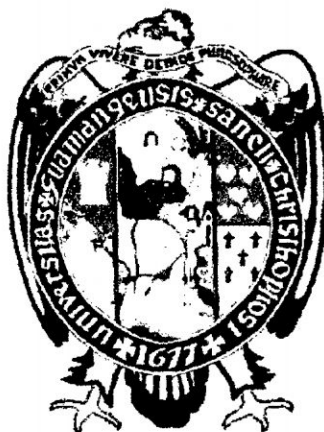


**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN CRISTOBAL DE  
HUAMANGA**

**FACULTAD DE CIENCIAS AGRARIAS**

**ESCUELA DE FORMACIÓN PROFESIONAL DE AGRONOMÍA**



**“EVALUACIÓN ECONÓMICA EN LA GESTIÓN  
COMERCIAL DEL CAFÉ CON CERTIFICACIÓN  
ORGÁNICA, COMERCIO JUSTO Y CONVENCIONAL  
EN EL VALLE DEL RÍO APURÍMAC”**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
INGENIERO AGRÓNOMO**

**PRESENTADO POR:**

**JESÚS ROMUALDO OSNAYO VILLALTA**

**AYACUCHO – PERÚ**

**2012**


Tesis  
Ag 939  
0577

**“EVALUACIÓN ECONÓMICA EN LA GESTIÓN COMERCIAL DEL  
CAFÉ CON CERTIFICACIÓN ORGÁNICA, COMERCIO JUSTO Y  
CONVENCIONAL EN EL VALLE DEL RÍO APURÍMAC”**

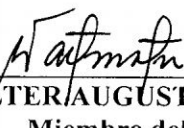
Recomendado : 16 de abril de 2012  
Aprobado : 20 de abril de 2012



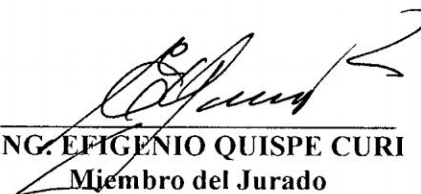
**M.Sc. ING. JOSÉ ANTONIO QUISPE TENORIO**  
Presidente del Jurado



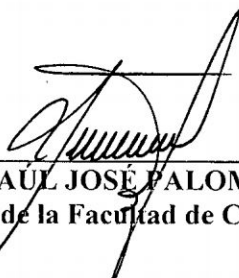
**M.Sc. ING. FRANCISCO CONDEÑA ALMORA**  
Miembro del Jurado



**ING. WALTER AUGUSTO MATEU MATEO**  
Miembro del Jurado



**ING. EPIGENIO QUISPE CURI**  
Miembro del Jurado



**M.Sc. ING. RAÚL JOSÉ PALOMINO MARCATOMA**  
Decano de la Facultad de Ciencias Agrarias

## DEDICATORIA

Con gratitud y amor a mi padre Jesús,  
que ilumina mi sendero desde el cielo y  
a mi madre Zenaida, quien me brindan  
su apoyo constante en todo momento  
para el logro de mis objetivos.

A las luces que iluminan mi vida y los  
senderos buenos a donde voy. A  
todos mis hermanos por su  
comprensión y ayuda en todo  
momento; mi reconocimiento y  
gratitud a: Elva, Gloria, Raúl, Abad y  
Ángela por haberme impartido sus  
sabios consejos,

A mi hijo Abelito quien es la mejor  
inspiración de mi vida.

## **AGRADECIMIENTO**

A la Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga; en especial a la Facultad de Ciencias Agrarias, Escuela de Formación Profesional de Agronomía, alma mater de mi formación profesional y a mis profesores de Ciencias Agrarias por sus valiosas enseñanzas y conocimientos que me guiaron en mi formación profesional.

A la Cooperativa Agraria Cafetalera Valle Rio Apurímac – CACVRA, con su apoyo hizo posible la realización de este trabajo a través de la “EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DEL CAFÉ CON CERTIFICACIÓN ORGÁNICA, COMERCIO JUSTO Y CONVENCIONAL EN EL VALLE DEL RÍO APURÍMAC” así como a las otras empresas comercializadoras de café, el equipo técnico y administrativo por su valiosos aportes.

Al Sr. Timoteo Vargas Aguilar, Presidente del Consejo de Administración de la Cooperativa, que me abrió las puertas de la organización y me motivo a desarrollar el presente trabajo como seguidor de los modelos cooperativos.

Al Ing. M.Sc. Francisco Condeña Almora, profesor principal de la facultad de ciencias agrarias gestor y asesor en el proceso de elaboración, ejecución y culminación del presente trabajo de investigación.

Al Ing. Marcelino Gutiérrez Huamani, que me apoyo en la edición del presente trabajo.

A todas aquellas personas y amistades que de una u otra manera contribuyeron en la ejecución del presente trabajo.

## INDICE

	PÁG.
INTRODUCCIÓN	01
<b>CAPITULO I</b>	
<b>REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA</b>	
1.1. INFORMACIÓN GENERAL DEL CAFÉ	04
1.2. LA PRODUCCIÓN DE CAFÉ EN EL MUNDO	06
1.3. LA PRODUCCIÓN DE CAFÉ EN EL PERÚ	07
1.4. LA PRODUCCIÓN DE CAFÉ EN EL VRAE	08
1.5. VARIEDADES COMERCIALES	09
1.5.1. TÍPICA CRIOLLA	09
1.5.2. BOURBON	10
1.5.3. CATURRA	10
1.5.4. CATIMOR	11
1.6. CONSIDERACIONES BÁSICAS	11
1.6.1. LA TEMPERATURA	12
1.6.2. ALTITUD	12
1.6.3. PRECIPITACIÓN	12
1.7. TECNOLOGÍA PRODUCTIVA	12
1.7.1. AGRICULTURA CONVENCIONAL	13
1.7.2. AGRICULTURA ORGÁNICA	13
1.7.3. AGRICULTURA TRADICIONAL	14
1.8. PROCESAMIENTO DEL CAFÉ	14
1.8.1. COSECHA Y TRATAMIENTO POST COSECHA	14
1.9. DEMANDA DEL CAFÉ	17
1.9.1. DEMANDA DE CAFÉ EN EL MUNDO	17
1.9.2. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN	18
1.9.3 DEMANDA NACIONAL DEL CAFÉ.	19
1.10. OFERTA DEL CAFÉ	20
1.10.1. OFERTA MUNDIAL DEL CAFÉ	20
1.10.2. OFERTA NACIONAL DEL CAFÉ	21
1.11. PRECIOS NACIONAL Y MUNDIAL DEL CAFÉ	23
1.12. EXPORTACIONES DEL CAFÉ	24
1.12.1. CAFÉS ESPECIALES	25
1.12.2. CAFÉS ESPECIALES EN EL PERÚ	25
1.13. MODELOS ASOCIATIVOS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DEL CAFÉ	32

3.2.1 ESTRUCTURA DE COSTOS DEL PRODUCTOR	64
3.2.2. ESTRUCTURA DE COSTOS DE LA COOPERATIVA	67
3.2.3 ESTRUCTURA DE COSTOS DE LA EMPRESA PRIVADA	70
3.3. ESTRUCTURA DE INGRESO POR VENTAS	73
3.3.1. ESTRUCTURA DE INGRESOS DEL PRODUCTOR	73
3.3.2. ESTRUCTURA DE INGRESO DE LA COOPERATIVA	74
3.3.3. ESTRUCTURA DE INGRESO DE LA EMPRESA PRIVADA	75
3.4. PUNTO DE EQUILIBRIO	77
3.4.1. PUNTO DE EQUILIBRIO DEL PRODUCTOR	77
3.4.2. PUNTO DE EQUILIBRIO DE LA COOPERATIVA	81
3.4.3. PUNTO DE EQUILIBRIO DE LA EMPRESA PRIVADA	85
3.5. EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA	89
3.5.1. EVALUACIÓN ECONÓMICA DEL PRODUCTOR	89
3.5.2. EVALUACIÓN ECONÓMICA DE LA COOPERATIVA	91
3.5.3. EVALUACIÓN ECONÓMICA DE LA EMPRESA PRIVADA	97
3.6. RENTABILIDAD ECONÓMICA FINANCIERA	100
3.6.1. RENTABILIDAD ECONÓMICA DEL PRODUCTOR	100
3.6.2. RENTABILIDAD ECONÓMICA DE LA COOPERATIVA	102
3.6.3. RENTABILIDAD ECONÓMICA DE LA EMPRESA PRIVADA	103
3.7. ALTERNATIVAS DE MEJORA	105

## **CAPITULO IV**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

4.1. CONCLUSIONES	107
4.1.1. EN EL PRODUCTOR	107
4.1.2. EN LA COOPERATIVA	109
4.1.3. EN LA EMPRESA PRIVADA	110
4.2. RECOMENDACIONES	111
4.2.1. EN EL PRODUCTOR	111
4.2.2. EN LA COOPERATIVA	112
4.2.3.. EN LA EMPRESA PRIVADA	112
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	113
ANEXO	116

1.13.1. MODELO COOPERATIVO	32
1.13.2. EMPRESAS PRIVADAS	33
1.14. COSTOS DE PRODUCCIÓN DE CAFÉ	33
1.14.1. COSTOS DE PRODUCCIÓN DE CAFÉ	33

## **CAPITULO II**

### **MATERIALES Y MÉTODOS**

2.1. ÁMBITO DE ESTUDIO	35
2.1.1. UBICACIÓN	35
2.1.2. GEOGRÁFICA	36
2.2. CARACTERÍSTICAS AGROECOLÓGICAS	36
2.2.1. CLIMA	36
2.2.2. SUELO Y FERTILIDAD	37
2.2.3. VÍAS DE ACCESO	37
2.3. CARACTERÍSTICAS SOCIO ECONÓMICAS	37
2.3.1. ANTECEDENTES QUE MOTIVAN EL PROYECTO	37
2.4. DEFINICIÓN DEL PRODUCTO	39
2.5. MATERIALES Y MÉTODOS	39
2.6. METODOLOGÍA EMPLEADA	40
2.6.1. PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN	40
2.6.2. RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN	40
2.6.3. TÉCNICAS	41
2.7. ANÁLISIS DE LA CADENA COMERCIAL DEL CAFÉ	42
2.7.1. PRODUCTOR – COOPERATIVA	42
2.7.2. PRODUCTOR – EMPRESA PRIVADA	46
2.8. ESTRUCTURA DE COSTOS E INGRESOS	50
2.8.1. ESTRUCTURA DE COSTOS E INGRESOS	50
2.9. PUNTO DE EQUILIBRIO	55
2.10. EVALUACIÓN ECONÓMICA – FINANCIERA	57
2.10.1. ESTADOS FINANCIEROS	57
2.10.2. RENTABILIDAD ECONÓMICA	58

## **CAPITULO III**

### **RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

3.1. CADENA COMERCIAL DEL CAFÉ	61
3.1.1. CADENA COMERCIAL DEL CAFÉ ORGÁNICO	61
3.1.2. CADENA COMERCIAL DEL CAFÉ CONVENCIONAL	63
3.2. ESTRUCTURA DE COSTOS	64

## INTRODUCCIÓN

Ante la injusticia, inequidad y asimetría del comercio internacional convencional, surge hace más de 40 años, el movimiento de Comercio Justo, promoviendo el reconocimiento del trabajo de productores de los países del sur (América Latina, África y Asia), a través del pago de un precio justo por sus productos y sensibilizando a los consumidores de los países del norte (Norteamérica, Europa y Japón), para que conocieran esa realidad y apoyaran solidariamente a los productores del Sur.

Fueron las ONG, los sindicatos, las congregaciones religiosas y militantes sociales, tanto en el norte como en el sur, quienes promovieron campañas de sensibilización sobre la injusta distribución de la riqueza y la especulación que algunas empresas transnacionales ejercen en el mercado de las materias primas y otros productos, organizando un sistema de comercialización directa del productor del sur hacia el consumidor del norte.

El movimiento de comercio justo surgió no sólo como una alternativa de cooperación comercial para los pequeños productores del sur, excluidos del comercio internacional convencional sino también como un conjunto de prácticas sociales, con profundo contenido ético, que rompe

con el paradigma neoliberal de la competitividad y productividad del capital, privilegiando la cooperación y la equidad en las relaciones económicas entre los individuos y los colectivos sociales; es decir, como una apuesta a generar experiencias que permitan desarrollar la solidaridad en la economía.

La agricultura orgánica es considerada como un sistema de producción ecológica, social y económicamente sostenible, y se rige en los principios básicos consensuados en las normas de la Federación Internacional de los Movimientos de Agricultura Orgánica – IFOAM. Estos principios consisten en conservar los recursos naturales, la diversidad, el suelo, el agua e implementar al máximo los procesos y principios ecológicos en los agro ecosistemas, con el objetivo de conservar la fertilidad del suelo y el manejo adecuado de plagas, enfermedades y malezas; así mismo, el uso de agro tóxicos, fitohormonas sintéticas y organismos genéticamente modificados no está permitido; por lo tanto, las empresas certificadoras tienen la función de verificar el cumplimiento de las normas durante el proceso productivo. Bajo las consideraciones antes descritos; en la actualidad el 21% de los productores del VRAE se encuentran articulados a la comercialización de granos de café con sellos del comercio justo y orgánico; para ello, a través del presente trabajo se pretende determinar la rentabilidad económica y financiera del café con certificación orgánica articulado el comercio justo del café convencional.

En el presente estudio se realiza el análisis de los costos de producción, administrativos, financieros y comercialización del grano de café, así como los ingresos que genera la comercialización para determinar la rentabilidad económica y financiera del producto.

Por las consideraciones antes expuestas, se considera en el presente trabajo de investigación los siguientes objetivos:

- Estructurar la cadena comercial del café orgánico y el café convencional.
- Evaluar los costos de producción, administrativos, financieros y comercialización del café orgánico y convencional.
- Evaluar los ingresos que se genera por la comercialización del café orgánico articulado al comercio justo y el café convencional en el Valle Rio Apurímac.
- Determinar la rentabilidad económica y financiera del café orgánico y convencional en el Valle Rio Apurímac.

# **CAPITULO I**

## **REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA**

### **1.1. INFORMACION GENERAL DEL CAFÉ.**

GTZ (1996), manifiesta que el café fue introducido por inmigrantes franceses en América Central a principios del Siglo XVIII, pero luego los holandeses extendieron su cultivo hacia América del Sur. El cultivo de café permitió una ampliación de la frontera agrícola en varios países americanos y fue un factor determinante para el crecimiento de la población en terrenos que antes tenían escaso valor.

Hacia fines del siglo XIX, la producción de café en el Perú estaba dedicada al consumo local con un bajo porcentaje del grano que se exportaba a Chile. Las principales zonas de producción estuvieron ubicadas en la Selva Alta semitropical, en áreas correspondientes a Moyobamba, Jaén, Huánuco y Cusco.

Figuroa (1990), indica que fue en Chanchamayo, un valle fértil del centro del país colonizado entonces por franceses, alemanes, ingleses e italianos, que el café comenzó a cultivarse en asociación con otros productos como la caña de azúcar, coca, tabaco y cacao. Recién a partir de 1850, la región adquiere un ritmo constante de producción cafetalera,

cuya difusión estuvo a cargo de los sacerdotes jesuitas y alcanzó sus más altos niveles a partir de 1880. El alza de los precios internacionales hacia 1887 convirtió al Perú por primera vez en exportador de café, siendo sus principales mercados Chile, Inglaterra y Alemania. En los años 30 el Valle de Chanchamayo, se consolida como una zona cafetalera con instalaciones que permitían procesar mayores cantidades de granos, garantizando una calidad uniforme, simultáneamente compañías formadas por capitales ingleses acopiaban y comercializaban la producción de café del valle del Río Perene, que incluía Chanchamayo, Tarma y La Merced. La política era producir café de alta calidad como garantía para asegurar precios elevados.

Castañeda (2000), manifiesta que a partir del año 1940, el café es introducido en el Valle Rio Apurímac especialmente por colonos provenientes de las serranías de Ayacucho, Huancavelica y Andahuaylas con semillas provenientes de los valles de Chanchamayo con manejo empíricos y faltos de tecnología llegándose a instalar hasta la actualidad más de 12,000 has con aproximadamente 90,000 qq de producción.

Durante el período de 1950 a 1960 se consolida el cultivo del café en mérito al esfuerzo conjunto de empresas productoras y exportadoras que alcanzaron reconocido prestigio internacional.

La reforma agraria decretada por el Gobierno Militar en 1968 afectó enormemente el desarrollo de la agricultura peruana y fue un factor determinante para la aparición de pequeños caficultores que en la actualidad constituyen el grueso de los productores de café en el país.

## 1.2. PRODUCCIÓN DE CAFÉ EN EL MUNDO

OIC (2009), reporta que en el año 2009 la producción del cultivo de café en el mundo fue de 115 millones de sacos (6,9 millones de t) y se exportaron 72 millones de sacos, con un valor de cerca de 7000 millones de dólares.

La superficie cultivada con café a nivel global se estima en 6,5 millones de hectáreas, cubriendo el 0,5 % del área cultivada y el 5% de la superficie sembrada con cultivos permanentes (FAO, 2008). El impacto ecológico de la superficie cafetalera se debe a su ubicación, en zonas cuya vegetación originaria son bosques de neblina, que se caracterizan por su gran diversidad en especies animales y vegetales. Se estima que aproximadamente 25 millones de productores, distribuidos por más de 50 países en vías de desarrollo, se dedican a la producción de café. Es un cultivo manejado minoritariamente por pequeños productores, siendo el 75% de la producción proveniente de unidades pequeñas.



Fuente: OIC Organización Internacional del Café, 2009.

Por esta razón, la caída de precios del café tiene un profundo impacto social, arrastrando a millones de personas a la pobreza extrema. En el

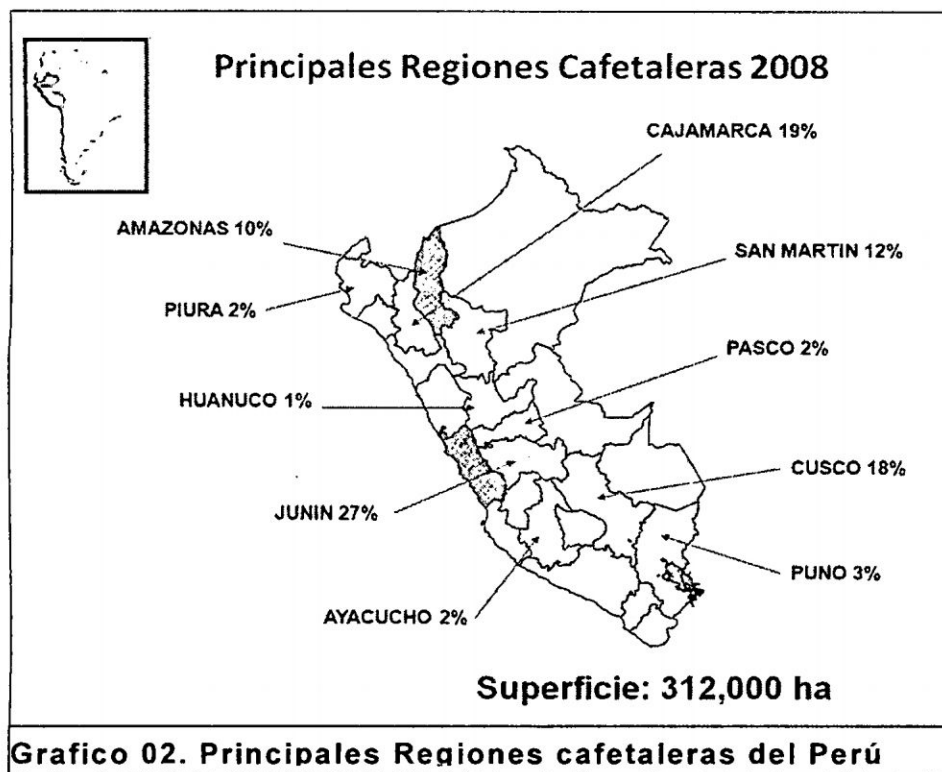
ámbito de las zonas cafetaleras, la caficultora representa una importante fuente de ingresos monetarios (OXFAM, 2002).

### **1.3. PRODUCCIÓN DE CAFÉ EN EL PERÚ**

El cultivo del cafeto tiene importancia social muy grande para el Perú. La actividad cafetalera se desarrolla en 67 provincias, 338 distritos, rurales y 11 regiones, siendo su área de mayor concentración y producción el nororiente con 300 mil hectáreas que es manejada por 150 mil familias (MINAG, 2005). La cadena productiva involucra a más de un millón y la producción de café aporta con 7% del PBI nacional y el 25% del agrícola. Cabe resaltar, que a nivel regional la importancia es mucho mayor, siendo el principal cultivo lícito de la selva alta, la principal fuente de ingresos y el mayor generador de empleos en esta región (JNC, 2005).

