimentel, Perú**

**2018**

## **PRESENTACIÓN**

El presente trabajo de investigación consiste en proponer asociarse a través de cooperativa de servicios múltiples para mejorar la rentabilidad de los productores cafetaleros del caserío los Ángeles en el distrito la Coipa.

Esta propuesta está dirigida preferentemente a los productores cafetaleros del caserío los ángeles, sin embargo al constituirse la cooperativa se irán asociando los productores de los alrededores más cercanos a mencionado caserío ya que los beneficios que se obtendrían serán significativos porque hoy en día para cultivar un producto se tiene que lidiar con muchos factores como la competencia, los altos costos de producción, escases de mano de obra, cambios climáticos, escasa tecnología entre otros, entonces el cooperativismo surge como una alternativa para lograr beneficios conjuntos y comunes para asociados.

El presenta trabajo de investigación ha sido desarrollado con información recopilada de fuentes confiables como son los mismos productores cafetaleros, con respecto a los costos de producción del café en ciclos anteriores en el curso de costos agrícolas y contrastadas con los conocimientos adquiridos en las aulas de esta prestigiosa institución, consultas bibliográficas, así como de las experiencias de nuestra vida profesional.

Los resultados que se pretende lograr con esta propuesta es que los productores cafetaleros del caserío objeto de estudio aseguren la venta de su producción por medio de la contratos que debe concretar la cooperativa con clientes serios y estables en el mercado comercial.

## **1. RESUMEN**

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo principal asociar a los productores cafetaleros del caserío Los Ángeles a través de cooperativa de servicios múltiples para mejorar su rentabilidad.

Esta propuesta se presenta a través de un flujograma del proceso asociativo a través de cooperativa con su respectiva explicación detallada de cada paso que inicia con la necesidad de asociarse de los productores y finaliza con los trámites y requisitos formales que establecen las normativas tributarias y laborales; asimismo dicha propuesta ha sido desarrollada con la finalidad de integrar a los productores cafetaleros a través de cooperativa de servicios múltiples para incrementar sus ingresos vendiendo su producción a un precio justo y por ende mejorar la calidad de vida de los mismos, como también participar de proyectos de desarrollo que promueve el gobierno central, gobiernos regionales y municipales, los mismos que benefician directamente a los familias rurales. Para la constitución y formalización de la cooperativa se estima un costo de S/. 1,000.00 (un mil soles), dichos costos serán asumidos por los socios participantes.

La población estuvo determinada por los 120 productores del caserío los Ángeles información recopilada de la ronda campesina, luego al aplicar la fórmula estadística nos arrojó una muestra de 21 productores cafetaleros a los mismos que se les aplicó los instrumentos de recolección de datos para ser procesados a través del trabajo de campo y gabinete lo cual nos permitió obtener información para el análisis acerca de la problemática que enfrentan los productores como también las ventajas y desventajas que han servido para la formulación de la propuesta.

## **2. ABSTRACT**

The main objective of this research work is to associate the coffee producers of the Los Angeles farmhouse through a cooperative of multiple services to improve their profitability.

This proposal is presented through a flowchart of the associative process through cooperative with its respective detailed explanation of each step that begins with the need to associate with the producers and ends with formalities and formalities established by tax and labor regulations; This proposal has also been developed with the purpose of integrating coffee producers through a multiple service cooperative to increase their income by selling their production at a fair price and therefore improve their quality of life, as well as participating in projects of development promoted by the central government, regional and municipal governments, which directly benefit rural families. For the constitution and formalization of the cooperative, a cost of S /. 1,000.00 (one thousand soles), said costs will be assumed by the participating partners.

The population was determined by the 120 producers of the Los Angeles farmhouse information compiled from the peasant round, then by applying the statistical formula we threw a sample of 21 coffee producers to them who applied the data collection instruments to be processed to Through the field work and cabinet which allowed us to obtain information for the analysis about the problems faced by the producers as well as the advantages and disadvantages that have served for the formulation of the proposal.

### **3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.**

Los productores cafetaleros del caserío de los Ángeles del distrito de La Coipa aproximadamente el 90% se dedican al cultivo de café cuyo cultivo es su principal fuente de ingresos, Los mismos que desarrollan sus actividades agrícolas de manera individual, lo cual conlleva a incrementar los costos de producción y en el aspecto comercial, los productores trasladan su café a centros de acopio que lo realizan los compradores en su mayoría informales y a un precio que maneja el mercado local.

### **3.1. Formulación del problema.**

¿Cuál sería la importancia de asociar en Cooperativa de servicios Múltiples a los productores cafetaleros del caserío los Ángeles la Coipa para mejorar su rentabilidad, 2017?

## **4. OBJETIVOS**

### **4.1. Objetivo General**

Asociar en cooperativa de servicios múltiples a los productores cafetaleros del caserío Los Ángeles para mejorar su rentabilidad.

### **4.2. Objetivo Específicos**

Convocar a asamblea a los productores cafetaleros para presentar la propuesta de asociarse bajo la modalidad de cooperativa de servicios múltiples.

Planificar la formalización de los productores cafetaleros de caserío los Ángeles.

Elegir los representantes que serán los responsables de guiar a la cooperativa.

Realizar los trámites ante las instituciones pertinentes para el inicio de actividades.

## **5. JUSTIFICACIÓN:**

Los productores cafetaleros del caserío Los Ángeles del distrito La Coipa tienen un gran problema en la comercialización de sus cosechas y los elevados costos de producción que viene afectando su rentabilidad por muchos años, de lo cual se valen los intermediarios y acopiadores para pagarles precios muy bajos por sus cosechas.

Este problema es ocasionado por que el pequeño agricultor no está preparado para cumplir con todas las obligaciones que exige la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria - SUNAT como son:

Tramitar la obtención de un RUC y clave SOL, gestionar los comprobantes de pago como: Facturas, B/V y Guías de Remisión, el llenado correctamente de los comprobantes de pago para evitar el decomiso de sus productos y multas, realizar declaraciones juradas mensuales por internet dentro del plazo para evitar multas, llevar los libros contables al día para evitar multas, tramitar su cuenta de Deduciones en el Banco de la Nación para que sus clientes (Acopiadores, intermediarios) le depositen la deducción de acuerdo a su producto vendido, realizar la Bancarización de sus ventas y compras por los montos superiores a S/.3,500.00 para que tengan la validez tributaria en SUNAT, asumir el costo de contratar un Contador para el asesoramiento respectivo, pagar impuestos como:

**Tabla 22:** Imposición a la Comercialización de café

<b>DETALLE</b>	<b>TRIBUTO</b>	<b>TASA</b>
Café pergamino convencional.	Impuesto a la Renta	1.5 % de sus ventas
Café oro exportable.	Impuesto a la Renta	1.5% de sus ventas
Café de segunda o de descarte.		1.5% de sus ventas

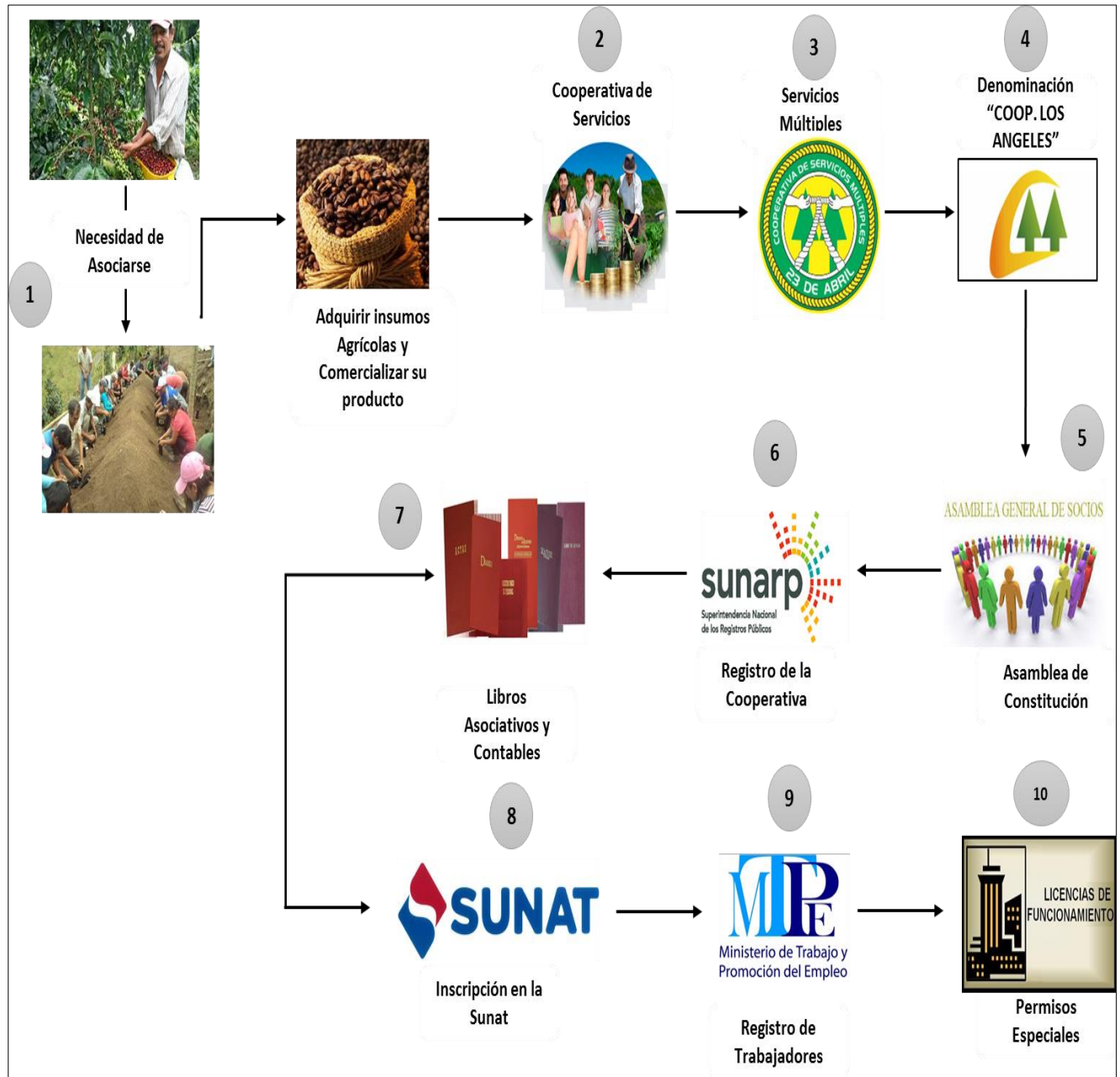
Por lo tanto a continuación se muestra un flujograma que contiene los pasos para constituir una cooperativa de servicios múltiples cuyo propósito es servir de único contribuyente entre los pequeños agricultores cafetaleros y la SUNAT, de tal manera que los socios queden exonerados de todas las

formalidades que exigiría la SUNAT al momento de las ventas de sus cosechas según los beneficios que otorga la ley N° 29972.



## 6. FLUJOGRAMA DEL PROCESO ASOCIATIVO A TRAVÉS DE COOPERATIVA

Figura 16: Flujograma del Proceso Asociativo



Fuente: elaboración propia

### **6.1. Modalidad de la Cooperativa**

Una vez determinada la necesidad de asociarse de los productores cafetaleros, podremos precisar la modalidad que corresponde sería Cooperativa de Servicios, debido que la Cooperativa va a brindar servicios relacionados con la adquisición de insumos agrícolas y la comercialización de las cosechas de los productores cafetaleros.