El 85% de las familias cafetaleras son pequeños productores, con unidades productivas de 0.5 a 5 has, la mayores de ellas con bajo nivel tecnológico (INEI & MINAG b, 1995). La cosecha se efectúa entre los meses de marzo a octubre y la productividad promedio es de 690 kg/ha (MINAG, 2005). El costo de producción es aproximadamente de US \$ 65,39 por qq de 46 kg. La gran mayoría de productores no tienen acceso al crédito, no puede invertir en sus plantaciones, principalmente en fertilización y renovación. Como efecto del deficiente manejo, se observa alta incidencia de plagas y enfermedades. Se requieren aun grandes inversiones en la infraestructura de beneficio y secado. El 30% de las familias caficultoras están organizadas en cooperativas, asociaciones y comités, y el resto de productores se encuentran desorganizados, lo que dificulta el acceso a servicios de asistencia técnica, créditos comercialización y articulación a mercados. En consecuencia, los

productores dependen de los acopiadores locales, venden al mercado convencional y no tienen acceso a premios por calidad o tipo de producción (JNC, 2007).



Fuente: MINAG (2008)

#### 1.4. PRODUCCIÓN DE CAFÉ EN EL VRAE

PNUD (2005), indica que el cultivo de café es la actividad agrícola más importante del VRAE, que ocupa el primer lugar entre las exportaciones lícitas de la zona y constituye la base de la economía campesina, además viene a ser la principal actividad generadora de ocupación rural permanente, a cargo de más de 10,000 familias.

Sin embargo, las bajas cotizaciones del café en los últimos años provocaron el abandono paulatino de las plantaciones de café. Es evidente que esta situación viene generando la baja rentabilidad de esta actividad a

los productores y obligándolos a optar por acciones que contribuyen a la actividad cocalera.

Cabe mencionar que a través del Programa Nacional de Desarrollo Alternativo (PNDA) iniciado a partir de 1995, el café ha sido uno de los principales cultivos promovidos con la finalidad de sustituir los ingresos provenientes de los cultivos de coca. Como resultado de estas acciones se han instalado más de 6,000 has de café, que sumadas a las plantaciones existentes totalizan en la actualidad 12,000 hectáreas, cuyo estimado de producción para el 2012 alcanzaría los 135,000 qq en el VRAE.

## **1.5. VARIEDADES COMERCIALES**

Fischersworing & Rosskamp (2001), reporta que existen más de 10 especies de *cofeea* pero las de mayor importancia económica son la *Coffea arábica* y *Coffea canephora*, siendo estas las más cultivadas en el mundo.

Castañeda (1997), señala que la especie cultivada en Perú es la *Coffea arabica* el cual se clasifica en el mundo bajo la categoría de los "otros suaves" y las variedades que se cultivan son mayormente: Típica (70%), Caturra (20%) y otras (10%), el 90% del café peruano crece bajo sombra, principalmente de leguminosas, a una densidad promedio de 2,000 plantas por hectárea.

### **1.5.1 TÍPICA CRIOLLA**

SIPPO (2002), manifiesta que es una variedad muy antigua, nativa y con muchas selecciones locales, muy apropiadas para cultivos situados en regiones más altas, para sombra densa y diversificada. Es de alto crecimiento, tiene ramaje elástico que se deja doblar para efectos de

cosecha. Se comporta bien ante las diversas técnicas de corte y cuidado. No es exigente ni alternable pero sí resistente a la sequedad. Produce granos grandes de buena calidad. Es relativamente sensible ante la roya *Hemeleia vastatrix* y la mancha de hierro *Cercospora coffeicola*. Se apropia muy bien para cultivos ecológicos extensivos.

### **1.5.2 BOURBÓN**

Variedad originaria de la isla Bourbon, es un árbol de porte mediano (hasta 3 m de altura). Se caracteriza por sus ramas con entrenudos largos y el color verde de sus hojas nuevas que emergen del ápice y de las ramas laterales. Bajo condiciones óptimas, la formación continua de nuevas ramas y brotes florales garantiza una producción sostenida.

Por el color del grano se distinguen dos tipos de café Bourbon: el de color rojo/ vinotinto y el de color amarillo/anaranjado. Comparada con la variedad Typica, la Bourbon es más precoz en su producción y el tamaño del grano es inferior (Fischersworrning & Rooskamp, 2001).

### **1.5.3 CATURRA**

Cafeto de bajo crecimiento, con internodios cortos, hojas gruesas de color verde oscuro, que fue desarrollado para el monocultivo. Se adecua bien para cultivos ecológicos de cuidado intensivo. Necesita más sol y poda sanitaria (para el cuidado) más intensiva que las variedades del país, y es mucho mejor en su rendimiento.

Las plantaciones tienen un ciclo de vida corto, después de aproximadamente 20 años tienen que sustituirse. Los granos son de conveniente tamaño y calidad (Fischersworrning & Rooskamp, 2001).

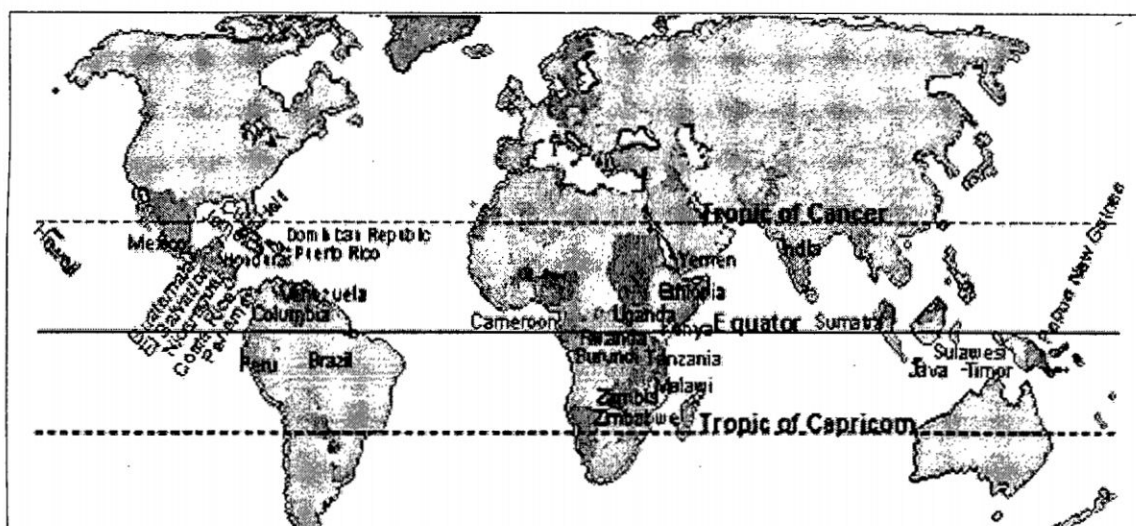
#### 1.5.4 CATIMOR.

Es un cruce de Caturra con un híbrido Timor que reporta buenos resultados por su buena resistencia a la roya aún bajo densa sombra. Tiene altas exigencias en cuanto a nutrientes y algunas líneas de Catimor se presume que tengan problemas con la calidad organoléptica (Figuroa, 2001).

Otras variedades de menor importancia por áreas instaladas son: Pache o San Bernardo, Catuaí, San Ramón, San Lorenzo o Enano y la Villalobos.

#### 1.6. CONSIDERACIONES BÁSICAS

OIRSA (2001), señala que la especie *Coffea arábica* es de un ecosistema natural y de bosque sub tropical. Es una planta que originariamente crece en el estrato del sotobosque, bajo la sombra de diversas especies arbóreas. Se cultiva alrededor del ecuador, ente los Trópicos de Cáncer y Capricornio, y los límites de su producción son 26° Norte y 30° Sur.



**Gráfico 03. Zonas de producción en el mundo**

Fuente: OIC Organización Internacional del Café.

### 1.6.1. LA TEMPERATURA

a temperatura óptima para el desarrollo del cultivo del cafeto se encuentra en el rango de los 18 a 21 °C, por debajo de 16 °C disminuye la tasa de crecimiento y por encima de 23 °C se acelera el crecimiento vegetativo, limitando la floración y fructificación (Castañeda, 1997).

### 1.6.2. ALTITUD

Se puede cultivar en altitudes de 400 o 600 hasta los 2,000 m.s.n.m dependiendo en gran medida del microclima específico, siendo la altura óptima de 900 a 1800 metros de altitud (Castañeda, 1997).

### 1.6.3. PRECIPITACIÓN

El rango de precipitación debe oscilar entre los 1,200 a 2,000 mm, con un periodo seco corto, de dos a cuatro meses de duración (Castañeda, 1997).

**Cuadro 01. Registro meteorológico de temperaturas y precipitación**

	CAMPAÑA AGRICOLA DEL CULTIVO DE CAFE 2009												Anual
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic	
T° Max. (°C)	29.3	28.6	28	30.3	31.1	30.5	29	29.4	31	32.1	31.9	32.4	30.3
T° Min. (°C)	20.4	20	20.3	20.5	20.5	19.2	17	17.8	20	18.5	20.4	21	19.8
T° Prom. (°C)	24.9	24.3	24.2	25.4	25.8	24.9	24	23.6	25.5	25.3	26.2	26.7	25.1
Pp. (mm)	273	240	241	198	106	90	87	111	160	187	197	210	2100
% HR	104	100	98	88.7	87.3	69.4	108	91.6	90.2	89.15	96.4	105	94.1

Fuente: Municipalidad distrital de Kimbiri, 2009.

## 1.7. TECNOLOGIA PRODUCTIVA

Eyhorn Hebb & Weidmann (2003), manifiesta que el nivel tecnológico es un factor determinante, ya que se vincula directamente con la producción, a mayor tecnología aplicada mayor productividad, es decir mayor volumen

de producción en menor tiempo y esto a su vez permite reducir los costos de producción.

#### **1.7.1. AGRICULTURA CONVENCIONAL.**

Weidmann (2003), reporta que este tipo de tecnología se sostiene en la necesidad de aumentar la productividad agrícola, lo cual ha llevado durante los últimos 40 años al desarrollo de un sistema de agricultura basado en las técnicas de la revolución verde, que ha significado la creación de nuevas variedades híbridas de alto rendimiento y homogeneidad genética.

Estas variedades están adaptadas a responder productivamente a la adición continua de recursos, principalmente en forma de agroquímicos y a labores altamente mecanizadas.

#### **1.7.2. AGRICULTURA ORGÁNICA.**

U.S.D.A. (1980), define a la "agricultura orgánica" como un sistema de producción, el cual evita o excluye en gran medida el uso de fertilizantes sintéticos, pesticidas, reguladores de crecimiento y aditivos para la alimentación de ganado. Los sistemas de agricultura orgánica esperan mantener el suelo cultivable y productivo, suministrar nutrientes a las plantas y controlar plagas durante el mayor tiempo posible a través de las rotaciones de cultivo, uso de rastrojos, abonos de origen animal, leguminosas, abonos verdes, del reciclaje de los desechos orgánicos, a través del laboreo manual del suelo, de la fertilización mineral básica y uso de control biológico de plagas.

### **1.7.3. AGRICULTURA TRADICIONAL**

Alrededor del 60% de la tierra cultivada del mundo se trabaja todavía con métodos tradicionales y de subsistencia (Ruthenberg, 1976). Este tipo de agricultura tiene la ventaja de siglos de evolución cultural y biológica que le ha adaptado bien a las condiciones locales (Egger, 1981). Los pequeños agricultores han desarrollado y/o heredado sistemas agrícolas complejos que les han permitido satisfacer sus necesidades de subsistencia durante siglos, aún en condiciones ambientales adversas sin depender de la mecanización o de los pesticidas y fertilizantes químicos modernos; generalmente estos sistemas agrícolas consisten en una combinación de actividades de producción y consumo.

Quizás uno de los rasgos ecológicos más sobresalientes de los sistemas agrícolas tradicionales es el grado de su diversidad de cultivos tanto en el tiempo como en el espacio. Esta diversidad se expresa mediante el uso de sistemas de cultivo múltiple o policultivos. (Weidmann, 2003).

## **1.8. PROCESAMIENTO DEL CAFÉ**

### **1.8.1. COSECHA Y TRATAMIENTO POST COSECHA**

Castañeda (1997), manifiesta que el café ecológico es un producto que se somete a altas exigencias de calidad. Por ello son de vital importancia, además de las condiciones de emplazamiento y el manejo de los cultivos, tanto la fecha de la cosecha así como el tratamiento post cosecha del café.

#### **a) Cosecha**

Castañeda (1997), manifiesta que la cosecha debe realizarse en forma selectiva, recolectando individualmente las cerezas maduras, es decir,

aquellos frutos que presentan la óptima coloración, según la especie de café sembrada y que se desprenden con una ligera presión de los dedos, dejando los pedúnculos adheridos a la rama. Debido a que las cerezas no maduran uniformemente, se realizan de tres a cinco pasadas por cafetal durante el período de cosecha.

**Beneficio Húmedo.-** El beneficio de café arábigo por la vía húmeda es actualmente el más solicitado por los compradores de café, que comprende 05 operaciones: recolección, despulpado, fermentación, lavado y secado; a través de este tipo de beneficio se procesa toda la producción del Perú.

#### **b) Despulpado o descerezado**

El despulpado tiene como objetivo separar el grano de café de la envoltura exterior, ó sea el epicarpio y mesocarpio, que juntos se denominan cereza y pulpa. Esta actividad se realiza inmediatamente después de la recolección de las cerezas para evitar el fermentado de los granos (Coste, 1978).

#### **c) Fermentación**

El grano de café despulpado queda recubierto de una capa mucilaginosa, que representa del 17% al 20% en peso del fruto maduro, la cual se desintegra por medio del proceso de auto fermentación a partir de la actividad de hongos, bacterias y levaduras. Para esta fase del procesamiento se requiere de una adecuada infraestructura como los tanques de fermentación que pueden ser de madera, cemento o eternit, recipientes de metal como hierro y cobre no recomendables por manchar el pergamino (Coste, 1978).

#### **d) Lavado**

El lavado tiene el propósito de eliminar todas las sustancias residuales del mucilago que todavía se encuentran adheridas al pergamino del café. El grano de café lavado en el punto adecuado de fermentación presenta un pergamino limpio, áspero y blanquecino, sin restos de miel en la hendidura del grano (Acero, 1985).

Con el fin de obtener óptimos resultados, se lava el café con agua clara y limpia, de ninguna manera deben de reutilizarse las aguas mieles ni manejarse aguas contaminadas (Figueroa y Roskamp, 1998).

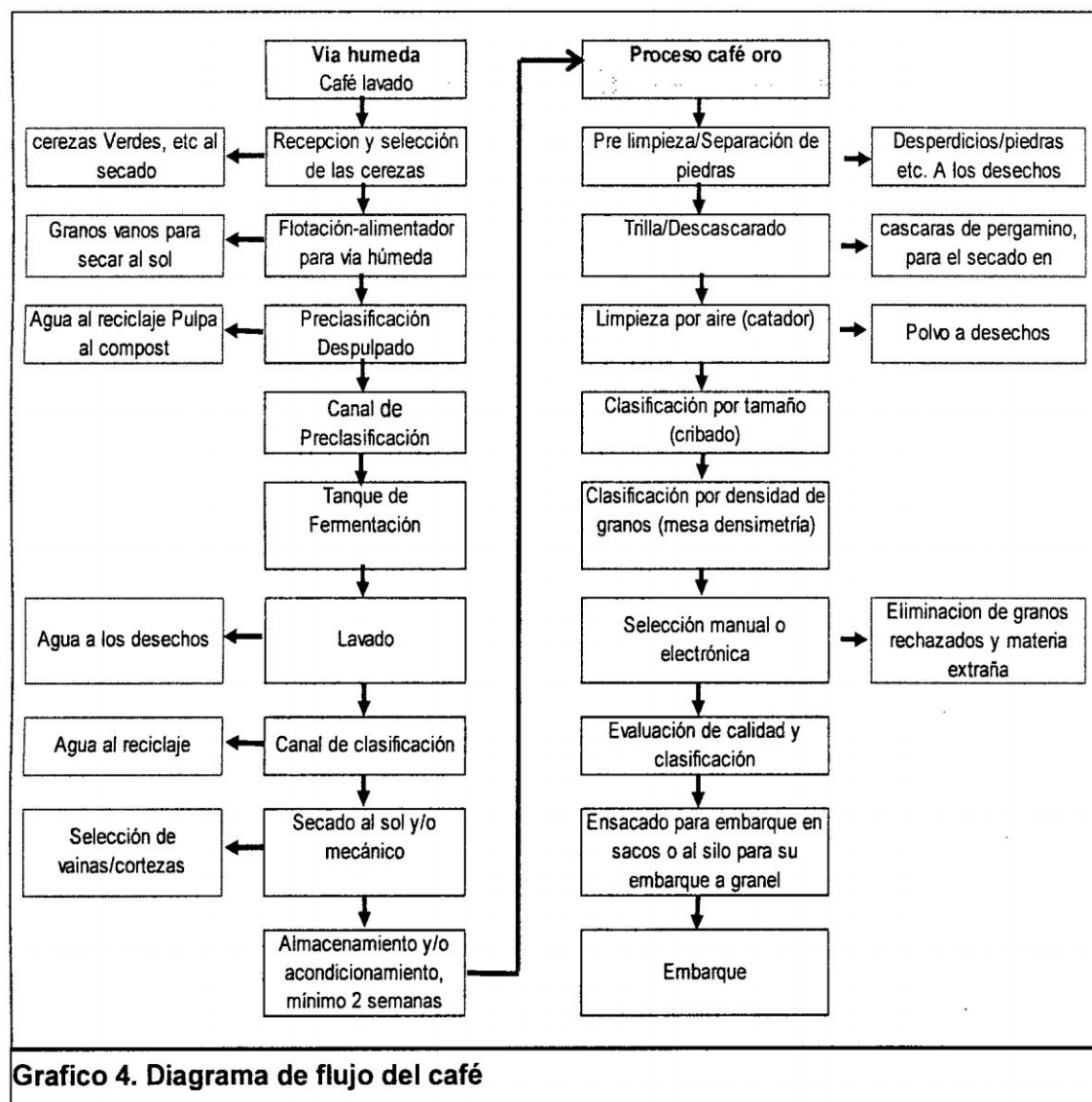
#### **e) Secado**

Este proceso se puede realizar de manera mecánica o el secado al sol, para ello se debe contar con un área suficientemente amplia a disposición. Existe una amplia gama de propuestas más o menos eficientes contándose con tecnologías sencillas bajo costo como camillas o paseras hasta las construcciones más exigentes, pero más eficientes como son los secadores fijos dispuestos en edificios o patios cementados con cubierta móviles o con cubierta fijas tipo marquesina de plástico. Estas últimas son las más indicadas para aquellas zonas de producción donde la cosecha coincide con la época de lluvia, (Figueroa y Roskamp, 1998).

#### **f) Trillado**

La trilla del café es un proceso industrial de transformación del café pergamino en café excelso o café oro y sus productos. Consta de dos etapas básicas que son la trilla, etapa en que el café pergamino es pelado obteniendo el cisco y la almendra, y la segunda etapa de clasificación y selección en que la almendra saliente de la etapa inicial es escogida y

seleccionada según sus características físicas por el color, tamaño y forma (Figuroa y Rosskamp, 1998)



**Grafico 4. Diagrama de flujo del café**

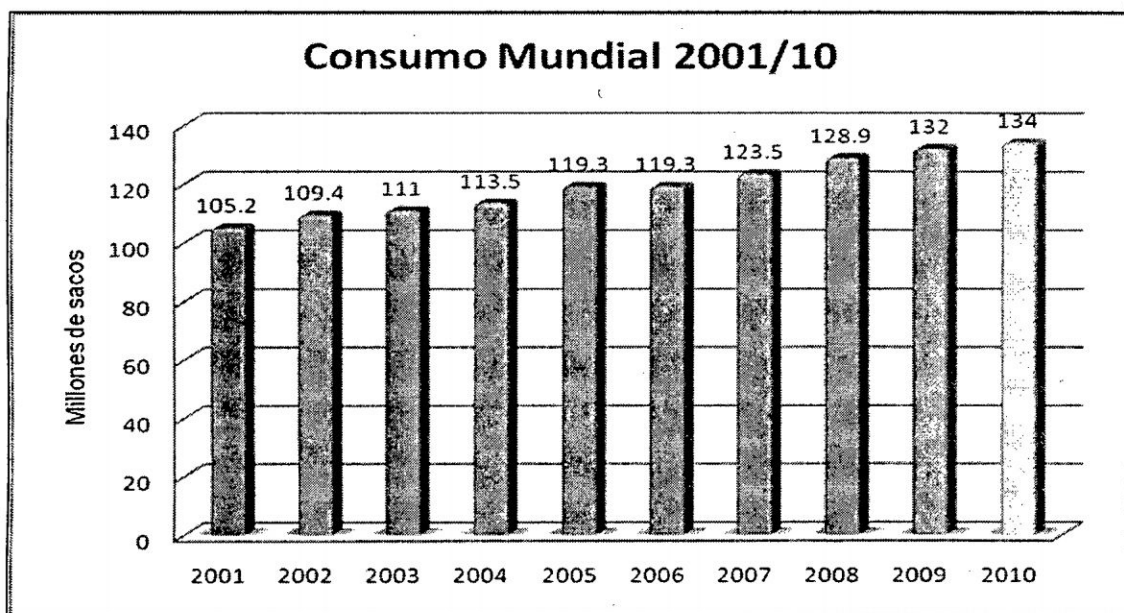
Fuente: Minag, 2009.