### **6.2. Tipo de Cooperativa**

Determinada la modalidad (Servicios) debemos de seleccionar uno de los tipos, según la actividad económica que reconoce la Ley general de cooperativas (19 tipos de Cooperativas).

Por lo que después de una serie de consultas realizadas podemos utilizar el tipo de Cooperativa con la denominación de Cooperativa de Servicios Múltiples ya que esto permitiría no solo de servicios de abastecimiento de sus insumos y de la comercialización de sus cosechas, sino que además, estaría en condiciones de gestionar y ejecutar proyectos de desarrollo fomentados por el estado y ONGs los mismos que se beneficiarán directamente a productores agrarios, en este caso solamente a los que pertenezcan a la Cooperativa.

### **6.3. El nombre de la Cooperativa**

En éste caso al estar identificados los agricultores que están dispuestos a formar parte de la cooperativa, los socios fundadores realizarán una asamblea para elegir un nombre para identificar a la Cooperativa así, la denominación estará compuesta por la palabra cooperativa más el tipo escogido y un nombre distintivo.

No se puede adoptar un nombre igual o muy similar al de otra Cooperativa o sociedad que ya se encuentra registrado en nuestro caso en nombre sería:

“Cooperativa de Servicios Múltiples de Productores Cafetaleros Los Ángeles”.

Cuyas abreviaturas podrían ser:

“COPP. LOS ANGELES”.

### **6.4. La asamblea de constitución de la Cooperativa**

La constitución de la Cooperativa será acordada por la asamblea General de fundación, en la que participarán los socios fundadores.

En esta Asamblea se tomaran los siguientes acuerdos:

- Acuerdo de los Socios fundadores de constituir una Cooperativa.
- Suscripción del Capital Social
- Aprobación de los Estatutos
- Elección de los miembros de los consejos directivos y comités
- Elección del Gerente

### **6.5. El registro de la Cooperativa**

La Asamblea de fundación debe constar en escritura pública con firmas certificadas por un notario.

La constitución de la Cooperativa es presentada a Registros Públicos para que el registrador la revise y si todo está conforme, proceda a inscribir la Constitución en el registro de personas Jurídicas (Libro de Cooperativas).

El proceso de la Constitución considera algunos gastos como:

**Tabla 23:** Gasto de Formalización

<b>Detalle</b>	<b>S/.</b>
Honorarios del Abogado por la elaboración de la minuta	500.00
Gastos notariales	350.00
Gastos registrales	150.00
<b>TOTAL</b>	<b>1,000.00</b>

**Fuente:** elaboración propia

### **6.6. Libros asociativos y contables de la Cooperativa**

Los libros que deben llevarse en una Cooperativa son los siguientes:

#### **Libros asociativos**

Son todos aquellos que registran las acciones y acuerdos de los consejos y comités, estos libros son comunes a todo tipo de Cooperativa

- Libro de Registro de Socios
- Libro de Actas de Asamblea General
- Libro de Actas del Consejo de Administración

- Libro de Actas del Consejo de Vigilancia
- Libro de Actas del comité Electoral
- Libro de Actas del Comité de Educación
- Libro de registro de asistencias a Asambleas

### **Libros contables**

Constituye el conjunto de documentos de registros de las actividades económicas de la Cooperativa.

- Registro de Compras
- Registro de ventas
- Planilla Electrónica (PLAME)
- Libro de Caja y Bancos
- Libro Diario
- Libro Mayor
- Libro de Inventario y Balances
- Registro de Activos Fijos

Todos los libros tanto asociativos como contables tienen que legalizarse antes de realizar las actividades para evitar las sanciones administrativas tributarias.

### **6.7. Inscripción en la SUNAT**

- Mediante formulario 2127 firmado por gerente se solicitara el RUC de la Cooperativa,
- Se adjuntara copia de la escritura de constitución,
- Se adjunta copia literal obtenida de SUNARP,
- Se adjuntara copia y se presenta original del DNI del Gerente,
- Se adjuntara copia y se presentara el original de un recibo reciente de servicio de luz o agua en donde conste el domicilio fiscal,
- Se inscribirán al Régimen General afectándose mediante formulario 2119 al IGV, Impuesto a la Renta 3<sup>o</sup> categoría, cuarta categoría, quinta categoría, ESSALUD y ONP,
- Mediante formulario 2054 se presentara la Alta de los representantes legales.

-

### **6.8. Registro de planilla de pago de trabajadores**

Cada vez que se crea una cooperativa, se deben realizar las siguientes actividades:

Informar al Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, mediante el llenado de planillas electrónicas. En este caso se informa a la SUNAT en forma mensual.

Si la cooperativa, desea acogerse al sector agrario, debe solicitarlo al Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo o al Ministerio de Agricultura, respectivamente. En ambos casos, deberá llenar formularios específicos.

#### **6.9. Permisos especiales en la autoridad competente**

De acuerdo al “Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del acceso al empleo decente - Ley MYPE”. Las MYPE, debe reunir las siguientes características concurrentes:

Microempresas: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias.

Pequeña Empresa: de uno (1) hasta diez (100) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias.

Para cada una de las actividades existen autoridades competentes que otorgan los permisos especiales.

## **BENEFICIOS TRIBUTARIOS PARA LOS SOCIOS POR LAS OPERACIONES CON LA COOPERATIVA SEGÚN LA LEY N° 29972**

**Tabla 24: Beneficios Tributarios**

<b>VENTAS ANUALES HASTA 20 UIT ( HASTA S/.81,000)</b>	<b>VENTAS ANUALES DESDE 20 UIT HASTA 140 UIT (81,001 A 567,000)</b>
No tramitará su RUC	No tramitara el RUC
Está Inafecto al IGV	Está Inafecto al IGV
Está Inafecto al Impuesto a la Renta	Esta afecto al Impuesto a la Renta (Retención 1.5%) Por el exceso de S/.81,000
No clave sol	No clave sol
No Declaraciones Juradas mensuales	No Declaraciones Juradas mensuales
No Declaraciones Juradas anuales	No Declaraciones Juradas anuales
No Factura ni B/V	No Factura ni B/V
No Guías de Remisión	No Guías de Remisión
No libros de Contabilidad	No libros de Contabilidad

**Fuente:** SUNAT

## **BENEFICIOS TRIBUTARIOS PARA LA COOPERATIVA POR LAS OPERACIONES CON TERCEROS SEGÚN LA LEY N° 29972**

- La Cooperativa se convierte en el único contribuyente entre el agricultor y la SUNAT
- La Cooperativa está afecta a todos los impuestos de ley, tiene que cumplir con todas las formalidades exigidas por la SUNAT
- La Cooperativa solo pagará la tasa del 15% de Impuesto a la Renta por las utilidades y los pagos a cuenta mensual serán de 0.8% de las ventas mensuales.
- La Cooperativa podrá deducir como gasto el excedente distribuido a sus socios o sea el 80% de las utilidades
- La Cooperativa para efectos de determinar la Renta Neta, deducen los gastos (de acuerdo a ley del Impuesto a la Renta) y excepcionalmente el excedente distribuido y si la suma de las deducciones resulta equivalente al ingreso neto, la base imponible para el Cálculo del impuesto a la renta será cero (según el art.9° ley 29972).

Adicionalmente y voluntariamente podrán gozar del seguro de ESSALUD pagando S/.30.00 mensuales lo cual incluye:

- Atención médica para el socio, su esposa y sus hijos menores de 18 años.
- Subsidio por lactancia.....S/ 820.00
- Subsidio por maternidad.....S/ 820.00
- Prestación por sepelio.....S/ 2,070.00

Los socios de la Cooperativa podrán comercializar sus productos en forma grupal que es lo más recomendable, o podrán realizarlo individualmente para lo cual en ambos casos la Cooperativa les proporcionará la Guía de Remisión y su respectiva factura.

La Cooperativa de Servicios Múltiples se convertirá en el brazo comercializador de los productores cafetaleros del caserío Los Ángeles.

La Cooperativa de Servicios Múltiples de Productores Cafetaleros del caserío Los Ángeles, será la solución al problema de la comercialización de sus cosechas y los elevados costos de producción tal como se muestra en la hoja

de costos de producción de café por hectárea como productor individual comparados con la proyección de costos por hectárea del productor agrario al formar parte de la cooperativa, la rentabilidad se incrementaría en 8% puesto que, las diferencias son significativas en el precio de venta que el comerciante paga al agricultor siendo inferior con respecto al precio de venta de mercado.



# **CAPÍTULO IV CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

## **IV. CONCLUSIONES Y RECOMENTACIONES**

### **CONCLUSIONES**

- Los productores cafetaleros no disponen de un formato adecuado o diseñado a las actividades que realizan que les permita llevar un control de sus costos que se incurren en el proceso de producción de sus fincas por tal motivo existe desconocimiento del costo total de la producción y las posibles ganancias o pérdidas que puedan obtener.
- No disponen de equipos motorizados y herramientas agrícolas adecuadas que les permita reducir costos y tiempo, lo cual conlleva a incrementar los costos a través de utilización de mano de obra no calificada.
- Adquieren sus insumos agrícolas de manera individual, por lo tanto sus costos de producción son elevados, sin embargo los beneficios que se logran a través del trabajo asociativo son mayores que los logros individuales que podría alcanzar el pequeño productor.
- Los pequeños productores están siendo absorbidos por los intermediarios o comerciantes informales que de forma abusiva comercializan con ellos, los productores tienen desventajas en información respecto a los intermediarios, lo cual implica asimetrías en el momento de la negociación y la incertidumbre que por la informalidad la SUNAT les decomise sus productos al momento de transportarlo, lo cual también implicaría incrementar costos ya que se realizan en pequeñas cantidades.
- Después de los resultados obtenidos por medio de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos refleja que ningún productor del caserío objeto de estudio se encuentra asociado a algún modelo asociativo, por lo tanto la rentabilidad obtenida como socio de una cooperativa comparada con la de un productor que desarrolla sus actividades de manera individual es superior en 8%.

## RECOMENDACIONES

- Proporcionar a los productores cafetaleros una guía que les permita llevar un control de sus costos para conocer el costo total de producción y es necesario que los mismos conozcan su punto de equilibrio para que sepan si sus fincas les genera ganancias o pérdidas en cada cosecha.
- Adquirir maquinarias, equipos motorizados necesarios para mejorar su productividad, que les permita realizar sus actividades agrícolas en menor tiempo y a la vez reducir sus costos de producción y que conlleve mejorar sus niveles de producción lo cual se puede conseguir al asociarse con otros agricultores.
- Adquirir los insumos necesarios para el cultivo en grandes cantidades y lograr reducir sus costos a través de economía de escala, en este sentido, el cooperativismo es un modelo asociativo que facilita el desarrollo sostenible de una actividad económica y social, cuyo valor diferencial está en el sentido democrático y equitativo que refuerza la relación entre sus miembros para el cumplimiento del objetivo que los une.
- Formalizarse de acuerdo a las normativas que rigen el sistema tributario en el país para que los mismos productores puedan operar de manera organizada y comercialicen su producto a precios de mercado.
- Asociarse bajo la denominación de Cooperativa de Servicios Múltiples la misma que les servirá de abastecimiento de sus insumos y la comercialización de sus cosechas para mejorar su rentabilidad y a la vez servir de único contribuyente entre los pequeños agricultores y la SUNAT.

# REFERENCIAS

## REFERENCIAS

Brebbia, F. & Malanos, N. (1997), *Tratado teórico práctico de los contratos agrarios*, Rubinzal Culzoni Editores, Buenos Aires, p. 339.