## 1.9. DEMANDA DEL CAFÉ

### 1.9.1. DEMANDA DE CAFÉ EN EL MUNDO

Booth Coffee Consulting (2008), reporta que la demanda mundial históricamente y hasta la actualidad siempre se ha centrado en las tres regiones principales, siendo estas Norte América, la Comunidad económica Europea y Japón; para ello, el mercado estadounidense es el

primero del mundo en cuanto a la demanda de todo tipo de café siendo su preferencia por aquellos suaves provenientes de Colombia y Sudamérica con un consumo registrado hasta el año 2007 de 21,03 millones de sacos, otra región de mayor consumo son los países de la Unión Europea en conjunto, se han caracterizado en las últimas tres décadas en los principales soportes del consumo mundial, con más del 40% de las importaciones. Otro país que tiene demanda creciente en estos últimos años es Japón con 7.28 millones de sacos, Esta tendencia de consumo en el mundo, pronostica que existe una demanda insatisfecha en muchas regiones, fenómeno que se da por el incremento de consumo en los países productores y se prevé su crecimiento en un factor del 4.2 % en comparación de los otros países consumidores.



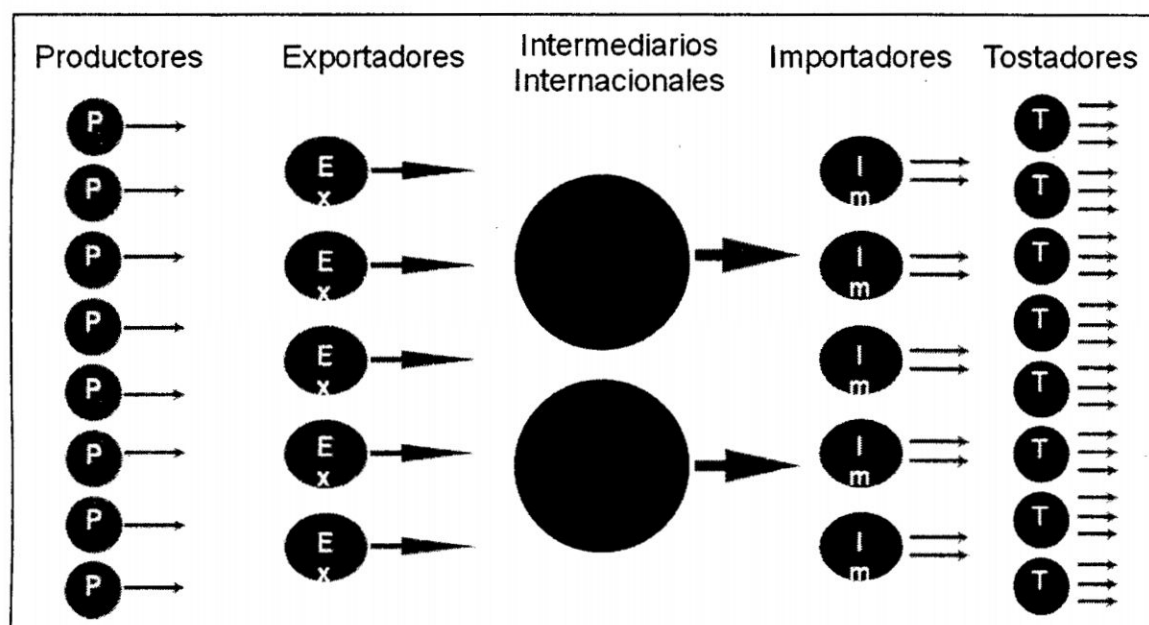
**Gráfico 05. Consumo mundial/histórico de café, 2001-2010**

Fuente: Organismo Internacional del Café OIC, 2010.

### 1.9.2 CANALES DE LA COMERCIALIZACIÓN.

Boot Coffee Consulting (2008), reporta que el proceso comercial de café hasta su consumo final, prosigue muchos procesos de comercialización

antes de llegar a su destino final. El proceso se inicia con los productores pequeños, medianos y los cafetaleros agroindustriales; desde las fincas de los productores el grano de café es trasladado hacia organizaciones campesinas o vendido a comerciantes, beneficiadores, acopiadores locales, donde es adquirido por comerciantes, beneficiadores e industrializadores nacionales y extranjeros, o se dirige a beneficios colectivos; de allí se entrega a empresas nacionales de comercialización que a su vez venden el producto a plantas industriales, seguidamente el grano puede dirigirse, por un lado, al mercado interno para su consumo final, dentro del país; por el otro, puede exportarse como café verde a compañías extranjeras.



**Grafico 06. Cadena de suministro tradicional**

Fuente: Boot Coffee Consulting, 2008.

### 1.9.3 DEMANDA NACIONAL DEL CAFÉ

La demanda de Perú no es significativa como para ser una plaza competitiva para el café verde, aunque en estos últimos años a través de las inversiones en la promoción del consumo interno se han incrementado

significativamente, alentadas por la demanda creciente del café de alta calidad, incrementándose a 500 gramos por habitante. El total de café que se consume a nivel nacional es de 305,000 quintales, que representa el 6% de toda la producción nacional, por ello estos índices siguen siendo muy bajas en comparación a otras regiones. El 94% de la producción peruana se exporta a 26 países consumidores (Junta Nacional del Café, 2005).

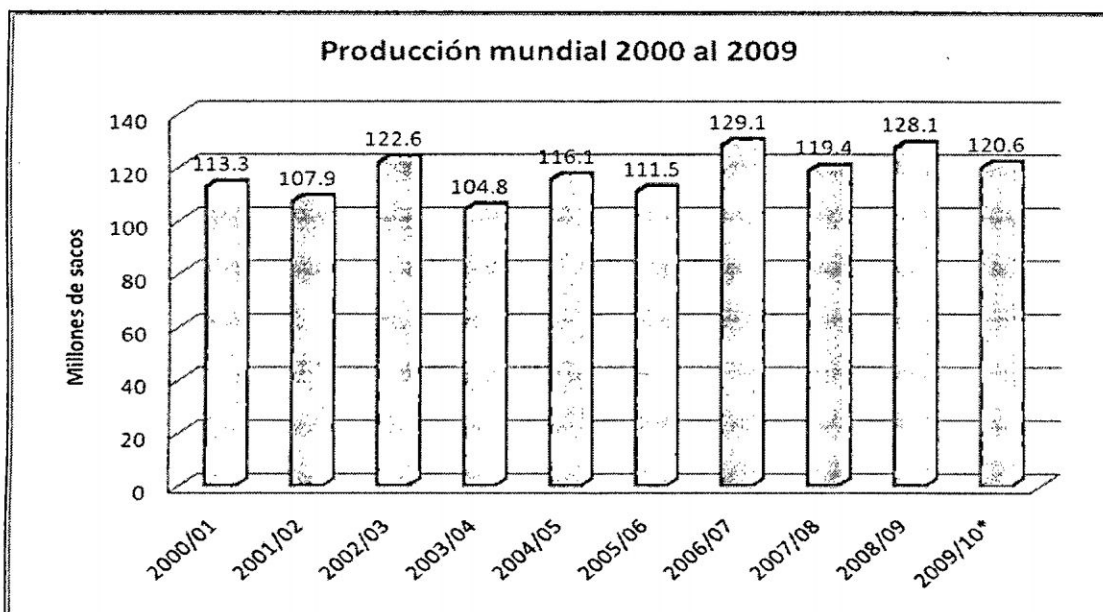
## **1.10. OFERTA DEL CAFÉ**

### **1.10.1. OFERTA MUNDIAL DEL CAFÉ**

El café representa el cultivo de mayor importancia en el mundo, en el año 2009 la producción en el mundo fue de 115 millones de sacos (6,9 millones de t) y se exportaron 72 millones de sacos (9,3 millones) con un valor cercano a 9,200 millones de dólares (OIC, 2009); sin embargo, el mercado del café convencional se maneja enteramente con criterios económicos y el precio no retribuye los beneficios sociales o servicios ambientales del cultivo.

La superficie cultivada con café a nivel global se estima en 6,5 millones de has que cubre el 0,5 % del área cultivada y el 5% de la superficie sembrada con cultivos permanentes (FAO, 2005); se estima que aproximadamente 25 millones de productores distribuidos en más de 50 países en vías de desarrollo se dedican a la producción de café.

Es un cultivo manejado minoritariamente por pequeños productores, siendo el 75% de la producción proveniente de unidades pequeñas. Por esta razón, la caída de precios del café tiene un profundo impacto económico y social. En el ámbito de las zonas cafetaleras, la caficultura representa una importante fuente de ingresos monetarios (OXFAM, 2002).



**Grafico 07. Producción mundial de café, 2000 - 2009**

Fuente: Organización Internacional del Café, 2009.

**Cuadro 02. Principales países productores de café, 2009-2010**

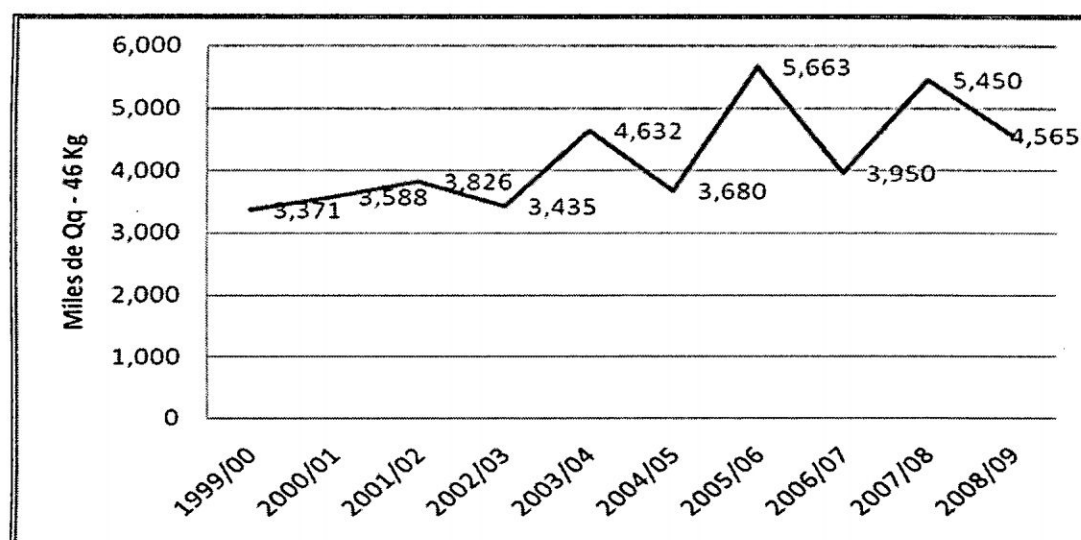
País	Millones de sacos (60 Kg)
Brasil	48,0 – 52,0
Viet Nam	16,0 – 18,0
Indonesia	10,0 – 11,0
Colombia	10,0 – 11,0
India	5,0
Etiopia	4,0 – 5,0
México	4,0 -5,0
Honduras	3,5 – 4,0
Guatemala	3,5- 4,0
Perú	3,5 – 4,0

Fuente: Organización Mundial del Café, 2009.

### 1.10.2. OFERTA NACIONAL DEL CAFÉ

La caficultora es una de las actividades agrícolas más importantes de nuestro país, involucrando a más un millón de personas en la cadena productiva. El café en el Perú cumple un importante rol en la balanza comercial agropecuaria por ser el principal producto agrícola de exportación, genera aproximadamente el 30% de divisas del sector

agropecuario, destinando el 95% de la producción nacional cafetalera a mercados externos. En el mundo, el Perú ocupa el décimo lugar de producción de grano verde de café con 200 mil toneladas y sexto lugar mundial en producción en cafés arábigos con 4% de la producción mundial. La producción de café en el Perú se realiza con variedades de calidad reconocida por los mercados y su adaptación a los pisos latitudinales de la selva alta es un atributo. Al analizar la evolución histórica de la producción nacional, superficie total cultivada y rendimientos por hectárea, se advierte una tendencia moderada en los incrementos de los volúmenes totales de producción y de las superficies cultivadas de café (Junta Nacional del Café, 2007).



**Grafico 08. Producción histórica de café en el PERU**

Fuente: Junta Nacional del Café / MINAG, 2009.

La productividad se ha mantenido en índices que fluctúan entre 11 y 15qq/ha, siendo estos rendimientos promedio por debajo de países productores como Colombia, Costa Rica y Brasil, cuyos promedios alcanzan 25qq/ha hasta 40qq/ha (Junta Nacional del Café, 2009).

**Cuadro 03. Producción de café pergamino por regiones en el Perú, en toneladas.**

Regiones/Años	2008	2009
Piura	2,929	4,110
Lambayeque	520	397
La Libertad	271	301
Cajamarca	55,689	57,860
Amazonas	30,205	31,788
Huánuco	2,061	2,138
Pasco	7,900	5,842
Junín	82,053	68,403
Ayacucho	4,423	4,433
Cusco	35,263	32,620
Puno	5,784	6,023
San Martín	44,461	48,478
Ucayali	1,497	1,577
Otros	117	91
<b>Total</b>	<b>273,173</b>	<b>264,061</b>

Fuente: Junta Nacional del Café/ MINAG, 2009.

**Cuadro 04. Producción de café por regiones del Perú.**

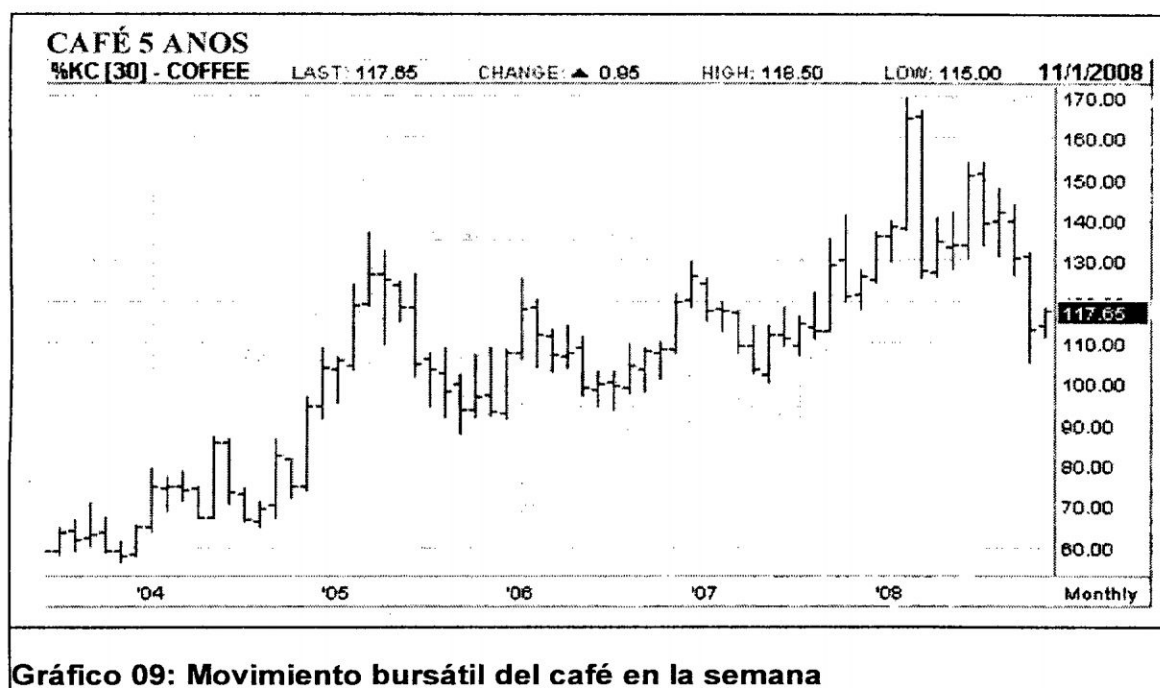
Regiones	Superficie Cultivada (ha)	Producción Total en (qq)	Rendimiento en (kg/ha)	Rendimiento (qq/ha)
Junín	86,261	943,983	503,39	25.30
Cajamarca	69,052	729,173	485,75	15.60
Cusco	64,734	683,407	485,63	18.5
San Martín	47,768	612,548	589,87	20.50
Amazonas	41,868	488,896	537,14	15.50
Pasco	8,250	109,806	612,25	13.31
Puno	10,615	108,693	471,02	10,24
Ayacucho	9,538	86,796	418,60	9,10
Otros	17,723	200,909	521,45	11,34
<b>TOTAL</b>	<b>355,809</b>	<b>3,964,210</b>	<b>513,90</b>	<b>15.497</b>

Fuente: MINAG-Junta Nacional del Café, 2009

### 1.11. PRECIOS NACIONAL Y MUNDIAL DEL CAFÉ

Los precios de café son fijados en la Bolsa de productos de Nueva York, siendo el mercado bursátil más grande del mundo donde los precios son fijados internacionalmente al igual que en otros productos como el azúcar y cacao en Nueva York, habiéndose incorporado desde 1989 el café arábica en el libre juego de oferta y demanda.

En la bolsa de New York, se negocian a diario los precios para los cafés arábicos; siendo los días y horas de fijación de precios los lunes a viernes de 9:00 a 11:45 am. El periodo de cierre comienza a las 11:43 am, dentro de estas participan 2 grupos importantes las empresas comerciales que representan a los productores, importadores, exportadores; y el segundo grupo, representa a los tostadores inversionistas. (Centro de Comercio Internacional, 2002).



Fuente: Organización Internacional del café, 2008.

### 1.12. EXPORTACIONES DE CAFÉ

Las ventas en el mercado internacional son realizadas mayormente por exportadores privados que adquieren el café en pergamino y lo procesan para lograr cafés verdes u oro para su exportación. Los cafés peruanos se cotizan mayormente dentro de la categoría “otros suaves arábicos”, habiéndose dado en los últimos años cierto énfasis en la mejora de calidad, con lo que se logró la reducción en el diferencial de castigo por la variabilidad en la calidad de los lotes. La alternativa para superar esta

situación y los precios bajos de los últimos 2 años y de los años que vienen, es continuar mejorando y estandarizando la calidad (Junta Nacional del Café, 2009).