Basañes, J.C. & Martini, G. (2011), *Las cooperativas agropecuarias en la república Argentina: diagnóstico y propuestas*; (1ª edición). Buenos Aires: Ministerio de agricultura, ganadería y pesca de la nación / IICA Argentina (Instituto Interamericano de Cooperación para la agricultura), Gráfica M&M.

DÁVILA, R. (2005). *Asociatividad y políticas públicas en América latina – FODEPAL*. (1ª edición). Chile. Editorial Universitaria S.A.

García, J. & Casanueva, C. (2001). *Prácticas de la Gestión Empresarial*. (1ª edición). Madrid: McGraw-Hill.

Guevara, C. G. & Salgado, J. H. (2010). *Estrategias de asociatividad para el desarrollo de los negocios minoristas del centro de la ciudad de Pimentel – Lambayeque* (Tesis Pregrado). Universidad Señor de Sipán.

Rojas, R. A. (2007). *Sistema de costos: un proceso para su implementación*. (1ª edición). Colombia: centro de publicaciones Universidad Nacional de Colombia.

Sepúlveda, C. (2004). *Diccionario de Términos Económicos*. (Undécima edición). Chile. Editorial Universitaria S.A.

Soto, O. A. (2014). *Propuesta de un modelo asociativo a productores de palta en el distrito de Motupe - Departamento de Lambayeque* (Tesis Pregrado). Universidad Santo Toribio de Mogrovejo – USAT.

Torres, G. (2013). *Tratado de Contabilidad de Costos por Sectores Económicos*. (2ª edición).

- Bustamante, M. C. (1972). *Teoría de la asociación* (1ª edición). Chile: editorial Andrés Bello. Disponible en:  
[http://books.google.es/books?id=p3FCPXbd\\_5IC&pg=PA60&dq=definicion+de+Asociaci%C3%B3n&hl=es&sa=X&ei=9B1hVNO1N8emNqHugqAH&ved=0CCIQ6AEwAA#v=onepage&q=definicion%20de%20Asociaci%C3%B3n&f=false](http://books.google.es/books?id=p3FCPXbd_5IC&pg=PA60&dq=definicion+de+Asociaci%C3%B3n&hl=es&sa=X&ei=9B1hVNO1N8emNqHugqAH&ved=0CCIQ6AEwAA#v=onepage&q=definicion%20de%20Asociaci%C3%B3n&f=false)
- Camino, R. y Müller, S. (1994). *La definición de Sostenibilidad, las variables principales y bases para establecer Indicadores*. Consultado en:  
<http://books.google.es/books?id=fiQOAAIAAJ&pg=PA23&dq=QUE+ES+LA+RENTABILIDAD&hl=es&sa=X&ei=fyMeV>
- Fernández, J.L. & Casado, M. (2008). *Contabilidad Financiera para Directivos. (5ª edición)*. Madrid: Gráficas DEHON. Consultado en:  
[http://books.google.es/books?id=D6uKIUejZ9UC&pg=PA153&dq=NIVELES+DE+AN%C3%81LISIS+DE+LA+RENTABILIDAD&hl=es&sa=X&ei=GNxfVI\\_mKMOaNpevgsAK&ved=0CCcQ6AEwAQ#v=onepage&q=NIVELES%20DE%20AN%C3%81LISIS%20DE%20LA%20RENTABILIDAD&f=false](http://books.google.es/books?id=D6uKIUejZ9UC&pg=PA153&dq=NIVELES+DE+AN%C3%81LISIS+DE+LA+RENTABILIDAD&hl=es&sa=X&ei=GNxfVI_mKMOaNpevgsAK&ved=0CCcQ6AEwAQ#v=onepage&q=NIVELES%20DE%20AN%C3%81LISIS%20DE%20LA%20RENTABILIDAD&f=false)
- Garrido, A. (2006). *Sociopsicología del Trabajo* (1ª edición). Barcelona: Gráficas Rey. Disponible en:  
<http://books.google.es/books?id=HWZwRMIUrGYC&pg=PA179&dq=DEFINICION+DE+PRODUCCION&hl=es&sa=X&ei=ASJgVMVN8mkgwTuiYOIDQ&ved=0CEMQ6AEwAw#v=onepage&q&f=false>
- Gobierno Regional de Lambayeque (2008). Plan Estratégico Regional del Sector del Sector Agrario De Lambayeque 2009 – 2015. Chiclayo. Recuperado en:  
[http://www.concytec.gob.pe/portalsinacyt/images/stories/corcytecs/lambayeque/lambayeque\\_plan\\_estrategico\\_sector\\_agrario\\_2009-2015.pdf](http://www.concytec.gob.pe/portalsinacyt/images/stories/corcytecs/lambayeque/lambayeque_plan_estrategico_sector_agrario_2009-2015.pdf)

Gobierno Regional de San Martín (2008). Plan Estratégico Sectorial Regional Agrario 2009 – 2015. Tarapoto. Disponible en: [http://www.regionsanmartin.gob.pe/administracion/documentos\\_transparencia/doc\\_transparencia13.pdf](http://www.regionsanmartin.gob.pe/administracion/documentos_transparencia/doc_transparencia13.pdf)

Hectárea (s.f.). En Wikipedia, La Enciclopedia Libre. Disponible en: <http://es.wikipedia.org/wiki/Hect%C3%A1rea>

Kerlinger, F. N. (1979). *Enfoque conceptual de la investigación del comportamiento*. Nueva Editorial Interamericana. México. Disponible en: <http://books.google.es/books?id=qa4nNAAACAAJ&dq=Kerlinger+Enfoque+conceptual+de+la+investigacion+del+comportamiento&hl=es&sa=X&ei=GaRqVKmEHoGhNqGChOgN&ved=0CCIQ6AEwAA>

Maldonado, G. (2012). *Determinantes e impactos de la asociatividad para el comercio justo: El caso de REPEBAN desde 2005 hasta 2010* (tesis de Pregrado). Pontificia Universidad Católica del Perú - PUCP, Facultad De Gestión Y Alta Dirección. Disponible en: [http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/1452/MALDONADO\\_ROCHA\\_GINA\\_ASOCIATIVIDAD\\_REPEBAN.pdf?sequence=1](http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/1452/MALDONADO_ROCHA_GINA_ASOCIATIVIDAD_REPEBAN.pdf?sequence=1)

Molina, J. (2012). *Economía Siglo 21. Capital de Asociación de Mercado*. (p. 326). Ecuador. Editorial el Conejo. Consultado en: <http://books.google.com.pe/books?isbn=9978873112>

Real Academia Española. (2014). Diccionario de la lengua española. Consultado en: <http://lema.rae.es/drae/?val=asociar>

Romero, R. (2009). *Las formas asociativas en la agricultura y las cooperativas*. Disponible en: [http://www.pa.gob.mx/publica/rev\\_41/analisis/5%20roxana%20beatriz%20romero.pdf](http://www.pa.gob.mx/publica/rev_41/analisis/5%20roxana%20beatriz%20romero.pdf)

- Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera - SIAP (2014). *Producción mundial de café, Comercio internacional de café, Producción-comercialización de café*. Recuperado en:  
<http://www.dineroenimagen.com/blogs/economia-real/por-que-esta-en-problemas-el-cultivo-de-cafe-en-mexico/61062>
- Soleno, R. (2013). *Experiencias asociativas de tipo cooperativo como estrategia de inserción de la Pequeña y Mediana producción citrícola familiar en el mercado internacional de frutas frescas* (Tesis Doctoral). Universidad de Buenos Aires, Área Ciencias Agropecuarias, Argentina. Disponible en:  
<http://ri.agro.uba.ar/files/download/tesis/doctorado/2013solenowilche-sronald.pdf>
- Spitaleri, D. (2013). *Estudio de caso de la cooperativa La Finca en el desarrollo de la localidad de los Corralitos* (Tesis de Magister). Universidad Internacional de Andalucía de Guaymallé, Argentina. Disponible en:  
[http://dspace.unia.es/bitstream/handle/10334/2512/0452\\_Spitaleri.pdf?sequence=1](http://dspace.unia.es/bitstream/handle/10334/2512/0452_Spitaleri.pdf?sequence=1)
- Tanaka, G. (2005). *Análisis de Estados Financieros para la toma de decisiones*. (1ª edición). Perú: Fondo Editorial PUCP. Consultado en:  
<http://books.google.es/books?id=LH4fWKR2Cs4C&pg=PA13&dq=RATIOS+DE+RENTABILIDAD&hl=es&sa=X&ei=lodaVMPzDcKdgt70YPADw&ved=0CEEQ6AEwBQ#v=onepage&q=RATIOS%20DE%20RENTABILIDAD&f=false>
- Unda, J. (2008). *Asociatividad de pequeños productores en organizaciones económicas campesinas: cadena del brócoli, 2005 – 2007* (Tesis de Magister). Universidad San Francisco de Quito. Consultado en:  
[Repositorio.usfq.edu.ec/bitstream/23000/8/1/87945.pdf](http://Repositorio.usfq.edu.ec/bitstream/23000/8/1/87945.pdf)
- Vargas, J. E. & Ticlla, E. (2012). *Los factores que favorecen o limitan*



*el fortalecimiento del capital social en los procesos de asociatividad*  
(Tesis Magister). Pontificia Universidad Católica del Perú - PUCP.

Disponible en:

[http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/1619/VARGAS\\_JORGE\\_TICLLA\\_ELIZABETH\\_FACTORES\\_ASOCIATIVIDAD.pdf?sequence=1](http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/1619/VARGAS_JORGE_TICLLA_ELIZABETH_FACTORES_ASOCIATIVIDAD.pdf?sequence=1)

Zaldívar, S., Fuentes, E. y Godwall, V. (2011). *Análisis de la rentabilidad económica*. Tecnología propuesta para incrementar la eficiencia empresarial. Cuba: Editorial Universitaria. Recuperado de:

<http://site.ebrary.com/lib/bibsipansp/docDetail.action?docID=10467169&p00=rentabilidad>

# **ANEXOS**

### Anexo N°1: Matriz de Consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS
¿Cuál sería la importancia de asociar en Cooperativa de servicios Múltiples a los productores cafetaleros del caserío los Ángeles la Coipa para mejorar su	<b>General:</b> Determinar la importancia de asociar en cooperativa de servicios múltiples a los productores cafetaleros del caserío Los Ángeles para mejorar su rentabilidad <b>Específicos:</b> - Analizar y explicar la realidad de los productores cafetaleros del caserío los ángeles.	Si los productores cafetaleros del caserío Los Ángeles se asocian a través de Cooperativa de servicios múltiples, entonces mejorarán su rentabilidad 2017.	INDEPENDIENTE Asociarse a través de Cooperativa de Servicios Múltiples	T.U.O de la Ley General de cooperativas (Decreto Supremo N° 074-90-TR).	Constitución de cooperativas.	- Observación	- Guía de observación
				Ley N° 29972 Ley que promueve la inclusión de los productores agrarios a través de las Cooperativas.	Beneficios y Obligaciones	- Análisis documental - Encuesta	- Ficha resumen - Cuestionario

rentabilidad, 2017?	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Identificar los costos que se incurren en el cultivo de café por hectárea.</li> <li>- Planificar la formalización de los productores cafetaleros del caserío Los Ángeles en cooperativa de servicios múltiples para mejorar la rentabilidad.</li> <li>- Proponer a los productores cafetaleros del caserío Los Ángeles asociarse en Cooperativa de servicios múltiples.</li> </ul>		DEPENDIENTE Rentabilidad	Rentabilidad por ha.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Identificación de los Costos de producción agrícola por ha.</li> <li>- Costos de comercialización</li> <li>- Ingresos por hectárea.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hoja de costos</li> <li>- Análisis Económico</li> </ul>	Hoja de cálculo
---------------------	---	--	-----------------------------	----------------------	---	--	-----------------

**Título:** Asociarse a través de cooperativa de servicios múltiples para mejorar la rentabilidad de los productores cafetaleros del caserío Los Ángeles La Coipa – 2017.