**Cuadro 05. Países importadores de café de enero – noviembre 2009.**

<b>N</b>	<b>País</b>	<b>Acumulado</b>	<b>%</b>
1	Alemania	978883.11	30.76%
2	United States	707087.15	22.22%
3	Belgium	377496.38	11.86%
4	Colombia	335866.68	10.56%
5	Sweden	114241.22	3.59%
6	Korea	71788.00	2.26%
7	Italy	71766.60	2.26%
8	Canada	65568.89	2.06%
9	France	55076.83	1.73%
10	United Kingdom	49203.54	1.55%
11	Japan	43117.05	1.36%
12	Netherlands	39682.25	1.25%
13	Grecce	30459.17	0.96%
14	Poland	29291.92	0.92%
15	Bulgaria	24142.66	0.76%
16	Switzerland	23730.48	0.75%
17	Spain	22544.18	0.71%
18	Finland	20016.91	0.63%
19	Denmark	17662.33	0.56%
20	Chile	15681.34	0.49%
21	Otros	88628.01	2.79%
	<b>TOTAL</b>	<b>3,181,934.68</b>	<b>100%</b>

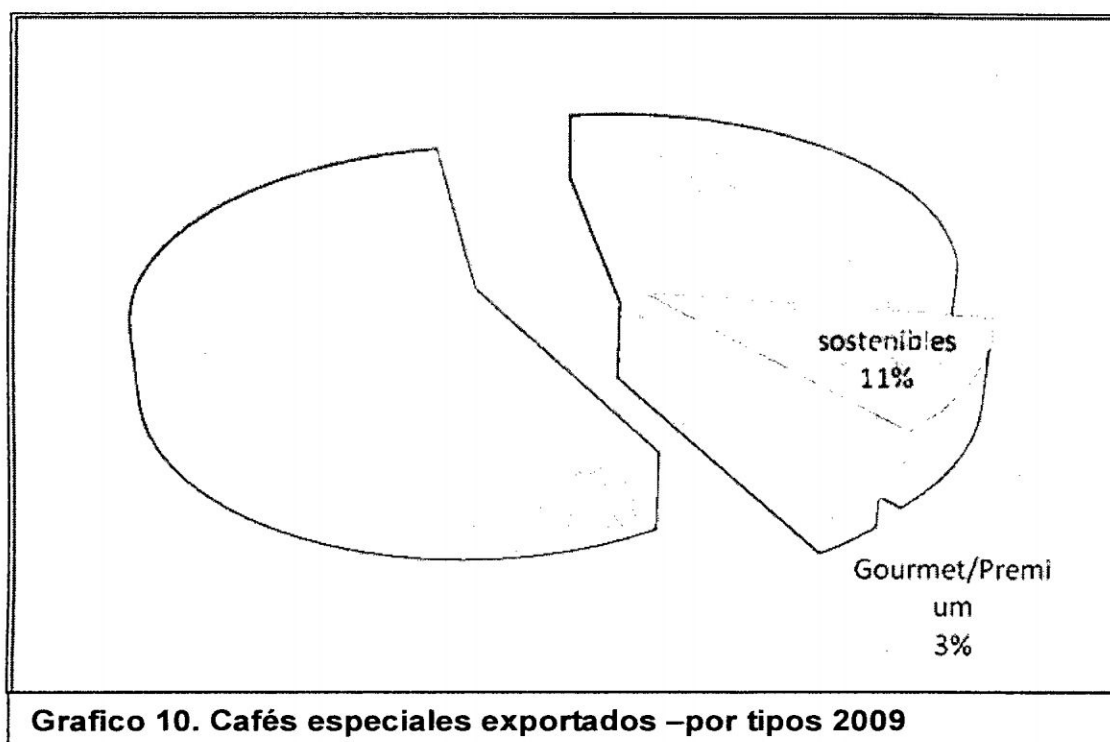
Fuente: Cámara Peruana del Café, SUNAT, 2009.

### **1.12.1. CAFES ESPECIALES**

Los cafés especiales se refieren hoy en día a las ventas de café en grano. La gama comprende cafés de calidad superior, de origen único y en mezclas, cafés no convencionales como cafés aromatizados y cafés con antecedentes históricos especiales (Centro de Comercio Internacional, 2002).

### 1.12.2. CAFES ESPECIALES EN EL PERU

El Perú cuenta con 85,000 hectáreas de cafés especiales certificados. En los años noventa las organizaciones cafetaleras peruanas incursionaron en la producción de cafés especiales.



Fuente: Aduanas, MINAG y Certificadoras, 2009

El haber ingresado en este campo ha implicado grandes cambios cualitativos, que van desde el uso de tecnologías hasta nuevas estrategias de mercadeo. Estas acciones han permitido a las organizaciones y asociaciones cafetaleras de nuestro país abrirse paso en los mercados extranjeros. El café orgánico es denominado como el que proviene de cultivos y está determinado por el tipo de manejo agronómico, que se caracteriza por prácticas de conservación de suelos y por emplear métodos que emulan procesos ecológicos.

El café de comercio justo proviene de aquellas organizaciones de productores, a las que se les garantiza el precio mínimo y acceso a un pre-financiamiento de la cosecha por el comprador y el diferencial es

destinado a proyectos comunitarios, acordados democráticamente por los productores.

**a) Sello café orgánico**

La Junta Nacional del Café (2009), manifiesta que el café orgánico es aquel que tiene una forma de cultivo que recurre a diversas tecnologías de abonamiento, control de malezas y plagas, sin utilizar fertilizantes, herbicidas, insecticidas o nematocidas de origen químico. El café orgánico tiene un mercado muy definido, y regulado, para que clasifique como tal, debe ser certificado por alguna agencia certificadora de café orgánico.



Fuente: INFOAM, 2005

Debe cultivarse bajo este sistema desde los tres años antes de que se pueda vender como café orgánico. Los precios que se pagan por este tipo de café son superiores al del café convencional, sin embargo las normas de calidad siguen teniendo gran importancia en la comercialización de este tipo de café y son determinadas por las características agro climáticas donde se produce al igual que para el café corriente. La

certificación de una plantación de café orgánico es muy complicada para el pequeño productor y sumamente costosa.

La Federación Internacional de Movimientos de Agricultura Orgánica (IFOAM) fundada en 1972, ha formulado normas básicas para los productos orgánicos. Estas normas son la base de la legislación que se ha introducido en la Unión Europea (1992), los Estados Unidos (2000), el Japón (2001) y algunos otros países (Argentina, Bolivia, India y México), que han establecido leyes nacionales para reglamentar el mercado de productos orgánicos.

**b) Sello del comercio justo (Fairtrade).**

Fairtrade Labelling Organizations FLO International (2000), reporta que los sellos del comercio justo tienen por objeto que los pequeños agricultores productores de café y otros productos puedan mejorar sus condiciones de comercio consiguiendo precios más equitativos y estables. Los precios del café son por naturaleza inestables, especialmente después de la desaparición de los antiguos acuerdos de la OIC de apoyo a los precios y cuando en los últimos decenios del siglo XX, los precios del café y cacao fueron muy bajos y sin sentido económico que causaron graves problemas económicos y sociales a los caficultores.

Esto se consiguió incorporando en el precio de los productores no sólo el costo de la producción sino también el costo de la prestación de necesidades como los costos administrativos, financieros y comerciales y el costo de los sistemas agrícolas favorables al medio ambiente.



Fuente: FLO Internacional (2010)

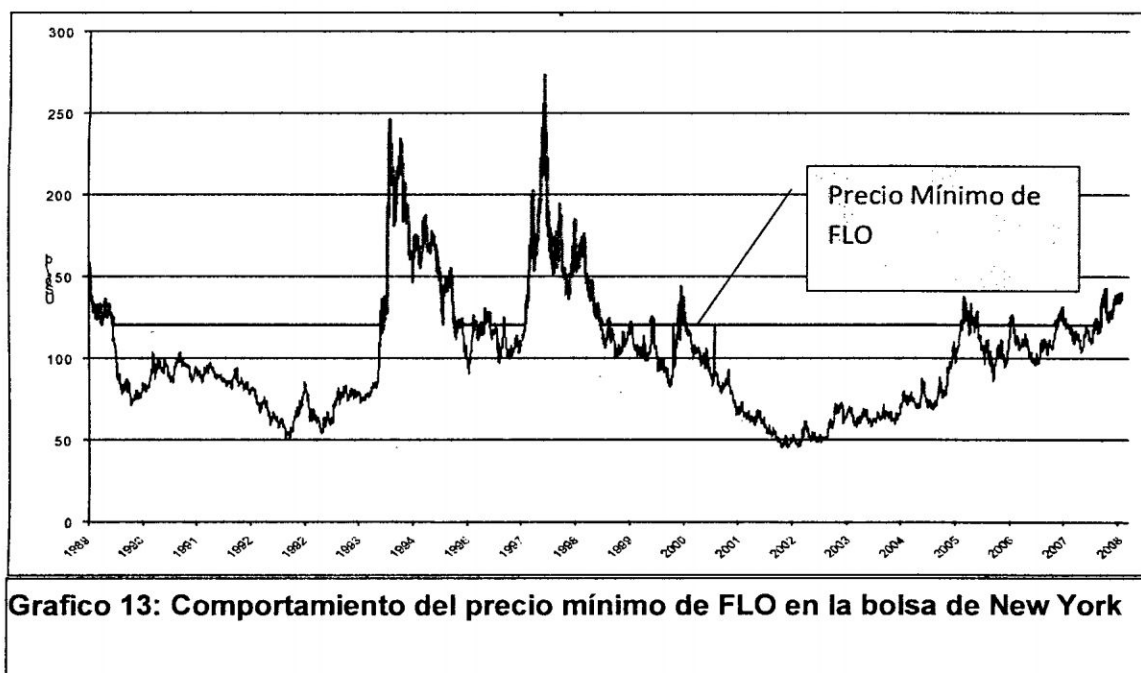
**Cuadro 06. Sistemas de fijación de precios mínimos del café comercializado por comercio Justo, en dólares por Qq.**

Tipos de café	cts / lb	\$ / 46 kg
Precio mínimo base FT	125	126.76
Mínimo arábigo lavado	135	136.90
Mínimo arábigo lavado orgánico	155	157.19
Mínimo arábigo no lavado (natural)	130	131.83
Mínimo robusta lavado	115	116.62
Mínimo robusta no lavado (natural)	111	112.57
Prima Comercio Justo (FT)	10	10.14
Diferencial orgánico FT (mínimo)	20	20.28
Ejemplo diferencial convencional	-3	-3
Ejemplo diferencial orgánico comercial	+25	+25

Fuente: FLO Internacional (2010)

El café que se vende con el sello Comercio Justo debe ser adquirido directamente de grupos inscritos en el Registro de Productores de Café de FLO. El precio de compra debe fijarse con arreglo a las condiciones de Comercio Justo, el cual se detalla en el cuadro 6.

El precio mínimo de comercio justo tiene su dinamismo en función al comportamiento de los precios fijado en la Bolsa de New York, el precio mínimo prevalece cuando el precio de bolsa desciende por debajo del límite mínimo, esta se incrementa cuando los precios de la bolsa sobrepasen el precio mínimo tal como se observa en el gráfico 13.



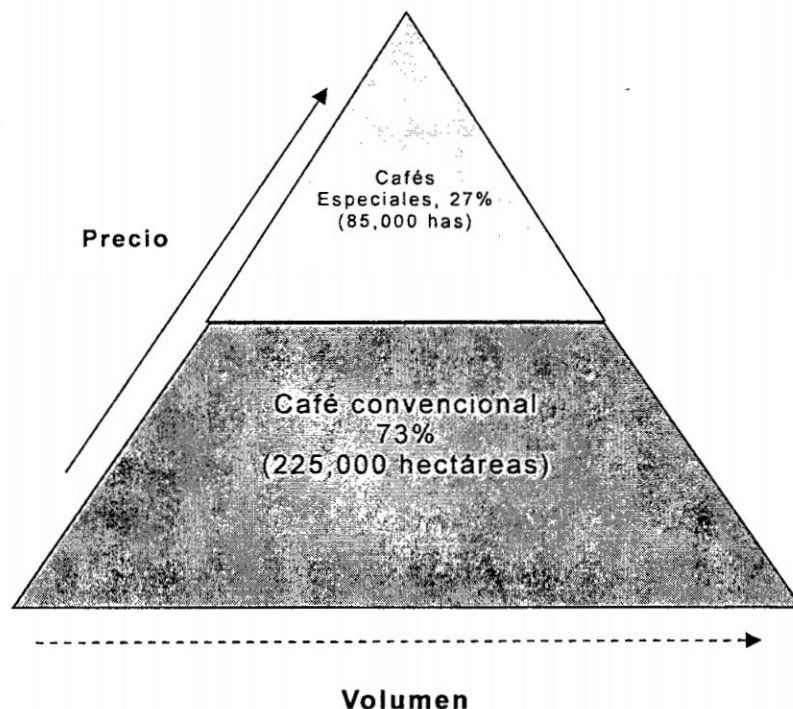
Fuente: FLO, 2005.

### c) Café convencional

Es el sector donde se concentra la mayor cantidad de volúmenes, de café comercializado a nivel nacional, reportando el año 2010, el 75% de todo el volumen exportado a nivel nacional, la comercialización se desarrolla a través de la empresa privada con participación de los comerciantes intermediarios. (MINAG, 2009)

En el grafico 9, se observa la participación en volumen y área en diferencia con el café certificado orgánico.

**Grafico 14. Porcentaje de participación del café peruano**



Fuente: Aduanas, MINAG y Certificadoras, 2009.

#### **d) Otras denominaciones y sellos en la comercialización de café**

El café con denominación de **origen** se denomina a cafés que provienen de determinados territorios geográficos, que por su microclima, variedad, composición y suelo son responsables de un aroma y sabor característico.

El café **amigable con las aves** (Bird Friendly) se caracteriza por determinadas características del estrato de los árboles de sombra del cultivo y un adecuado manejo orgánico.

De forma similar, el café de la **Alianza para los Bosques** (Rainforest Alliance), promueve sistemas de producción que favorecen la vida silvestre y la biodiversidad, mediante la conservación de áreas de bosque, o mediante la reinstalación de los ecosistemas naturales. También implica

estándares sociales, como seguridad ocupacional, acceso a servicios de salud y educación.

La certificación de **Utz Kapeh** es equivalente al Eurep Gap, y garantiza determinadas condiciones en el manejo ambiental y cumplimiento de los estándares sociales durante el proceso de producción.

Además existen estándares corporativos, como el **C.A.F.E Practices** de la cadena de cafeterías **Starbucks**, que agrupa una serie de criterios relacionados a calidad del producto, y consideraciones de protección del medioambiente y de los derechos laborales durante el proceso de producción.

<http://www.juntadelcafe.org.pe/?r=cafesespeciales&ctg=cae&idn=0>



**Grafico 15. Otros tipos de sellos en la comercialización de café.**

Fuente: Agencias certificadoras, 2009.

### **1.13. MODELOS ASOCIATIVOS PARA LA COMERCIALIZACION DEL CAFÉ EN EL VRAE**

#### **1.13.1. MODELO COOPERATIVO**

Una cooperativa es una asociación autónoma de personas que se han unido voluntariamente para formar una organización democrática, cuya gestión administrativa, económica y financiera debe llevarse a cabo en la forma que acuerdan los socios, generalmente en el contexto de la economía de mercado o la economía mixta, aunque las experiencias

cooperativas se han dado también como parte complementaria de la economía planificada.

La intención es hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes haciendo uso de una empresa. La diversidad de necesidades y aspiraciones (trabajo, consumo, comercialización conjunta, enseñanza, crédito, etc.) de los socios que conforman el objeto social o actividad cooperativizada de estas empresas, define una tipología muy variada de cooperativas (OXFAM, 2002).

#### **1.13.2. EMPRESAS PRIVADAS**

Las de sociedad anónima es aquella sociedad mercantil cuyos titulares son en virtud de su participación con el capital social a través de títulos o acciones. Las acciones pueden diferenciarse entre sí por su distinto valor nominal o por los diferentes privilegios vinculados a éstas, como por ejemplo la percepción a un dividendo mínimo. Los accionistas no responden con su patrimonio personal de las deudas de la sociedad, sino únicamente hasta la cantidad máxima del capital aportado (OXFAM, 2002).

#### **1.14. COSTOS DE PRODUCCIÓN**

##### **1.13.1 COSTOS DE PRODUCCIÓN DE CAFE**

La Junta Nacional del Café (2009), reporta que están constituidos por los egresos o gastos que incurren en la producción de granos de café. Dentro de estos costos se tiene contemplado: las jornales en el manejo, en la cosecha, insumos, depreciaciones de equipos y otros.

Para el presente estudio se tomará como referencia los costos de producción de un estudio que realizó la Junta Nacional del Café en una

finca cafetera de la provincia de Chanchamayo en el departamento de Junín, que toman como producción estándar para esta zona (ver anexo Cuadro 6).

## **CAPITULO II**

### **MATERIALES Y METODOS**

#### **2.1. AMBITO DE ESTUDIO**

El ámbito geográfico para el presente estudio del proceso técnico productivo, mercado y comercialización del café orgánico es el Valle del Rio Apurímac y Ene (VRAE), los productores organizados y no organizados en la Cooperativa.

El estudio tuvo como propósito analizar las actividades organizativas, técnico productivos y comerciales para establecer las recomendaciones para mejorar la producción, rentabilidad y competitividad en la cadena comercial del café orgánico en el VRAE.

#### **2.1.1. UBICACIÓN**

Región : Ayacucho

Departamento : Ayacucho

Provincia : La Mar

Distrito : Ayna, San Francisco

Localidades : Ayna, Machente, Ccentabamba y San Pedro

### **2.1.2. GEOGRAFICA**

Longitud : 73°40'40''  
Latitud Sur : 12°42'30''  
Altitud : 800 a 1800 m.s.n.m

### **2.2. CARACTERISTICAS AGROECOLOGICAS.**

INADE – APODESA (1990), señala que el VRAE se ubica en la selva de Ayacucho, Cusco y Junin, constituyendo parte del territorio nacional al este de los Andes; está cubierta en forma natural y por bosques que prestan marcadas diferencias en sus características climáticas, de suelos, aguas, flora y fauna. También utilizan los términos de “montaña” y “ceja de montaña”, El primero se refiere en general a la selva y el segundo al territorio mismo en las estribaciones orientales andinas contigua a la sierra.

Según PULGAR VIDAL (1982), se ubica en la región Rupa Rupa o Selva Alta en el lado oriental del Perú, en la base del ande, entre los 400 y los 1000 metros sobre el nivel del mar.

#### **2.2.1 CLIMA**

El clima es subtropical y tropical húmedo, con temperaturas promedio entre 22 y 25°C, máximas superiores a 33°C pero inferiores a 36°C, mínimos entre 8 y 15°C; el calor es intenso en el día y disminuye en las noches.

Las precipitaciones pluviales pasan de los 2500 mm anuales, se notan las épocas marcadas comprendidas entre noviembre y mayo, con abundancia de lluvias y comprendida entre junio y octubre con lluvias escasas.

### **2.2.2 SUELO Y FERTILIDAD**

El INADE – APODESA (1990), lo ubica en el piso ecológico de la región acrisólica dominada por un relieve escarpado pero los suelos son más profundos y desarrollados.

Ocupa las zonas media y baja de la selva alta, desde los 500 hasta los 2200 metros de altitud predominan los suelos profundos de tonos amarillo y rojizo ácido, con buen drenaje (Acrisoles o rojo amarillo podsólicos), suelos arcillosos y muy profundos (Mitosoles o pardo rojizo lateríticos), de tonos rojizo oscuro con mayor o menor grado de acidez y buen drenaje. En el fondo de los valles predominan los suelos aluviales, que constituyen los suelos de mayor potencial agropecuario.

### **2.2.3 VIAS DE ACCESO**

Para llegar a la zona en estudio, se cuenta con un acceso vía carretera Ayacucho –Tambo –San Francisco, a 224 km parcialmente asfaltada hasta la localidad de Quinoa, luego carretera afirmada hasta el lugar de estudio.

## **2.3. CARACTERÍSTICAS SOCIOECONOMICAS**

### **2.3.1. ANTECEDENTES QUE MOTIVAN EL PROYECTO**

La zona de influencia del presente estudio corresponde al Valle del Río Apurímac y Ene (VRAE), zona que se caracteriza principalmente por un elevado nivel de pobreza de sus habitantes, con bajos ingresos económicos familiar (zona clasificada en el quintil 1 del mapa de pobreza de FONCODES – 2006), con una limitada y desarticulada presencia de organismos del Estado.

Para el presente estudio se tomó la producción cafetalera, una de las principales actividades económicas en el VRAE, la misma que es comercializada por los propios productores a través de las asociaciones a los grandes consorcios industriales de la capital, quienes realizan el proceso final y la comercialización directa al mercado de exportación, ante la imposibilidad de contar en la zona con una planta industrial de beneficio del grano acopiado que brinde el servicio de proceso y de esta manera comercializar directamente el producto final con mayor valor agregado, que les permita obtener mayores precios de venta y por ende mejorar sus ingresos económicos y sus niveles de vida. Por otro lado, carecen de la adecuada capacitación en manejo agronómico del cultivo y el manejo post cosecha del grano, obteniendo bajos rendimientos y baja calidad del producto.

La situación en el VRAE descrita en el diagnóstico planteado, involucra directamente a los pequeños productores o minifundistas que trabajan en sus parcelas como una unidad familiar. Como alternativa para contrarrestar las dificultades y necesidades presentadas, algunos agricultores se encuentran asociados a organismos de base como las Cooperativas Agrarias Cafetaleras y los Comités de Productores, quienes proporcionan a sus asociados asistencia técnica en producción y comercialización, y en forma limitada el financiamiento. Tal es el caso de la Cooperativa Agraria Cafetalera Valle del Río Apurímac" (CACVRA), que opera básicamente en los distritos de Ayna y Santa Rosa, y la "Cooperativa Agraria Cafetalera El Quinacho" que opera en los distritos de Sivia y Llochegua.

## **2.4. DEFINICION DEL PRODUCTO**

El presente trabajo ha identificado los factores productivos, económicos y financieros en la actividad cafetalera, condiciones adecuadas en la región, para la producción de café con certificación orgánica y Fair Trade, siendo el café orgánico el que representa a nivel de Perú como uno de los productos con mayor superficie cultivada certificada a diferencia de otros cultivos.

A través del estudio se ha identificado los puntos críticos en el proceso productivo y comercial del café con sello orgánico y Fair Trade que ha permitido medir la rentabilidad frente al café convencional sin ningún tipo de sello.

## **2.5. MATERIALES Y METODOS**

### **Materiales:**

- Materiales bibliográficos
- Materiales de escritorio
- Registros de acopio
- Registros de compra
- Kardex de acopio
- Balances financieros
- Facturas de ventas
- Calculadora
- Cámara fotográfica
- Papel
- Bolígrafos
- Computadora

- Guías de remisión
- Documentos de exportación

## **2.6. METODOLOGÍA EMPLEADA**

### **2.6.1. PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN**

Para el desarrollo del trabajo se realizó la planificación y organización de talleres participativos con productores en cinco comunidades cafetaleras, habiéndose fijado para ello lugares, fecha, productores e insumos.

De igual manera se realizó reuniones con la Junta Directiva de la Cooperativa Agraria Cafetalera "Valle Rio Apurímac", con el fin de recopilar la información primaria en el proceso de acopio, almacenamiento, ventas y exportación del producto.

### **2.6.2. RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN**

#### **a. Información primaria**

- ❖ Talleres participativos con grupos focales con el objetivo de fijar el ámbito de análisis y recopilar la información necesaria de las unidades productivas (chacras) y la información proveniente de los mismos productores se recogió reportes sobre los costos de producción, costos administrativos, costo de ventas y costos financieros en que incurre el productor cafetalero.
- ❖ Reuniones con la Junta Directiva, Gerencia, Administración, Área Técnica y Área Comercial para el recojo de información sobre los costos de administración, financiera y costos de comercialización de la Cooperativas en el proceso de acopio y comercialización de granos de café.

- ❖ Los talleres realizados en las comunidades contó con la participación del facilitador de la cooperativa y los productores organizados y no organizados.
- ❖ Recopilación de información con aquellos productores que están certificados y no certificados a través de registros de producción, carpetas del productor orgánico, boletas de venta y otros registros que facilitaron recopilar la información necesaria.
- ❖ Recopilación de Información de la Cooperativa a través de registros de compra, balances anuales, auditorias financieras, registros de productores, planes operativos anuales, facturas y ordenes de proceso.
- ❖ Recopilación de información de acopiadores locales e intermediarios como las empresas COINCA, Machu Picchu Trading y otros.

#### **b. Información secundaria**

- ❖ La información se levantó a nivel de los documentos de proyectos informes y otros como el Ministerio de Agricultura, instituciones cafetaleras nacionales como la Junta Nacional del Café, empresas privadas y ONGS que operan en el VRAE.

#### **2.6.3 TECNICAS.**

El análisis de la rentabilidad de la actividad cafetalera en las unidades familiares así como en las empresas que realizan la comercialización del grano, se ha utilizado las técnicas de evaluación con los indicadores de rentabilidad durante los cinco años de evaluación del 2005 al 2009 como son: Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Relación Beneficio – Costo (B/C), los estados financieros como el Estado de

Pérdidas y Ganancias (EPG), Flujo de Caja (FC) y el Punto de Equilibrio (PE).

**Procedimiento:**

- La evaluación se realizó en las fincas cafetaleras durante el proceso de producción que involucra el manejo y administración de la finca por los productores cafetaleros.
- Se registró los rendimientos por hectárea de café, para ello se realizó la inspección en las fincas y tomando en cuenta la edad de las plantas, número de plantas en función de la edad, número de plantas por hectárea, variedades cultivadas, entre otros.
- Se registró las actividades del manejo post cosecha, previa inspección de plantas de beneficio de café.
- Se realizó el seguimiento al proceso técnico – productivo y comercial del café como la producción, beneficio y comercialización del grano.

## **2.7. ANALISIS DE LA CADENA COMERCIAL DEL CAFÉ.**

### **2.7.1. Productor - Cooperativa**

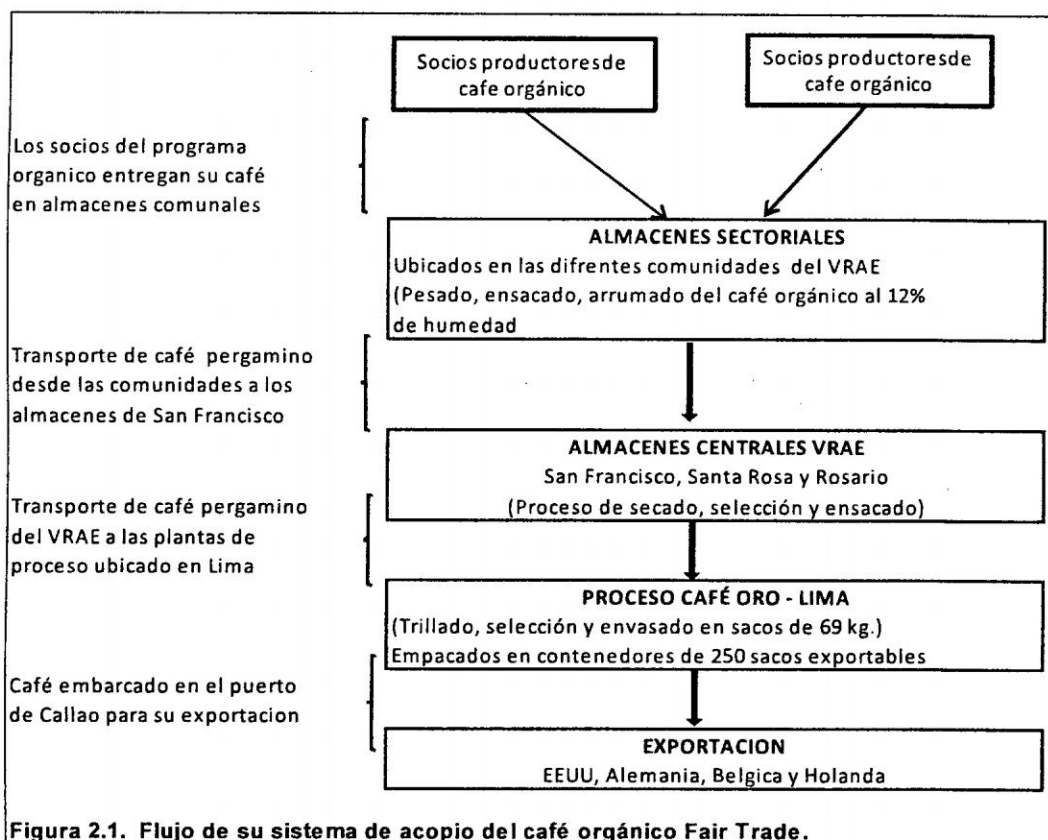
Para el análisis de la cadena comercial del café orgánico, donde participa el productor y la cooperativa se detalla el acopio, secado, selección, proceso en planta y finalmente la exportación.

En la figura 2.1., se observa las diferentes fases y participación de cada uno de los integrantes de la cadena comercial del café orgánico.

#### **a) Productores – Almacén sectorial.**

- El acopio se inicia con la cosecha en los meses de marzo a agosto de cada año, donde el productor vende su producto una vez realizado el secado del grano en su finca, luego el café pergamino es transportado

a los almacenes sectoriales de la cooperativa y entregado debidamente envasado en sacos de yute, identificándose con el almacenero sectorial como productor orgánico para que el café sea recibido esta certificación.



Fuente: Elaboración propia

- Seguidamente el almacenero acopia el producto e identifica al productor como ecológico guiado por la lista de productores que es alcanzado por la cooperativa a inicios de la campaña, luego compra evaluando los parámetros de calidad (Cuadro 2.1.), y realiza el pago por kilo de café con precios fijados por la cooperativa.
- Cuando el lote a entregar por el productor no se ajusta a los parámetros, el almacenero rechaza al observar defectos graves y los parámetros como la humedad e impurezas son mayores a los fijados

por lo que se descuenta en kilogramos de grano por el porcentaje superior a la exigencia de calidad.

**Cuadro 2.1. Exigencia de parámetros de calidad de grano de café de la cooperativa al agricultor.**

Humedad de grano	13 a 14%
Impurezas	3 – 5% de impurezas
Apariencia inicial	Buena apariencia, color amarillo pálido, olor característico a fresco de cosecha actual
Defectos graves	No se aceptan lotes que tengan, olores extraños como: sobrefermento, mohosos, olor a tierra, olor a tierra, olor a humo y café de la campaña anterior.

Fuente: Parámetros de calidad CACVRA

- Luego de la evaluación por el almacenero sectorial rotula y almacena los sacos con el producto, hasta que la organización lo recoge y transporta a sus almacenes centrales.

**b) Cooperativa - Importador**

- El café acopiado en las comunidades son recogidos por la cooperativa y trasladados a los almacenes de San Francisco, en el distrito de Ayna, para el secado en lozas hasta el 10% y 12% humedad. Al haber acumulado alrededor de 30 tm, se despachan desde San Francisco hasta la ciudad de Lima para el proceso a café oro o exportable, proceso que se realiza en la planta de propiedad de otra empresa.
- En las plantas industriales son procesados el café pergamino a café oro, para lo cual se procesan como mínimo 275 sacos de café exportable con pesos de 69 kg cada uno.

**Cuadro 2.2. Fijación de precio de café con sello orgánico fairtrade en la cooperativa, campaña 2009.**

DETALLE	PRECIO
Precio de Bolsa Nueva York (Qq/46 Kg café oro)	\$126.77
Adicional sello orgánico (Qq/46 Kg café oro)	\$20.28
Adicional premio sello FLO (Qq/46 Kg café oro)	\$10.14
Total precio exportación (Qq/46 Kg café oro)	\$157.19
Gastos (Qq/46 Kg café oro)	\$25.00
Precio de compra en \$ (Qq/46 Kg café oro)	\$132.19
Tipo de cambio	S/. 2.82
Precio de compra en S/. (Qq/46 Kg café oro)	S/. 372.78
Rendimiento de café pergamino a café oro	70%
Café Pergamino necesario (Kg)	65.71
Precio fijado sin incluir costo	S/. 6.75
Precio en campo café pergamino	S/. 5.67

Fuente: CACVRA, 2009

- Según el contrato de venta la cooperativa debe exportar el producto procesado, depositándose en contenedores y almacenados en el puerto de Callao hasta su envío, condición en el que se fija los precios FOB (precio del producto puesto en puerto). precio inicial con el cual la organización determina en el momento de compra al agricultor, tal como se observa en el Cuadro 2.2.
- Enseguida el importador evalúa la calidad del lote (270 sacos de 69/kg de café oro), a exportar según contrato donde se estipula los parámetros de calidad para el café con certificación orgánico fair trade (Cuadro 2.3.); cuya evaluación se realiza con un muestreo de 600 gr tomada del lote ubicada en la planta de Lima; una vez que la calidad

del café es aprobado según contrato, se autoriza el depósito del lote en el puerto de Callao donde el importador lo transporta vía marítima a sus almacenes ubicados en Europa o EEUU.

**Cuadro 2.3. Parámetros de calidad para la exportación de café orgánico – Fair Trade.**

PRODUCTO		CAFÉ EN GRANO
DESCRIPCIÓN Y USO DEL PRODUCTO		Producto obtenido de la selección de granos bien preparados y con humedad de 12%.
FISICOS	HUMEDAD	10% - 12%
	GRANULOMETRIA	Máximo: Malla N° 18
		Mínimo: Malla N° 14
DEFECTOS	Primarios Máximo 01 defecto. Secundarios: Máximo 10 Defectos.	
ENVASES, EMPAQUES Y ROTULADO		Se envasa en sacos de yute, por 69/kg de café oro, la boca cosido con hilo pabilo haciendo un total de 275 sacos para el contenedor  Rotulado: nombre del producto, N° de lote, N° de contrato, especificaciones del cliente.
ALMACENAMIENTO Y TRANSPORTE		Almacenamiento: 18 – 30 °C y 50 – 65 % H.R. Transporte terrestre hasta el puerto de embarque.
VIDA ÚTIL		08 meses.

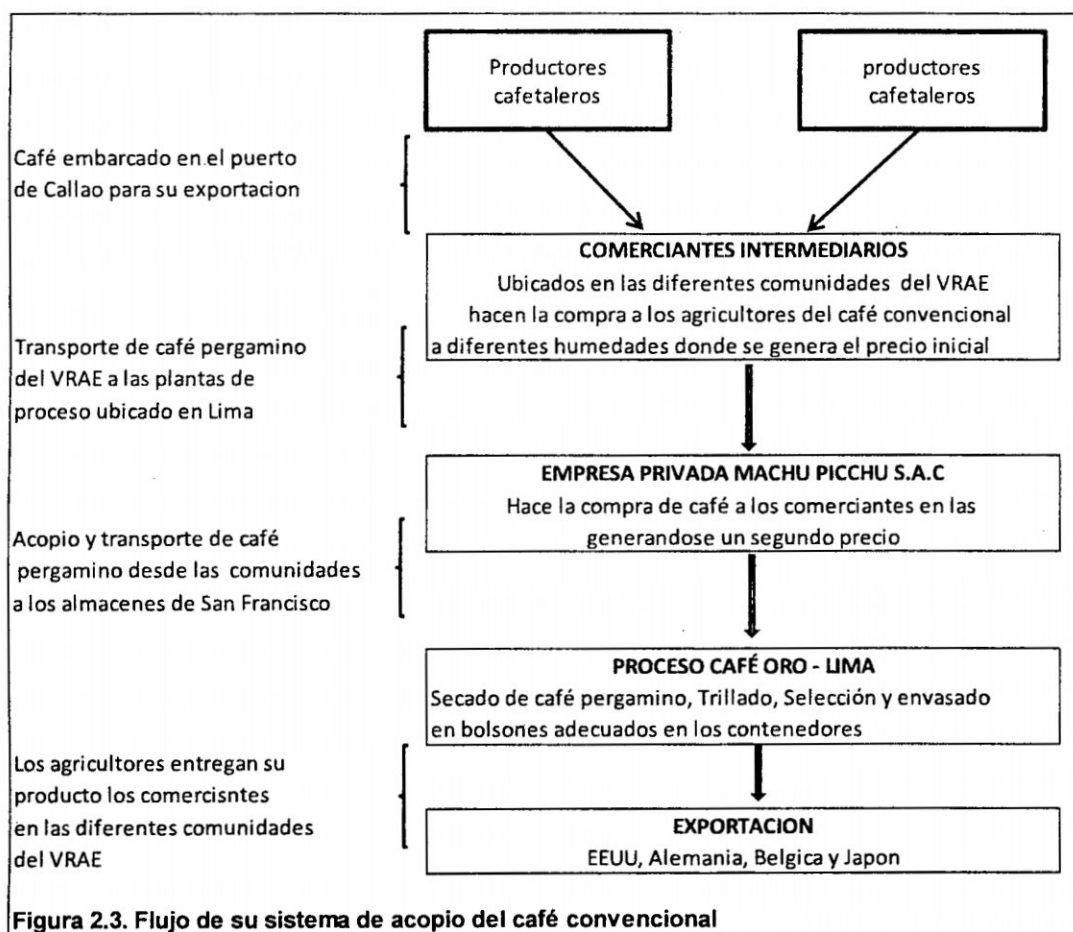
Fuente: Contratos comerciales, CACVRA 2009

### 2.7.2. Productor – Empresa privada

#### Figura 2.3. Flujo de su sistema de acopio del café convencional

##### a. Productor – Comerciante

- En el Grafico 15, se ilustra el inicio de la cadena comercial del café convencional con la adquisición del grano por el comerciante acopiador asentado en las diferentes comunidades de VRAE.
- Los comerciantes compran el café con parámetros descritos en el Cuadro 09.
- El precio se fija de acuerdo al porcentaje de humedad e impurezas, siendo el precio más alto cuando los lotes de café pergamino son secos y libre de impurezas.



Fuente: Elaboración Propia

- Luego, los granos de café son almacenados por el comerciante en sacos negros de polietileno con peso aproximado de 80 kg, hasta que son transferidos a la empresa privada.

**Cuadro 2.4. Parámetros de calidad del café de la empresa privada al agricultor.**

Humedad de grano	13 - 18%
Impurezas	1- 2% de impurezas
Apariencia inicial	Buena apariencia, color amarillo pálido, olor característico a fresco de cosecha actual.
Exigencias	No se aceptan lotes con olores extraños, como el sobre fermento.

Fuente: Contratos parámetros empresa privada.

#### **b. Acopiadores – Empresa privada**

- Enseguida la empresa privada recibe el producto del comerciante, siendo el recojo una vez a la semana en sus zonas de ubicación y se evalúa la calidad según los parámetros fijados en el Cuadro 2.4.
- La empresa privada no realiza la compra directa de granos de café al productor sino es a través de los comerciantes intermediarios; para ello, les proporciona la información de precios cada semana para que los intermediarios guiados con el precio realizan la compra al agricultor.
- Luego el producto se transporta a los almacenes ubicados en San Francisco, a diferencia de la cooperativa, la empresa no seca el grano en la zona de acopio sino lo realiza en la ciudad de Lima utilizando los secadores artificiales llamados guardiolas.

#### **c. Empresa privada – Importadores.**

- El café pergamino es transportado desde San Francisco a la ciudad de Lima, en seguida el café pergamino seco es procesado en café oro o café exportable.
- El café procesado es almacenado a granel para lo cual se acondicionan en el contenedor un bolsón denominado “bulks”, a diferencia del café orgánico que utiliza sacos de yute.
- Los contenedores se embarcan con un volumen de 20,700 kg de café oro, para su exportación a través del puerto de Callao a países como EEUU, Japón y Europa.
- Los parámetros de calidad que exigen los clientes importadores de café convencional, según contratos (ver cuadro 2.5), a diferencia del café

orgánico fair trade, les permiten tolerar hasta 20 defectos (ver anexo Grafico 11), por muestra de 300 gr, lo que permite que el café convencional tenga mejor rendimiento de café exportable a diferencia del café orgánico.

**Cuadro 2.5. Parámetros de calidad para la exportación de café convencional.**

PRODUCTO		CAFÉ EN GRANO
DESCRIPCIÓN Y USO DEL PRODUCTO		Producto obtenido de la selección de granos bien preparados y con humedad de 12%.
FISICOS	HUMEDAD	10% - 12%
	GRANULOMETRIA	Máximo: Malla N° 20
		Mínimo: Malla N° 14
DEFECTOS	Primarios: Máximo 01 defecto. Secundarios: Máximo 19 Defectos.	
ENVASES, EMPAQUES Y ROTULADO		Se envasa en bulks (bolsas especiales para contedores), café a granel equivalente a 20,700/kg de café oro  Rotulado: nombre del producto, N° de lote, N° de contrato, especificaciones del cliente.
ALMACENAMIENTO Y TRANSPORTE		Almacenamiento: 18 – 30 °C y 50 – 65 % H.R. Transporte terrestre hasta el puerto de embarque.
VIDA ÚTIL		08 meses.

Fuente: Empresa privada, 2009.

- Al igual que la cooperativa la empresa privada es otro exportador de café, como tal ellos también determinan los precios a través de la bolsa de Nueva York. Como la empresa determina los precios de café pergamino para la compra al agricultor, para ello se utilizó el mismo mecanismo que para la cooperativa, utilizando el primer precio de exportación para ello se utiliza el precio para el café convencional de \$126.77 Dólares americanos (por un qq de 46 Kg café oro) sin adicional, (Ver Gráfico 09), en seguida a este precio de exportación le restan sus gastos de \$10 Dólares americanos, para luego ser

convertidos de moneda a soles a través del tipo de cambio del día, y dividiéndolo entre su rendimiento calculan su precio de campo.

**Cuadro 2.6. Fijación de precio café convencional campaña 2009.**

DETALLE	PRECIO
Precio de Bolsa Nueva York (Qq/46 Kg café oro)	\$126.77
Total precio exportación (Qq/46 Kg café oro)	\$126.77
Gastos (Qq/46 Kg café oro)	\$10.00
Precio de compra en \$ (Qq/46 Kg café oro)	\$116.77
Tipo de cambio	S/. 2.82
Precio de compra en S/. (Qq/46 Kg café oro)	S/. 329.29
Rendimiento de café pergamino a café oro	75%
Café Pergamino necesario (Kg)	61.33
Precio fijado sin incluir costo	S/. 5.83
Precio en campo café pergamino	S/. 5.37

Fuente: Empresa privada, 2009

## **2.8. ESTRUCTURA DE COSTOS E INGRESOS**

### **2.8.1. ESTRUCTURA DE COSTOS E INGRESOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, COOPERATIVA Y LA EMPRESA PRIVADA.**

#### **a) Costos de producción.**

Los costos de producción se evaluaron a nivel de las fincas cafetaleras ya que la cooperativa y la empresa privada, solo intermedian la comercialización de café, para ello se utilizó el registro directo e indirecto de gastos de los productores durante el proceso productivo del café, sustentados con boletas de acopio, registros de compras de insumos por

174154

productor, la mano de obra directa, la manifestación de acopiadores de la cooperativa y los intermediarios locales (comerciantes)

#### **Materias primas.**

- ❖ Plantones de café: durante el proceso de mantenimiento se consideró la compra de plantones para el recalce y repoblamiento de aquellas plantas que perecieron por diversas causas.
- ❖ Fertilizantes: Se considera la compra mínima de abonos naturales como el guao de isla, roca fosfórica y sulfato de potasio para enriquecer el compost.