## **Anexo N° 2: Encuesta**

La encuesta ha sido aplicada a los productores cafetaleros con el objetivo de conocer su situación actual y proponer asociarse a través de cooperativa de servicios múltiples.

- 1. ¿Tiene conocimiento usted acerca de los beneficios que se obtendrían al estar asociado con otros productores cafetaleros?**  
a) Si      b) No
  
- 2. ¿Tiene conocimiento UD. qué es una Cooperativa de Servicios Múltiples?**  
a) Conoce poco  
b) Casi nada  
c) Nada
  
- 3. ¿Pertenece actualmente a alguna asociación o cooperativa agraria?**  
a) Si      b) No
  
- 4. ¿Estaría dispuesto a formar parte de una cooperativa de Servicios Múltiples?**  
a) Si      b) No
  
- 5. ¿Ha recibido capacitación o asistencia técnica para la mejora de su cultivo y adecuado manejo de sus fincas?**  
a) Si      b) No
  
- 6. ¿Qué tipos de financiamiento utiliza para la producción de café?**  
a) Capital propio  
b) Financiamiento bancario  
c) Capital propio y financiamiento bancario  
d) Otros financiamientos
  
- 7. ¿De qué manera realiza la compra de abonos, insecticidas y fungicidas y otros insumos necesarios para el cultivo del café?**  
a) Individual  
b) Junto a otros agricultores

- 8. ¿En el control de malezas utiliza herbicidas o herramientas agrícolas?**
- a) Herbicidas
  - b) Herramientas agrícolas
  - c) Herbicidas y herramientas agrícolas
- 9. ¿Recibe asesoría para el tratamiento post-cosecha del café?**
- b) Si      b) No
- 10. ¿El proceso de despulpado del café lo realiza con despulpadora manual o motorizada?**
- a) Manual
  - b) Motorizada
  - c) Manual y motorizada
- 11. ¿A qué tipo de clientes le vende su café?**
- a) Acopiador en chacra
  - b) Comprador informal
  - c) Otros
- 12. ¿Cuál es la capacidad promedio de producción de café por ha?**
- a) Menor a 40 quintales
  - b) De 41 a 50 quintales
  - a) Mayor a 50 quintales
- 13. ¿Tiene conocimiento de cuánto le cuesta cultivar una ha de café?**
- c) Menor a S/.14,000.00
  - d) Entre S/. 14,001.00 y S/. 17,000.00
  - e) Mayor a S/.17,000.00
- 14. Señale el precio de venta promedio por quintal de café.**
- a) Menor a S/.300.00
  - b) De S/.301.00 a S/.400.00
  - c) Mayor a S/.400.00
- 15. De qué forma vende su café por tasa o por rendimiento físico.**
- a) Tasa
  - b) Rendimiento físico
  - c) Desconoce

### **Anexo N° 3: Ficha Resumen**

#### **Tema 01: Marco legal que se fundamenta las formas de asociarse**

**por medio de cooperativas tales como:**

- Ley General de Cooperativas - Decreto Legislativo N° 85
- Ley N° 29972, Ley que promueve la inclusión de los productores agrarios a través de las Cooperativas.

**(Resumen)**

#### **Tema 02: costos de producción y comercialización agrícola tales**

**como:**

- Costos de insumos
- Costos de Mano de Obra Directa (MOD)
- Gastos incurridos en el cultivo
- Costos de comercialización

**(Resumen)**

#### **Anexo N° 4: Guía de Observación**

**Objetivo:** analizar y explicar la situación actual de los productores cafetaleros del caserío Los Ángeles del distrito La Coipa.

#### **DATOS INFORMATIVOS**

**Nombre del distrito:** La Coipa

**Nombre del caserío:** Los Ángeles

**Fecha de la Observación:** 05-07-2017

#### **DATOS ESPECIFICOS**

<b>Aspectos a observar</b>	<b>Resultado</b>
Número de productores cafetaleros pertenecientes al caserío Los Ángeles.	
Cantidad promedio de hectáreas cultivadas por cada productor cafetalero del caserío.	
Control de sus costos que se incurren en la producción	
Manera en que los productores cafetaleros desarrollan sus actividades.	
Forma en que adquieren sus insumos para la producción agrícola.	
Forma de comercialización de su cosecha.	



## Anexo N° 5: MINUTA

### MODELO DE MINUTA DE CONSTITUCIÓN DE UNA COOPERATIVA DE SERVICIOS

#### SEÑOR NOTARIO:

Sírvase extender en su Registro de Escrituras Públicas una de **CONSTITUCIÓN DE COOPERATIVA DE SERVICIOS MULTIPLES** \_\_\_\_\_, que otorga el Sr. \_\_\_\_\_, identificado con DNI N° \_\_\_\_\_, debidamente facultado mediante Asamblea General de Fundación de fecha \_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_, cuyo texto Usted Sr. Notario se servirá insertar; de acuerdo a los siguientes términos y condiciones:

**PRIMERO:** Mediante Asamblea General de Fundación de fecha \_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_, se acordó la constitución de la **COOPERATIVA DESERVICIOS MULTIPLES** \_\_\_\_\_ con un capital inicial de S/. \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_ y 00/100 Soles), representado por 1,500 aportaciones de S/. 1.00 (Un Sol) cada una, íntegramente suscrito y totalmente pagado por los socios fundadores según los términos que constan en la citada Acta, cuyo texto íntegro Usted Sr. Notario se servirá insertar.