#### **Gastos en personal.**

La unidad productiva de café es atendido durante el proceso productivo (todo el año), para ello se considera la mano de obra directa e indirecta.

- **Mano de obra directa:** Se considera a la persona que maneja directamente la finca cafetalera, en este caso al propietario y su familia cuyo tiempo se distribuye en labores de manejo, mantenimiento, cosecha, beneficio y comercialización, las remuneraciones se cálculo tomando en cuenta un porcentaje del total de mano de obra que participa en la finca.

- **Mano de obra indirecta**

Se considera al personal que participa en actividades específicas del proceso productivo como labores culturales, cosecha, beneficio y comercialización. Los jornales se recopiló de la planilla de egresos e ingresos del productor, para ello los gastos de cultivo en la finca son.

- Fertilización (2)
- Recalce
- Barreras vivas
- Barreras muertas
- Poda mantenimiento o selectiva
- Poda rehabilitación
- Deschuponado
- Control de malezas
- Raspa o remoción
- Manejo de sombra
- Manejo de pulpa / compost
- Cosecha
- Despulpado
- Beneficio y secado

#### **Materiales indirectos.**

- **Implementos y equipos:** Se consideró las herramientas que se utiliza en el proceso productivo y en la cosecha como los machetes, limas, serrucho, tijeras de podar, costales, despulpadoras, azadones, cajón cercero que se considera su valor por construcción.

- **Depreciaciones.**

Se consideró la pérdida de valor de los bienes por desgaste y las estimaciones varían de acuerdo a los bienes tangibles habiéndose tomado en cuenta las depreciaciones de equipos y maquinarias (Anexo Cuadros 8.4. y 9.4.).

#### **b) Costos administrativos.**

Se consideró los costos indirectos ocasionados al productor en el proceso productivo y a la cooperativa como a la empresa privada se evaluó los gastos administrativos incurridos en la comercialización.

##### **Productor.**

Se evaluó los costos indirectos en la administración de la finca por la familia del productor, cuyos cálculos está determinado por el porcentaje del total de los egresos.

##### **Cooperativa**

Se evaluó los costos que demanda el proceso de acopio desde las fincas en las comunidades del VRAE hasta el embarque en el puerto de Callao – Lima, para su posterior exportación a EEUU y Europa; para ello, se separó los costos en personal y los gastos generales sustentados en boletas y comprobantes de pago en diferentes rubros (Anexo, Cuadros 8.6. al 8.16).

##### **Empresa privada**

La empresa privada cuenta con gastos administrativos durante el proceso de compra de café en el VRAE, proceso a café verde o exportable en la ciudad de Lima y el depósito en el puerto de Callao para su embarque y exportación a los países de EEUU, Japón y Europa, cuyos gastos se identifican en el pago de personal y gastos generales (Anexo, Cuadros 8.6 al 8.15).

#### **c) Costos de comercialización.**

##### **Productor.**

Se evalúa los gastos incurridos en el proceso de venta de granos de café en café pergamino muchos han realizado en las mismas comunidades así

como en el transporte desde las fincas a los centros de acopio en las comunidades.

#### **Cooperativa.**

Son gastos incurridos en el proceso de acopio de café pergamino en el VRAE, secado en la zona, transporte a la ciudad de lima y proceso a café verde, para ello se revisó las boletas de compra, notas de ingresos a almacén, guías de remisión, liquidaciones de proceso a café oro en la planta, balances anuales e informes de comercialización (Anexo, Cuadros 8.17 al 8.31).

#### **Empresa privada.**

En la empresa privada se identificaron los gastos comerciales realizados en la compra de granos a los comerciantes, transporte a la ciudad de lima, proceso en planta y exportación, para ello se verificaron liquidaciones de compra, guías de remisión, liquidaciones de proceso a café verde y documentos de exportación, balances anuales e informes de comercialización (Anexo, Cuadros 8.16, 817).

#### **d) Costos Financieros**

##### **Productor**

Se consideró la tasa de interés anual de la región que es del 18%, habiéndose tomado los reportes de adelantos de acopio por los compradores.

##### **Cooperativa y Empresa Privada**

Estas dos empresas trabajan con capital financiero de entidades prestatarias que otorgan con tasa de interés anual del 15% anual.

## **2.8.2 Estructura de Ingresos**

Los ingresos constituyen las ventas anuales realizadas durante cinco años, del 2005 al 2009, siendo el principal ingreso la venta de café pergamino en grano, constituyéndose el principal ingreso de la unidad familiar, mientras que otros ingresos constituyen la venta de algunas frutas y la madera corriente que no es significativo para la evaluación.

Para la cooperativa y la empresa privada los ingresos generados fueron para los siguientes productos:

- **Venta de café oro exportable:** Es la venta de café oro exportable, que son embarcados para su exportación, siendo la fuente las facturas emitidas al importador, reporte de ventas y los BL (conocimiento de embarque) que son otorgados por aduanas.
- **Venta de café segunda:** Son granos con defectos seleccionadas en planta, que son comercializados a nivel nacional, siendo la fuente los reportes de proceso en planta, facturas y balances anuales.

## **2.9. PUNTO DE EQUILIBRIO**

Para determinar el punto de equilibrio económico para cada año fue necesario estructurar los costos fijos y los costos variables.

### **2.9.1. Costos Fijos**

Se clasificó aquellos que permanecen constantes en la producción y comercialización de café en grano, independiente del volumen o nivel de producción.

### 2.9.2. Costos variables

Se clasificó aquellos costos que se incrementan o disminuyen de acuerdo al volumen de producción y de venta, es decir, aquellos que varían de acuerdo al nivel o volumen de producción y comercialización del café en grano.

### 2.9.3. Punto de Equilibrio.

El punto de equilibrio se determinó en nuevo soles, en términos porcentuales (%) y en volumen (kilogramos), para cada caso se utilizó las siguientes formulas:

#### En términos monetarios

##### En nuevo soles (S/.)

$$P.E.E(S/.) = \frac{C.Fijo}{1 - \frac{C.Variable}{V.Ventas}}$$

##### En Porcentaje (%)

$$P.E.E(\%) = \frac{P.E.E(S/)}{It} * 100$$

##### En producto (kilogramo)

$$P.E.E(Kg) = \frac{CostoFijo Total}{\frac{IngresoTotal}{Cantidad Producida} - \frac{Costo Variable}{Cantidad Producida}}$$

$$P.E.E(QQ) = \frac{CostoFijo Total}{\frac{IngresoTotal}{Cantidad Producida} - \frac{Costo Variable}{Cantidad Producida}}$$

$$Qp = \frac{It}{Pp}$$

Donde:

PE : Punto de equilibrio

CF : Conto fijo total

CV : Costo variable total

V : Volumen de ventas

Qp : Cantidad producida

It : Ingresos totales

Pp : Precio del producto

## **2.10. EVALUACION ECONOMICA –FINANCIERA**

Para la evaluación económica se recopiló la información del proceso productivo y proceso comercial que reporta los registros de facturas, boletas, guías de remisión y documentos de embarque, planilla de pagos del personal proporcionados por la gerencia y la oficina del centro de comercialización, además a través de las cuentas, se pudo recopilar datos de la cantidad producida por años.

### **2.10.1. ESTADOS FINANCIEROS**

- a. Estado de pérdidas y ganancias.-** Se evaluó el estado de resultados económicos al establecer la diferencia entre los ingresos totales determinándose la utilidad operativa y la utilidad neta durante los cinco años evaluados (2005 al 2009).
- b. Flujo de caja.** Se realizó el balance comparativo entre los ingresos y egresos con la finalidad de determinar la liquidez anual durante cinco años.

## 2.10.2. RENTABILIDAD ECONÓMICA

a. **Valor Actual Neto (VAN).**- Es el indicador de rentabilidad que permitió comparar los ingresos y egresos durante el periodo de evaluación. Se determinó sumando algebraicamente todos los ingresos y los egresos anuales generados durante el proceso productivo y la comercialización de granos de café del ejercicio correspondiente del 2005 al 2009

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{Ba - Ca}{(1+i)^t}$$

Dónde:

Ba : Beneficios actualizados

Ca : Costos actualizados

i : Costos de Oportunidad del capital (COK)

n : Número de años

Con los resultados obtenidos se fija la regla de decisiones para determinar la rentabilidad o no de la actividad cafetalera.

- ❖ Si el VAN <0; la actividad cafetalera y comercial no es rentable
- ❖ Si el VAN >0; la actividad cafetalera es rentable
- ❖ Si el VAN =0; la actividad cafetalera no genera pérdidas ni utilidades.

### b. Tasa Interna de Retorno (TIR)

Este indicador permite evaluar el rendimiento del capital invertido en la actividad cafetalera de los productores del Valle Rio Apurímac. Con la TIR se logra conocer el retorno del capital invertido más el interés de dicho capital.

Para determinar la TIR se realizó los cálculos con el método del tanteo, eligiendo para tal efecto valores "i" altos, hasta obtener un VAN positivo y una VAN negativo, con estos valores positivo y negativo próximos a cero se precedió a interpolar para determinar la TIR, siendo la condición de que el VAN sea igual a cero.

$$\text{TIR: VAN} = 0 = \sum_{t=1}^n \frac{Ba - Ca}{(1+i)^t}$$

$$\text{TIR: } T_1 = \frac{[(T_2 - T_1)(VAN_1)]}{VAN_1 - (VAN_2)}$$

Para determinar la rentabilidad o no de la actividad cafetalera se tomó en cuenta la siguiente regla de decisiones:

- ❖ Si: TIR > COK; la actividad cafetalera es rentable
- ❖ Si: TIR = COK; la actividad cafetalera es indiferente
- ❖ Si: TIR < COK; la actividad cafetalera no es rentable

**c. Relación beneficio /costo:**

Es el indicador que permite evaluar si la actividad cafetalera ha sumado perdidas o excedentes por unidad de inversión; después de haber cubierto los costos de operación de capital.

Si la relación B/C > 1, indica que la actividad cafetalera está generando mayores utilidades que los costos incurridos el proceso productivo.

$$R \frac{B}{C} = \sum = \frac{\frac{Ba}{(1+i)^n}}{\frac{Ca}{(1+i)^n}}$$

Dónde:

Ba : Es el beneficio actual

Ca : Es el costo actual

n : número de años

i : tasa de interés

Con los resultados obtenidos se estableció la regla de decisiones para determinar la rentabilidad o no de la actividad cafetalera.

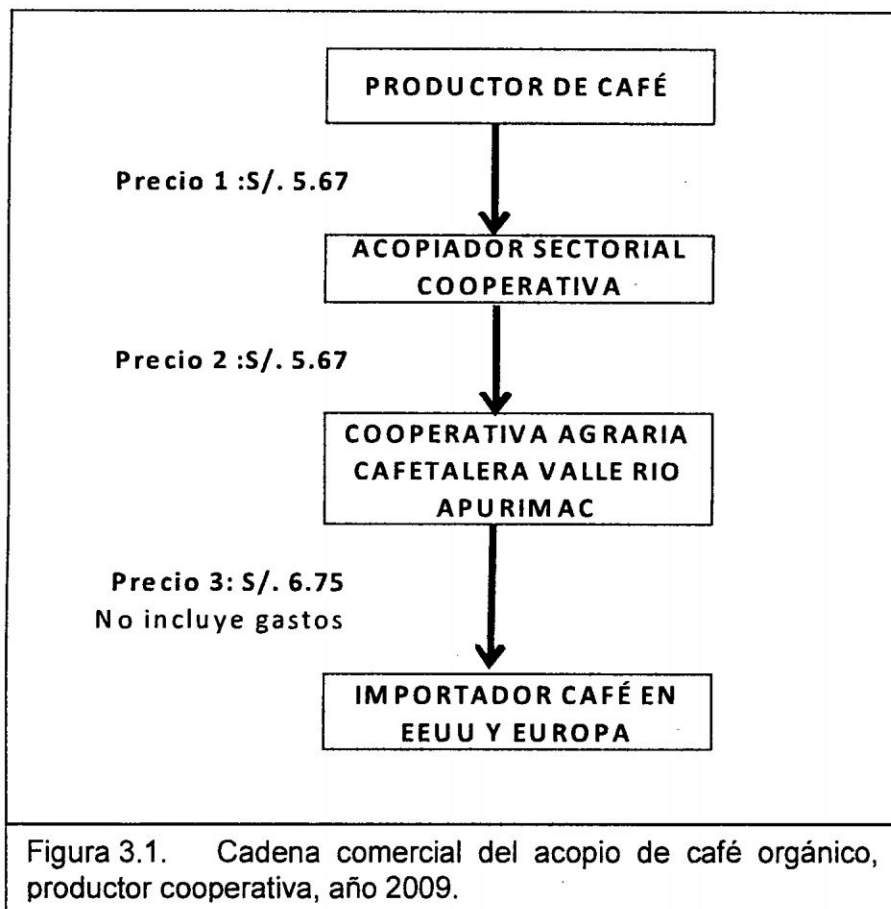
- ❖ Si:  $B/C > 1$ , la actividad cafetalera es rentable
- ❖ Si:  $B/C = 1$ , la actividad cafetalera no pierde ni gana
- ❖ Si:  $B/C < 1$ , la actividad cafetalera no es rentable

### CAPITULO III

## RESULTADOS Y DISCUSION

### 3.1. CADENA COMERCIAL DEL CAFÉ

#### 3.1.1. Cadena comercial del café con sello orgánico fair trade.



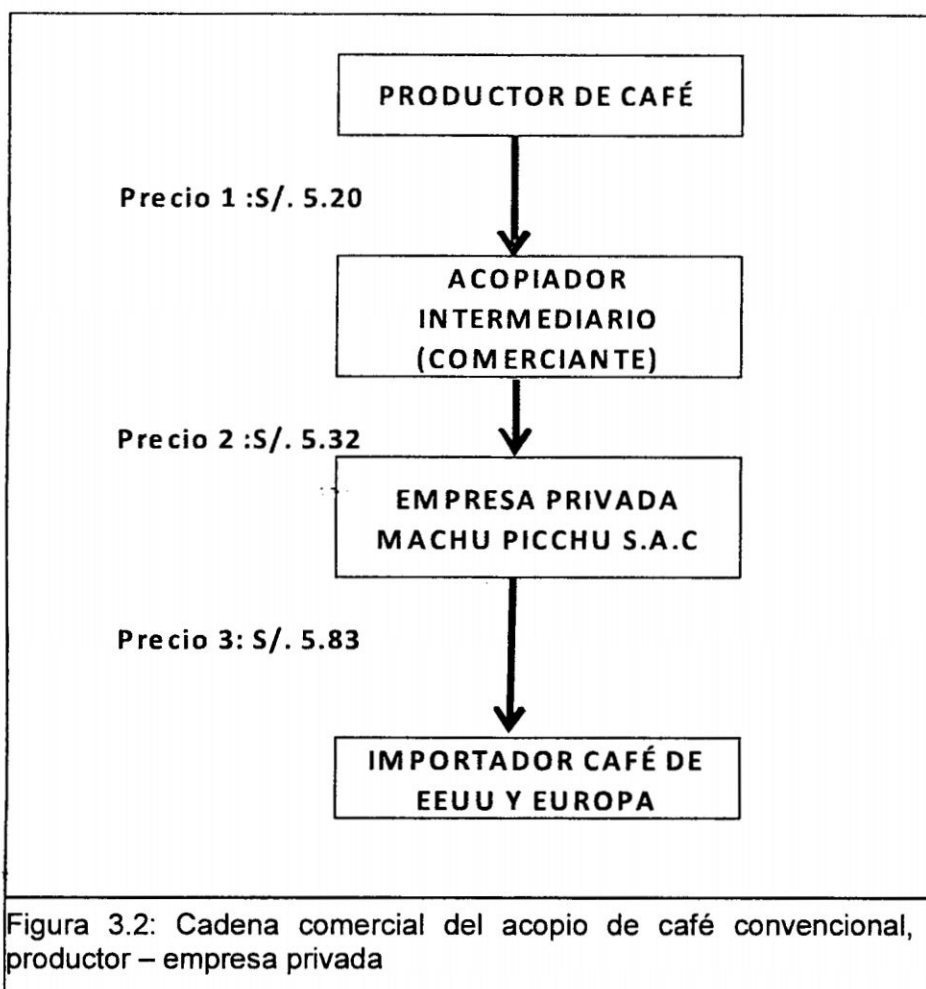
Fuente: Elaboración propia

En la Figura 3.1 se observa la cadena comercial del café orgánico en el año 2009, donde participan el productor cafetalero y la cooperativa en la transacción comercial del producto, que se inicia con la transferencia del producto al acopiador sectorial, asentada en las comunidades, iniciándose así el acopio por la cooperativa, cuyo precio 1 de acopio de compra al agricultor es de 5.67 soles el kilogramo de grano; luego la cooperativa se encarga de transportar el café acopiado en sus almacenes sectoriales hasta el almacén central ubicado en la ciudad de San Francisco, donde se realiza el secado y ensacado para su transporte a la ciudad de Lima; finalmente, la cooperativa realiza el procesamiento del café verde que luego comercializa al importador del café de EEUU y Europa, fijando para ello el precio 2, de 6.75 nuevos soles que es determinado por la Bolsa de Nueva York (Grafico 09), incluyendo el plus para el café certificado con sellos orgánico y FLO.

Como se podrá observar en la cadena del café orgánico Fair Trade (FLO), la cooperativa determina el precio de acuerdo al contrato de exportación, siendo sus gastos por el quintal de 46 kg café oro de \$ 25.00 Dólares americanos, que ha sido determinado por cálculos no tan precisos o por los reportes de otras cooperativas.

Los costos con que determina sus precios son muy altos en la cooperativa, el cual afecta directamente en el precio de campo al igual que los rendimientos de café exportable, para ello el presente estudio ayudará a evaluar, las razones de la escasa rentabilidad del café certificado como orgánico y fair trade en el VRAE.

### 3.1.2. Cadena comercial del café convencional por la empresa privada.



Fuente: Elaboración propia

En la Figura 3.2 se observa la cadena comercial del café convencional o sin certificación en el año 2009, que se inicia con la entrega de granos del productor al acopiador intermediario (comerciante) ubicado en las comunidades, formándose así el primer precio de compra a 5.20 nuevos soles el kilogramo de café pergamino con 15% de humedad; luego el acopiador intermediario entrega a la empresa privada en la misma zona de acopio a 5.32 nuevos soles el kilogramo de café pergamino, formándose el precio 2; en seguida, la empresa envía el café a la ciudad de Lima donde realiza el secado y procesado de café pergamino a café oro, para su

exportación y comercialización a importadores de EEUU, Europa y Japón, donde la empresa privada exporta a un precio de 5.83 soles sin incluir sus costos. Al igual que la cooperativa, la empresa privada fija sus precios con el importador a través del precio de bolsa de New York (Grafico 09), sin considerar el plus adicional y con los parámetros de calidad para el café convencional.

En este caso los márgenes de compra en campo entre el café convencional difiere en 0.47 soles, a favor del café orgánico (Figuras 3.1 y 3.2), no siendo competitivo esta diferencia a favor del agricultor. El café con sello orgánico fair trade debe recibir un precio de 1.50 soles, por el kilogramo de café superior al kilo de café convencional según el reporte de agencias certificadoras (Figura 2.2.).

Al evaluar la diferencia de las dos cadenas, del café con sello orgánico es más exigente en cuanto a parámetros de calidad, específicamente en el porcentaje de humedad que reciben solamente granos con porcentaje máximo de 13% (Cuadro 2.1.); mientras el comerciante, para el café convencional recibe hasta con porcentaje máximo 18% de humedad, por ello es que el productor prefiere entregar a los comerciantes intermediarios porque de alguna manera cubre sus expectativas de precios.

## **3.2. ESTRUCTURA DE COSTOS**

### **3.2.1. ESTRUCTURA DE COSTOS DEL PRODUCTOR**

En el Cuadro 3.1, se reporta los resultados consolidados de la estructura de costos en que incurre el productor durante el proceso productivo del

café, incorporándose los costos de producción, administrativos, comercialización y financieros durante las cinco campañas de los años 2005 -2009.

**Cuadro 3.1. Estructura de costos anuales del café orgánico**

RUBROS	AÑOS				
	2005	2006	2007	2008	2009
<b>1.0 Costos de producción</b>	<b>4128.76</b>	<b>4060.72</b>	<b>4483</b>	<b>4729.96</b>	<b>5100.76</b>
<b>a.- Costos directos</b>					
Mano de obra	1770.00	2180.00	2620.00	2811.67	3075.00
Insumos	1,652.00	1,179.00	1130.00	1167.00	1247.00
Gastos generales	273.76	268.72	300.00	318.29	345.76
<b>b.- Costos indirectos</b>					
Depreciaciones	433.00	433.00	433.00	433.00	433.00
<b>2.0 Costos administrativos</b>	<b>206.44</b>	<b>203.04</b>	<b>202.50</b>	<b>214.85</b>	<b>233.39</b>
Gastos Administrativos 5%	206.44	203.04	202.50	214.85	233.39
<b>3.0 Costos de comercialización</b>	<b>420</b>	<b>418.125</b>	<b>422.85</b>	<b>492.5</b>	<b>503</b>
Costos de certificación	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00
Transporte de productos	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00
Costo de ventas	225.00	223.125	227.85	297.50	308.00
<b>4.0 Costos financieros</b>	<b>57.80</b>	<b>56.85</b>	<b>56.70</b>	<b>60.16</b>	<b>65.35</b>
Costos financieros	57.80	56.85	56.70	60.16	65.35
<b>TOTAL</b>	<b>4813.00</b>	<b>4738.73</b>	<b>5165.05</b>	<b>5497.47</b>	<b>5902.50</b>

Fuente: Elaboración propia

En el año 2005, los costos de producción fue de 4128.76 soles, siendo la mano de obra el de mayor costo con 1770 soles y los gastos generales con el menor costo con 273.76 soles; los costos administrativos que es el 5% de los costos de producción reporta 206.44 soles; los costos de comercialización fue de 420 nuevos soles, siendo los costos de ventas el mayor gasto con 225.00 nuevos soles; los costos financieros fue de 57.80 soles. En suma, el total de costos es de 4,813.00 nuevos soles.

En el año 2006, los costos de producción fue de 4060.72 soles, siendo el mayor costo la mano de obra con 2,180 soles y el menor costo los gastos generales con 268,72 soles; los costos administrativos es de 203.04 soles, que es el 5% de los costos de producción; los costos de comercialización fue de 418.125 soles, cuyo costo de ventas es el mayor monto con 223.125 soles; los costos financieros reporta 56.09 soles. En resumen, el total de costos es de 4,738.73 soles durante el año 2006.

En el año 2007, los costos de producción reportan 4483 soles, siendo el mayor monto la mano de obra con 2620 soles y el menor costo los gastos generales con 300 soles; los costos administrativos que representa el 5% de los costos de producción es de 202.50 soles; los costos de comercialización suman un total de 422.85 soles, siendo el mayor el costo de ventas con 227.85 soles; y, los gastos financieros que es de 56.70 soles; en suma, el costo total fue de 5165.05 soles.

En el año 2008, los costos de producción reporta 4729.96 soles, siendo el rubro de mayor monto en mano de obra con 2811.67 soles y el de menor costo los gastos generales con 318.29 soles; los gastos administrativos de 214.85 soles, que es el 5% de los costos de producción; los costos de comercialización es de 492.50 soles, siendo el costo de ventas con el mayor monto con 297.50 soles; los costos financieros con 60.16 soles. En resumen, el total de costos es de 5497.47 nuevo soles.

En el año 2009, los costos de producción fue de 5100.76 soles, siendo la mano de obra el mayor monto con 3075 soles y el menor monto los gastos generales con 345.76 soles; los gastos administrativos que es el 5% de

los costos de producción es 233.39 soles; los costos de comercialización reporta 503.00 soles, siendo el de mayor monto el de ventas con 308.00 soles; los costos financieros con 65.35 soles. En resumen, el total de costo es de 5902.50 nuevos soles durante el año 2009.

En los cinco años evaluados, entre los años 2005 al 2009, los mayores costos se observa en los costos de producción, siendo el mayor costo durante el año 2009 con 5100.76 soles y el menor monto durante el año 2006 con 4060.72 soles, siendo los costos directos e indirectos como la mano de obra y los insumos los que demanda mayores costos, significando los costos de producción el mayor porcentaje con más del 87% de los costos totales anuales.

### **3.2.2. ESTRUCTURA DE COSTOS DE LA COOPERATIVA**

En el Cuadro 3.2 se muestra los resultados consolidados de la estructura de costos en que incurre la cooperativa en la comercialización de café con sello orgánico y fair trade en el que se adiciona los costos de producción, administrativos, comercialización y financieros durante los años 2005 - 2009.

En el año 2005, los costos de producción representaron un total de 237,058.83 soles; los costos administrativos es de 365,956.87 soles, siendo los sueldos y salario el mayor gasto con 183,600 soles, y el de responsabilidad social el menor costo con 55,455 soles; los costos de comercialización suman 5,104.300.28 nuevos soles, siendo el rubro de compra de café el mayor costo con 4,531,153.05 soles, y el costo de certificación es el de menor costo con 45,563 soles; los costos financieros

reportan 71,962.50 soles. En resumen, el total de costos en el año 2005 es de 5,779,278.48 nuevos soles.

**Cuadro 3.2. Estructura de costos anuales del café orgánico**

RUBROS	AÑOS				
	2005	2006	2007	2008	2009
<b>1.1 COSTOS DE PRODUCCION</b>	<b>237,058.83</b>	<b>186,946.00</b>	<b>136,833.17</b>	<b>86,720.33</b>	<b>36,607.50</b>
Depreciaciones	237,058.83	186,946.00	136,833.17	86,720.33	36,607.50
<b>1.2 COSTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>365,956.87</b>	<b>511,134.42</b>	<b>526,260.92</b>	<b>619,886.42</b>	<b>624,387.42</b>
Gastos por responsabilidad social	55,455.00	63,506.00	84,107.00	93,058.00	77,159.00
Sueldos y salarios	183,600.00	202,500.00	203,700.00	286,500.00	290,100.00
Gastos Generales	126,901.87	245,128.42	238,453.92	240,328.42	257,128.42
<b>1.3 COSTOS DE COMERCIALIZACION</b>	<b>5,104,300.28</b>	<b>5,342,589.20</b>	<b>5,312,638.28</b>	<b>5,050,845.05</b>	<b>4,285,090.01</b>
Sueldos y salarios	88,800.00	117,000.00	115,000.00	123,000.00	130,200.00
Gastos por exportación	438,784.23	454,397.12	428,095.74	424,425.25	372,926.21
Compra de café	4,531,153.05	4,707,379.08	4,705,173.54	4,436,700.80	3,716,194.80
Costos de certificación	45,563.00	63,813.00	64,369.00	66,719.00	65,769.00
<b>1.4 COSTOS FINANCIEROS</b>	<b>71,962.50</b>	<b>114,927.08</b>	<b>140,420.00</b>	<b>138,888.75</b>	<b>142,958.75</b>
Interés de financiamiento	71,962.50	114,927.08	140,420.00	138,888.75	142,958.75
<b>TOTAL DE COSTOS</b>	<b>5,779,278.48</b>	<b>6,155,596.71</b>	<b>6,116,152.37</b>	<b>5,896,340.55</b>	<b>5,089,043.68</b>

Fuente: Elaboración propia

En el año 2006, los costos de producción fueron de 186.946 soles; los costos administrativos suman 511,134.42 soles, siendo los gastos generales el de mayor costo con 245,128.42 soles, y la responsabilidad social de menor costo con 63,506 soles; los costos de comercialización suman 5,342,589.20 soles, reportando la compra de café de mayor costo con 4,707,349.08 soles, y el costo de certificación el de menor gasto con 63,813 soles; los costos financieros suman 114,927 soles. En suma, el total de costos fue de 6,155,596.71 nuevo soles.

En el año 2007, los costos de producción reporta 136,833.17 soles; los costos administrativos fueron de 526,260.92 soles, siendo el rubro de

gastos generales el de mayor costo con 238,453.92 soles, y el gasto por responsabilidad social con 84,107 soles; los costos de comercialización sumaron 5,312,638.28 soles, siendo el rubro de compra de café el de mayor costo con 4,705,173.54 soles, y con menor costo el de certificación con 64,369 soles; los costos financieros fueron de 140,420 nuevo soles. Sumando el total de costos con 6,116,152.37 nuevo soles.

En el año 2008, los costos de producción suman 86,720.33 soles; los costos administrativos 619,886.42 soles, siendo el costo de sueldos y salarios el más alto con 286,500 nuevos soles, y la responsabilidad social de menor costo con 93,058 soles; los costos comerciales suman 5,050,845.05 soles, siendo la compra de café el de mayor costo con 4,436,700.80 soles, y el costo por certificación reporta 66,719 soles; el costo financiero es de 138,888.75 soles. En suma, el costo total es 5,089,043.68 nuevos soles.

En el año 2009, los costos de producción reporta 36,607.50 nuevos soles; los costos de administración suman 624,387.42 soles, siendo los costos por sueldos y salarios el más alto con 290,100 soles, y los costos por responsabilidad social fue de menor costo con 77,159 soles; los costos de comercialización suman 4,285,090.01 soles, siendo los costos por compra de café de mayor costo con 3,716,194.8 soles, y el costo por certificación de menor costo con 65,769 soles; los costos financieros con 142,958.75 soles En resumen, los costos totales para el año 2009 suman 5,089,043.68 nuevo soles.

Durante los cinco años evaluados entre los años 2005 al 2009, los mayores gastos se observan en los costos de comercialización siendo el

más elevado el año 2006 con 5,342,589.20 soles, y el de menor monto el año 2009, con 4,285,090.01 soles, siendo la compra de café y gastos de exportación, los que demandan mayores costos, representando con más del 85% de los costos totales anuales.

### 3.2.3. ESTRUCTURA DE COSTOS DE LA EMPRESA PRIVADA

**Cuadro 3.3. Estructura de costos anuales del café convencional en nuevo soles.**

RUBROS	AÑOS				
	2005	2006	2007	2008	2009
<b>1.1 COSTOS DE PRODUCCION</b>	<b>266,894.50</b>	<b>204,794.00</b>	<b>142,693.50</b>	<b>80,593.00</b>	<b>18,492.50</b>
Depreciaciones	266,894.50	204,794.00	142,693.50	80,593.00	18,492.50
<b>1.2 COSTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>484,170.82</b>	<b>531,450.82</b>	<b>529,770.82</b>	<b>550,350.82</b>	<b>549,570.82</b>
Sueldos y salarios	242,400.00	261,600.00	252,000.00	270,000.00	264,000.00
Gastos generales	241,770.82	269,850.82	277,770.82	280,350.82	285,570.82
<b>1.3 COSTOS DE COMERCIALIZACION</b>	<b>7,134,402.34</b>	<b>6,620,508.47</b>	<b>7,538,771.44</b>	<b>6,861,580.96</b>	<b>7,601,315.67</b>
Sueldos y salarios	315,000.00	354,000.00	346,500.00	354,000.00	361,500.00
Gastos por exportación	516,131.24	500,313.77	552,008.44	498,839.76	505,012.17
Compra de café	6,303,271.10	5,766,194.70	6,640,263.00	6,008,741.20	6,734,803.50
<b>1.4 COSTOS FINANCIEROS</b>	<b>136,800.00</b>	<b>149,040.00</b>	<b>132,000.00</b>	<b>201,600.00</b>	<b>168,600.00</b>
Interés de financiamiento	136,800.00	149,040.00	132,000.00	201,600.00	168,600.00
<b>1.5 TOTAL DE COSTOS</b>	<b>8,022,267.66</b>	<b>7,505,793.29</b>	<b>8,343,235.75</b>	<b>7,694,124.77</b>	<b>8,337,978.99</b>

Fuente: Elaboración propia

En el Cuadro 3.3 se reporta los resultados de la estructura de costos de la empresa privada en el proceso de comercialización de café convencional, (sin certificación), incorporándose los costos de producción, administrativos, comercialización y financieros durante cinco años 2005 - 2009.

En el año 2005, los costos de producción en la empresa privada fue de 266,894.5 soles; los costos administrativos fue de 484,170.82 soles,

siendo sueldos y salarios el costo más alto con 242,400.00 soles y los gastos generales el menor costo con 241,770.82 soles; los costos de comercialización fue de 7,134,402.34 soles, siendo la compra de café el de mayor costo con 6,303,271.10 soles, sueldos y salarios con menor costo con 315,000.00 soles; los costos financieros suman 136,800.00 soles. En resumen, los costos totales en el año 2005 fue de 8,022,267.66 nuevos soles.

En el año 2006, los costos de producción registrados fue de 204,794 soles; los costos administrativos fue 531,450.82 soles, siendo los gastos generales el más alto con 269,850.82 soles y los sueldos y salarios el de menor costo con 261,600.00 soles; los costos de comercialización fue de 6,620,508.47 soles, siendo las compras de café el más alto con 5,766,194.70 soles, y los sueldos y salarios con menor costo con 354,000.00 soles; los costos financieros fue de 149,040 soles. En suma, los costos totales fueron de 7,505,793.29 nuevos soles en el año 2006.

En el año 2007, los costos de producción fue de 142,693.50 soles; los costos administrativos con 529,770.82 soles, siendo los gastos generales con el mayor gasto con 277,770.82 soles, los sueldos y salarios el de menor gasto con 252,000.00 soles; los costos comerciales fue en total 7,538,771.44 soles, donde las compras de café fue el más alto con 6,640,263.00 soles, los sueldos y salarios con menor costo con 346,500.00 soles; los gastos financieros fue 132,000.00 soles. En resumen, el total de costos fue 8,343,235.75 soles.

En el año 2008, los costos de producción es de 80,492.5 soles; los costos administrativos con 550,350.82 soles, siendo los gastos generales con el mayor costo con 280,350.82 soles, los sueldos y salarios con el menor costo con 270,000.00 soles; los costos comerciales fueron de 6,861,580.96 soles, siendo las compra de café la que registra el monto más alto con 6,008,741.20 soles, los sueldos y salarios con el menor costo con 354,000 soles; los costos financieros registran 201,600 soles. En el 2008, los costos sumaron en total 7,694,124.77.soles.

En el año 2009, los costos de producción sumaron 18,492 soles; los costos administrativos con 549,570.82 soles, donde los gastos generales registran el mayor costo con 285,570.82 soles, los sueldos y salarios registraron el menor costo con 264,000.00 soles; los costos de comercialización fue de 7,601,315.67 soles, siendo la compra de café el que registra el mayor costo con 6,734,803.50 soles, los sueldos y salarios el menor costo con 361,500.00 soles; los costos financieros fue de 168,600.00 soles. En resumen, el año 2009 los costos totales fue de 8,337,978.99 soles.

Durante los cinco años evaluados del 2005 al 2009, en la empresa privada, los mayores costos se observa en los costos de comercialización, registrando el mayor costo en el año 2009 con 7,601,315.67 soles, y el menor costo durante el año 2006 con 6,620,508.47 soles, siendo los costos por compra de café y gastos de exportación los que demandan los mayores recursos significando el mayor porcentaje con más del 85% de los costos totales de cada año.

### 3.3. ESTRUCTURA DE INGRESO POR VENTAS.

#### 3.3.1. ESTRUCTURA DE INGRESOS DEL PRODUCTOR.

**Cuadro 3.4. Estructura de ingresos del productor por el café orgánico en nuevos soles.**

Rubros	2005		2006		2007		2008		2009	
	Prod. kg/ha	Precio de venta	Prod. kg/ha	Precio de venta	Prod. kg/ha	Precio de venta	Prod. kg/ha	Precio de venta	Prod. kg/ha	Precio de venta
Café orgánico fair trade	860	4644.00	850	4590.0	868	4860.80	850	4760.0	880	5016.0
Café segunda	43	107.50	42.5	106.25	43.4	130.20	42.5	170.0	44	176.0
<b>TOTAL</b>	<b>903</b>	<b>4751.5</b>	<b>892.50</b>	<b>4696.25</b>	<b>911.40</b>	<b>4991.00</b>	<b>892.50</b>	<b>4930.00</b>	<b>924.00</b>	<b>5192.0</b>

Fuente: Elaboración propia

En el Cuadro 3.4. se presenta los resultados de los ingresos del productor, producto de las ventas de café realizados durante cinco años.

En el año 2005, se reporta un ingreso total de 4751.5 soles, siendo el mayor ingreso por la venta de café orgánico con 4644 soles y el menor ingreso por la venta de café segunda con 107.50 soles; En el 2006, se reporta un ingreso total de 4696.25 soles, siendo la venta de café orgánico con 4590 soles, la que reporta el mayor ingreso, mientras que con la venta de café segunda se obtiene menor ingreso con 106.25 soles. En el 2007, el productor reporta un ingreso de 4991.00 soles, siendo la venta de café orgánico la que genera el mayor ingreso con 4860.8 soles y la venta de café segunda el menor ingreso con 130.20 soles. En el año 2008, se presenta un ingreso total de 4930 soles, siendo el mayor ingreso por la venta de café orgánico con 4760 nuevo soles, y el menor ingreso por la venta de café segunda con 170.00 soles. En el año 2009, se reporta un ingreso total de 5192 soles, siendo la venta de café orgánico con el mayor ingreso de 5016 soles y el menor ingreso por la venta de café segunda con 176 soles. En resumen, durante los cinco años evaluados en el año

2009, reporta el mayor ingreso con 6138 nuevo soles y en el año 2005 registra el menor ingreso con 5192 nuevo soles.

En el año 2009 se generó el mayor ingreso debido al mínimo incremento de la producción por ha, en comparación con los otros años; que en año 2005, se reporta el menor ingreso en comparación a los otros años posteriores, debido a los precios bajos en la venta por kilogramo de café.

### 3.3.2. ESTRUCTURA DE INGRESOS DE LA COOPERATIVA

**Cuadro 3.5. Estructura de ingresos de la cooperativa (café orgánico); en nuevos soles.**

RUBROS	AÑOS				
	2005	2006	2007	2008	2009
Ventas café oro exportable	5,220,106.33	5,488,094.98	5,498,578.21	5,483,559.92	4,539,754.79
Venta de café segunda	317,872.24	356,604.99	340,289.42	365,520.87	374,838.99
Alquiler de locales	45,632.00	35,623.00	42,965.00	48,965.00	48,965.00
<b>TOTALINGRESOS</b>	<b>5,583,610.57</b>	<b>5,880,322.98</b>	<b>5,881,832.63</b>	<b>5,898,045.79</b>	<b>4,963,558.78</b>

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro 3.5 se reporta los resultados del ingreso de la cooperativa en el proceso de comercialización de café con sello orgánico y fair trade, para cuyo reporte se obtuvo de los balances anuales y reportes comerciales de la cooperativa.

En el año 2005, se reporta un ingreso total de 5,583,610.57 soles, siendo el mayor ingreso por la venta de café oro exportable con 5,220,106.33 soles y el menor ingreso por alquiler de locales con 45,632 soles. En el año 2006, obtiene un ingreso total de 5,880,322.98 soles, donde los ingresos por ventas de café oro genera mayor ingreso con 5,488,094.98

soles y el menor ingreso por el alquiler de locales con 35,623 soles. En el siguiente año 2007, los ingresos totales fue 5,881,832.63 soles, siendo la venta de café oro exportable la que generó el mayor ingreso con 5,498,578.21 soles y el alquiler de locales con el menor ingreso con 42,965.00 soles. En el año 2008, se presenta un ingreso total de 5,898,045.79 soles, siendo la venta de café oro exportable la que consigna el mayor ingreso con 5,483,559.92 soles y el alquiler de locales con menor ingreso con 48,965 soles. El 2009, se reporta un ingreso total de 4,963,558.78 soles, siendo la venta de café oro exportable la que genera el mayor ingreso con 4,539,754.79 soles y el alquiler de locales el menor ingreso con 48,965 nuevo soles.

Durante los cinco años evaluados del 2005 al 2009, se observa el mayor ingreso en el año 2007 con 5,898,045.79 nuevos soles, por que se registra el mayor volumen de ventas y mejores condiciones de precio por el quintal de café oro en comparación a los otros años; mientras que en el 2009 se reporta el menor ingreso con 4,963,558.78 nuevo soles, por el menor volumen comercializado de café oro a diferencia de los otros años, sin embargo en los años señalados las ventas de café oro exportable generaron mayores ingresos a la cooperativa, significando más del 90% de los ingresos totales.