**SEGUNDO:** En la misma Asamblea General de Fundación se acordó: i) nombrar como GERENTE GENERAL de la Cooperativa a \_\_\_\_\_, identificado con DNI N° \_\_\_\_\_; ii) Aprobar el Estatuto que regirá la vida de la cooperativa; y iii) elegir a los integrantes de los órganos de gobierno, según los términos que constan en la citada Acta, cuyo texto íntegro Usted Sr. Notario se servirá insertar.

Sírvase Señor Notario, agregar las cláusulas de Ley, insertar el texto del Acta de Asamblea General de Fundación de fecha \_\_\_ de diciembre de \_\_\_\_\_, así como el comprobante de depósito del capital social y curse los partes a Registros para su debida inscripción.

\_\_\_\_\_, \_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
(Firma, DNI y sello de Abogado)

\_\_\_\_\_  
Nombre de la persona autorizada

## Anexo N° 6: FICHA DE VALIDACION DE INSTRUMENTO



### FICHA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS JUICIO DE EXPERTOS

#### I. DATOS GENERALES

- Apellidos y Nombres del experto: JOAN MIGUEL OLAZARAL CHUGUIRUNA
- Grado Académico: CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
- Institución donde labora: INDEPENDIENTE
- Dirección: CALLE UNIVERSIDAD 615 Teléfono: 949952020 Email: jmchugui@holme
- Autor (es) del Instrumento: \_\_\_\_\_

#### II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN:

N°	INDICADORES	Deficiente	Bajo	Regular	Bueno	Muy Bueno
		1	2	3	4	5
1	El instrumento considera la definición conceptual de la variable				X	
2	El instrumento considera la definición procedimental de la variable				X	
3	El instrumento tiene en cuenta la operacionalización de la variable				X	
4	Las dimensiones e indicadores corresponden a la variable				X	
5	Las preguntas o ítems derivan de las dimensiones e indicadores				X	
6	El instrumento persigue los fines del objetivo general				X	
7	El instrumento persigue los fines de los objetivos específicos				X	
8	Las preguntas o ítems miden realmente la variable				X	
9	Las preguntas o ítems están redactadas claramente				X	
10	Las preguntas siguen un orden lógico				X	
11	El N° de ítems que cubre cada indicador es el correcto				X	
12	La estructura del instrumento es la correcta				X	
13	Los puntajes de calificación son adecuados				X	
14	La escala de medición del instrumento utilizado es la correcta				X	

#### III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

DAY A CONOCER LOS BENEFICIOS DE SER SOCIO  
EN UNA COOPERATIVA CAFETALERA

*Joan Miguel Olazaral Chuguiruna*  
Joan Miguel Olazaral Chuguiruna  
CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO  
MAT. 04 - 3184

Nombre y firma del Experto Validador  
DNI N° 820313479  
Fecha: 1/1/...

## Anexo N° 7: CRITERIOS DE EXPERTOS

### CRITERIO DE EXPERTO

Estimado : C. P.C. Elizabeth Chiquiano Juan Miguel.

Solicito apoyo de su sapiencia y excelencia profesional para que emita juicios sobre la Propuesta que se ha elaborado en el marco de la ejecución de la tesis titulada "ASOCIARSE A TRAVÉS DE COOPERATIVA DE SERVICIOS MÚLTIPLES PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LOS PRODUCTORES CAFETALEROS DEL CASERÍO LOS ÁNGELES LA COIPA - 2017."

Para alcanzar este objetivo lo hemos seleccionado como experto en la materia y necesitamos sus valiosas opiniones. Para ello debe marcar con una (X) en la columna que considere para cada indicador.

Evalúe cada aspecto con las siguientes categorías:

- MA: Muy adecuado.
- BA: Bastante adecuado.
- A: Adecuado.
- PA: Poco adecuado
- NA: No Adecuado

N°	Aspectos que deben ser evaluados	MA	BA	A	PA	NA
<b>I. Redacción</b>						
1.1	La redacción empleada es clara, precisa, concisa y debidamente organizada.		X			
1.2	Los términos utilizados son propios de la especialidad.	X				
<b>II. Estructura de la Propuesta</b>						
2.1	Las áreas con los que se integra la Propuesta son los adecuados.	X				
2.2	Las áreas en las que se divide la Propuesta están debidamente organizadas.	X				
2.3	Las actividades propuestas son de interés para los trabajadores y usuarios del área.		X			
2.4	Las actividades desarrolladas guardan relación con los objetivos propuestos.	X				
2.5	Las actividades desarrolladas apoyan a la solución de la problemática planteada.	X				
<b>III. Fundamentación teórica</b>						
3.1	Los temas y contenidos son producto de la revisión de bibliografía especializada.	X				
3.2	La propuesta tiene su fundamento en sólidas bases	X				

	teóricas.					
<b>IV. Bibliografía</b>						
4.1	Presenta la bibliografía pertinente a los temas y la correspondiente a la metodología usada en la Propuesta.	X				
<b>V. Fundamentación y viabilidad de la Propuesta</b>						
5.1	La fundamentación teórica de la propuesta guarda coherencia con el fin que persigue.		X			
5.2	La propuesta presentada es coherente, pertinente y trascendente.	X				
5.3	La propuesta presentada es factible de aplicarse en otras organizaciones.	X				

Mucho le agradeceré cualquier observación, sugerencia, propósito o recomendación sobre cualquiera de los propuestos. Por favor, refiéralas a continuación:


Validado por el C. P.C. Elizabeth Chiquiano Juan Miguel

Especializado: Cantadas

Tiempo de Experiencia en Docencia Universitaria:   

Cargo Actual: Cantadas


 Fecha: \_\_\_\_\_  
Juan Miguel Ojeda Chiquiano  
 Corredor Público del Estado  
 MAT. 04 - 3184

MUCHAS GRACIAS

## Anexo N° 8: Visita al lugar objeto de estudio



*Tesista aplicando encuesta a productor*



Productor cafetalero incorporando abonos





Aplicación de encuesta para recolección de datos



Productor realizando su cosecha