### **3.3.3. ESTRUCTURA DE INGRESOS DE LA EMPRESA PRIVADA**

En el Cuadro 3.6, se consigna los resultados consolidados de ingresos de la empresa privada por la comercialización de café convencional (sin certificación) cuya información se obtuvo de sus reportes comerciales.

**Cuadro 3.6. Estructura de ingresos de la empresa privada por el café convencional en nuevos soles.**

RUBROS	AÑOS				
	2005	2006	2007	2008	2009
Ventas café oro primera	7,977,685.04	7,515,936.54	8,278,194.54	7,743,913.66	8,575,584.72
Venta café oro Segunda	317,872.24	357,901.74	330,810.20	411,468.15	411,408.65
<b>TOTAL</b>	<b>8,295,557.28</b>	<b>7,873,838.28</b>	<b>8,609,004.74</b>	<b>8,155,381.81</b>	<b>8,986,993.37</b>

Fuente: Elaboración propia

En el año 2005, se reporta el ingreso total de 8,295,557.28 soles, siendo la venta de café oro exportable el de mayor ingreso con 7,977,685.04 soles y la venta de café oro segunda el de menor ingreso con 317,872.24 soles. En el siguiente año 2006, se presenta el ingreso total de 7,873,838.28 soles, siendo la venta de café oro exportable el que genera el mayor ingreso con 7,515,936.54 soles y la venta de café oro segunda el de menor ingreso con 357,901.74 soles. En el año 2007, se obtiene un ingreso total de 8,609,004.74 soles, reportándose la venta de café oro exportable el ingreso más alto con 8,278,194.54 soles, y la venta de café oro segunda con el menor ingreso con 330,810.20 sole,. En el año 2008, el ingreso total es de 8,155,381.81 soles, siendo la comercialización de café oro exportable el de mayor ingreso con 7,743,913.66 soles y la venta de café segunda con el menor ingreso con 411,468.15 soles. En el año 2009, se obtuvo como ingreso total de 8,986,993.37 soles, con el mayor ingreso la exportación de café oro con 8,575,584.72 soles y el menor ingreso la comercialización de café oro segunda con 411,408.65 soles.

En los cinco años evaluados del 2005 al 2009, se observa que el mayor ingreso se genera con la venta de café oro exportable en el año 2009, con 8,575,584.72 soles, por el mayor volumen y mejores condiciones de precios por quintal; en cambio, en el año 2006 se reporta el menor ingreso por el menor volumen de café exportado en comparación a los otros años; significando con ello que la comercialización de café oro que genera más del 91% de los ingresos totales de la organización por año.

### 3.4. PUNTO DE EQUILIBRIO

#### 3.4.1. PUNTO DE EQUILIBRIO DEL PRODUCTOR.

**Cuadro 3.7: Estructura de costos por año en nuevos soles.**

RUBROS	AÑOS				
	2005	2006	2007	2008	2009
<b>1. COSTOS FIJOS</b>	<b>817.24</b>	<b>812.89</b>	<b>812.20</b>	<b>828.01</b>	<b>851.74</b>
Gastos administrativos 5%	206.44	203.04	202.50	214.85	233.39
Costos financieros	57.80	56.85	56.70	60.16	65.35
Costos de certificación	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00
Depreciaciones	433.00	433.00	433.00	433.00	433.00
<b>2. COSTOS VARIABLES</b>	<b>3,995.76</b>	<b>3,925.85</b>	<b>4,352.85</b>	<b>4,669.46</b>	<b>5,050.76</b>
Mano de obra	1770.00	2180.00	2620.00	2811.67	3075.00
Insumos	1,652.00	1,179.00	1,130.00	1,167.00	1,247.00
Gastos generales	273.76	268.72	300.00	318.29	345.76
Transporte de productos	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00
Costo de ventas.	225.00	223.13	227.85	297.50	308.00
<b>3. TOTAL COSTOS</b>	<b>4813.00</b>	<b>4738.73</b>	<b>5165.05</b>	<b>5497.47</b>	<b>5902.50</b>

Fuente: Elaboración propia

En el Cuadro 3.7 se observa la estructura de costos fijos y variables del productor de café orgánico, para determinar el punto de equilibrio se observa el resultado total de costos distribuidos en los dos rubros de costos.

Para el año 2005, se reporta el costo total de 4813 soles, donde los costos variables son mayores con 3,995.76 soles y los costos fijos con menor monto con 817.24 soles. En el año 2006, el costo total es de 4738.73 soles, donde los costos variables son mayores con 3925.85 soles y los costos fijos son menores con 812.89 nuevo soles. En el año 2007, los costos totales son de 5165.05 soles donde los costos variables sigue siendo superior con 4352.85 soles a los costos fijos que son menores con 812.20 soles. En el año 2008, los costos totales fue de 5165.05 soles, donde los costos variables son mayores con 4669.46 soles y los costos fijos presenta el menor monto con 828.01 soles. En el 2009, los costos totales fue de 5902.50 soles, donde los costos variables son más altos con 5902.50 y los costos fijos con menor monto con 851.74 soles.

Durante los cinco años evaluados del 2005 al 2009, los mayores costos se observa en el año 2009 con 5050.76 soles, y el menor costo total durante el año 2006 con 4738.73 soles, siendo los costos variables como la mano de obra, insumos, gastos generales, transporte y costo de venta los que demanda los mayores costos del monto total de los costos.

**Cuadro 3.8. Punto de equilibrio económico anual del productor según reporte de venta de café pergamino.**

AÑO	It	CFt	CVt	CT	P.E.E			Qp
					Sl.	%	Producto kg	
2005	4751.50	817.24	3995.76	4813.00	5138.17	108.14	1300.80	1202.91
2006	4696.25	812.89	3925.85	4738.73	4955.21	105.51	1254.48	1188.92
2007	4991.00	812.20	4352.85	5165.05	6352.25	127.27	1477.27	1160.70
2008	4930.00	828.01	4669.46	5497.47	15667.72	317.80	3264.11	1027.08
2009	5192.00	851.74	5050.76	5902.50	31309.95	603.04	6455.66	1070.52

Fuente: Elaboración propia.

En el Cuadro 3.8., se reporta el ingreso anual de las ventas y los costos totales para determinar el punto de equilibrio observándose que durante los cinco años del 2005 al 2009, el productor obtiene pérdidas, dado que sus costos totales son mayores que los ingresos que obtiene.

En el año 2005, se reporta que para cubrir el total de sus costos debió vender por 5138.17 soles, donde el productor no perdió ni generó utilidades; en porcentaje, se deduce que debió obtener 108.14% de ingresos en volumen, debe haber producido 1300.8 kg de café pergamino. Para el año 2006, se observa que para cubrir sus costos totales de producción, el productor debió vender por un monto de 4955.21 soles, con lo que no se genera utilidades ni pérdidas; en porcentaje, debe haber obtenido el 105.51% de ingresos por ventas en volumen, y debió producir 1254.48 kg de café pergamino.

En el año 2007, el agricultor debió obtener 6352.25 soles, no habiéndose generado utilidades ni pérdidas; en porcentaje se obtuvo el 127.27% de las ventas, para poder cubrir los costos de producción; en volumen de venta, en la finca se estima que produjo 1477.27 kg de café. En el año 2008, el productor obtiene 15,667.72 soles, cuyo reporte no genera ganancias ni pérdidas; en porcentaje, el agricultor debió obtener 317.80% de ingresos por ventas para cubrir sus costos de producción; en volumen, la finca debió producir 3264.11 kg de café pergamino. En el año 2009, el productor para cubrir el total de sus costos de producción debió obtener su ingreso de 31,309.95 soles, cuyo monto no reporta utilidades ni pérdidas; en porcentaje, los ingresos deben de estar por 603.04% en

ventas; de producción; en volumen, en la finca se debió producir 6455.66 kg de café en pergamino.

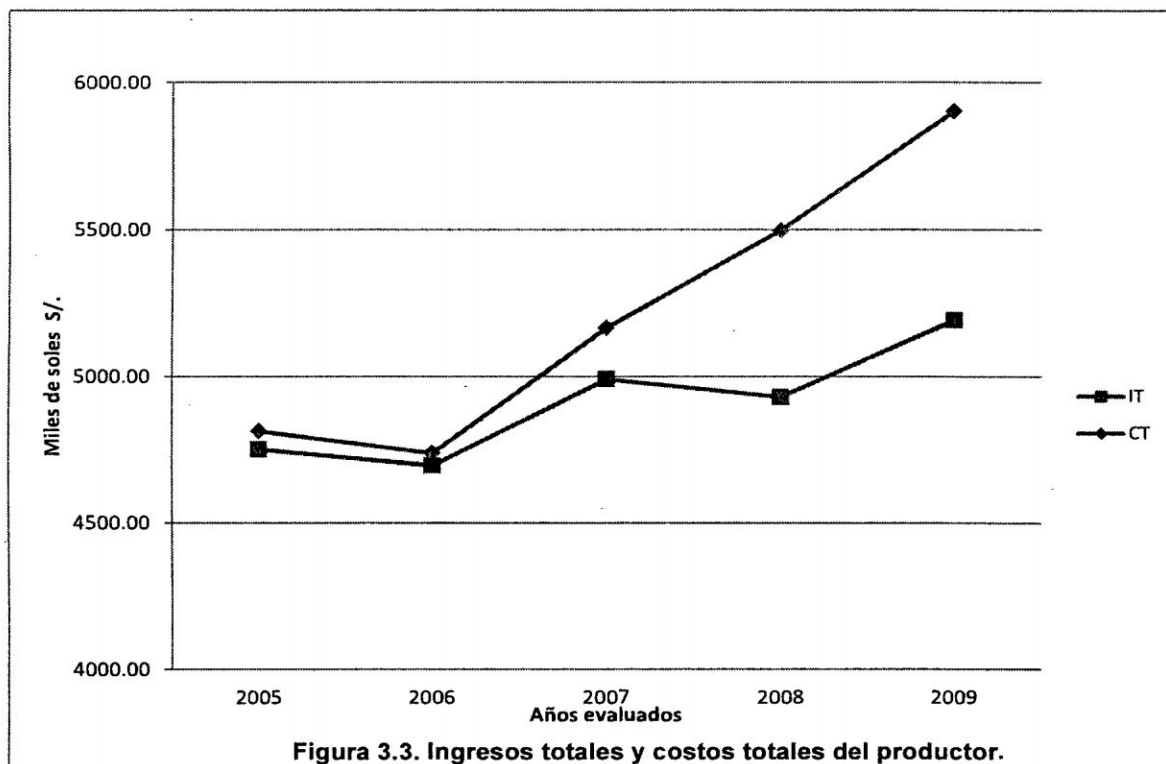


Figura 3.3. Ingresos totales y costos totales del productor.

Fuente: Elaboración propia.

En resumen, en los cinco años evaluados, 2005 al 2009 los ingresos totales (IT), se encuentran muy por debajo del punto de equilibrio (PEE), siendo el año 2006, que genero mejor ingreso en comparación a los otros años, pero no siendo suficiente para cubrir sus costos totales. Ello es una muestra de lo que sucedió los demás años.

En la figura 3.3. se observa una tendencia de los costos totales para arriba esta a razón que en el VRAE algunos gastos no son constantes, muy por el contrario va en incremento como la mano de obra que tiene una gran demanda en otros cultivos como la hoja de coca debiéndose a ello el alto costo del jornal en la región

Mientras en los ingresos totales no reporta mucho incremento debido esto al bajo rendimiento del cultivo de café, a la edad del cultivo, la poca capacidad administrativa del productor del VRAE, uso de variedades poco productivas, falta de infraestructura para el proceso post cosecha, y la poca inversión en el cultivo; ocasionan los baja producción de la finca obligando al productor subsidiar estos ingresos, con otros cultivos como la hoja de la coca y otras actividades como el comercio.

### 3.4.2. PUNTO DE EQUILIBRIO DE LA COOPERATIVA.

**Cuadro 3.9: Estructura de costos por año de la cooperativa en nuevo soles.**

RUBROS	AÑOS				
	2005	2006	2007	2008	2009
<b>1. COSTOS FIJOS</b>	<b>753,886.20</b>	<b>930,314.50</b>	<b>898,776.09</b>	<b>942,156.50</b>	<b>922,763.67</b>
Depreciaciones	237,058.83	186,946.00	136,833.17	86,720.33	36,607.50
Sueldos y salarios administrativos	183,600.00	202,500.00	203,700.00	286,500.00	290,100.00
Gastos generales	126,901.87	245,128.42	238,453.92	240,328.42	257,128.42
Sueldos y salarios comerciales	88,800.00	117,000.00	115,000.00	123,000.00	130,200.00
Costos de certificación	45,563.00	63,813.00	64,369.00	66,719.00	65,769.00
Interes de financiamiento	71,962.50	114,927.08	140,420.00	138,888.75	142,958.75
<b>2. COSTOS VARIABLES</b>	<b>5,025,392.28</b>	<b>5,225,282.20</b>	<b>5,217,376.28</b>	<b>4,954,184.05</b>	<b>4,166,280.01</b>
Gastos por responsabilidad social	55,455.00	63,506.00	84,107.00	93,058.00	77,159.00
Gastos por exportación	438,784.23	454,397.12	428,095.74	424,425.25	372,926.21
Compra de café	4,531,153.05	4,707,379.08	4,705,173.54	4,436,700.80	3,716,194.80
<b>3. COSTOS TOTALES</b>	<b>5,779,278.48</b>	<b>6,155,596.71</b>	<b>6,116,152.37</b>	<b>5,896,340.55</b>	<b>5,089,043.68</b>

Fuente: Elaboración propia

En el Cuadro 3.9., se observa la estructura de los costos fijos y costos variables, de la cooperativa para determina el punto de equilibrio económico en la comercialización de café con sello orgánico fair trade.

En el año 2005, se reporta que los costos totales son 5,779,278.48 soles, en el que los costos variables son mayores con 5,025,392.28 soles y los

costos fijos es menor con 753,886.20 soles. Para el año 2006, los costos totales suman 6,155,596.71 soles, donde los costos variables son más altos con 5,225,282.28 soles, mientras los costos fijos son menores con 930,314.50 soles. En el año 2007, los costos totales fue de 6,116,152.37 soles, donde los costos variables son mayores con 5,217,376.28 soles y los costos fijos con 898,776.09 soles. En el año 2008 se gastó en total 5,896,340.55 soles, donde los costos variables fueron más altos con 4,954,184.05 soles y los costos fijos con 942,156.50. En el 2009, se obtiene 5,089,043.68 soles, siendo los costos variables el mayor monto con 4,166,280.01 soles y los costos fijos con menor monto con 922,763.67 soles.

Durante los cinco años evaluados, los mayores montos se observa en los costos variables siendo el mayor monto el año 2006 con 5,225,282.20 soles y el año 2009 con menor monto con 4,166,280.01 soles; siendo la compra de café, gastos de exportación y los gastos sociales los que generaron mayor carga económica en la comercialización de café.

**Cuadro 3.10. Punto de equilibrio económico anual según reporte de venta.**

AÑO	It	CFt	CVt	CT	P.E.E			Qp
					Sl.	%	Producto QQ	
2005	5,537,978.57	753,886.20	5,025,392.28	5,779,278.48	8,144,981.05	147.07	26,585.01	18,075.82
2006	5,844,699.98	930,314.50	5,225,282.20	6,155,596.71	8,778,258.20	150.19	28,887.73	19,233.90
2007	5,838,867.63	898,776.09	5,217,376.28	6,116,152.37	8,443,938.31	144.62	26,647.12	18,426.12
2008	5,849,080.79	942,156.50	4,954,184.05	5,896,340.55	6,157,972.49	105.28	18,413.61	17,489.96
2009	4,914,593.78	922,763.67	4,166,280.01	5,089,043.68	6,060,303.50	123.31	17,463.09	14,161.67

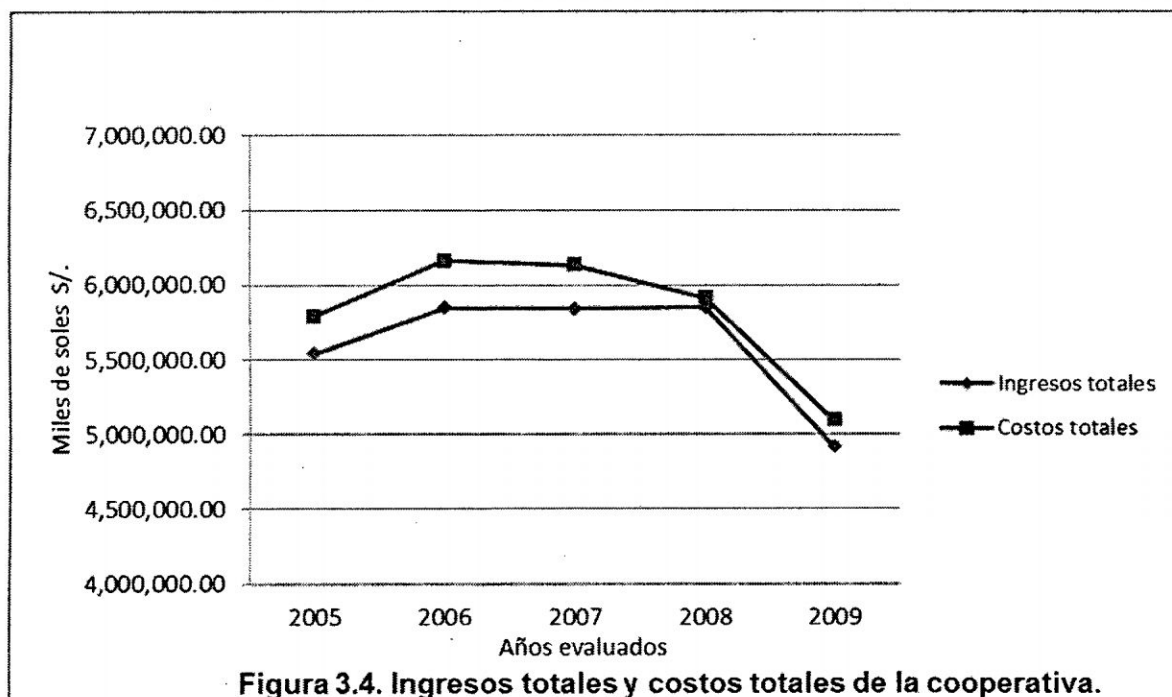
Fuente: Elaboración propia

Con la estructura de costos variables y costos fijos se determinan el punto de equilibrio en soles, en porcentajes y en volúmenes de venta. (Cuadro 3.10), observándose que durante los cinco años (2005 al 2009), la

cooperativa se encuentra por debajo del punto de equilibrio, habiéndose obtenido pérdidas por que sus costos son mayores que los ingresos que obtiene.

El año 2005, se reporta que la cooperativa debió comercializar por un valor de 8,144,981.05 soles con lo que la organización no perdió ni generó utilidades; en porcentaje, la cooperativa debió obtener 147.07% de ingreso por ventas para cubrir el total de costos de compra; en volumen, la cooperativa debió vender 26,585.01 quintales de café para cubrir el total de sus costos. En el 2006, se observa que la cooperativa debió vender por 8,778,258 soles, monto que no genera utilidades ni pérdidas; en porcentaje, la organización debió obtener 150.19% de ingresos para cubrir sus costos; en volumen, debió comercializar 28,887.73 quintales de café oro exportable. Para el año 2007, la cooperativa debe haber obtenido 8,443,938.31 soles, para cubrir sus costos que genera la comercialización de café en grano; en porcentaje, debe obtener 144.62% de ingresos para cubrir el total de costos; en volumen, debió comercializar 26,647.12 quintales de café oro para cubrir sus costos totales. En el 2008, la organización debió conseguir 6,157,972.49 soles, monto que no generaba pérdidas ni ganancias; en porcentaje, debió lograr 105.28% de ingresos para cubrir sus costos totales; en volumen, debió comercializar 18,413.61 qq, de café oro para cubrir el total de sus costos. En el 2009, para cubrir sus costos totales la organización debió vender por 6,060,303.50 soles, monto que no genera pérdidas ni ganancias, en porcentaje, la cooperativa debió lograr 123.31%, de ingresos para cubrir sus gastos; en volumen debió comercializar 17,463.09 qq de café oro y cubrir sus costos totales.

En conclusión en los cinco años del 2005 al 2009, la cooperativa no ha cubierto su punto de equilibrio a través de sus ventas e ingresos, siendo superiores los costos totales (costos variables y costos fijos); sin embargo en el año 2008, los ingresos totales se aproximaron a los costos totales, no llegando a superarlo reflejando lo ocurrido en los otros años.



Fuente: Elaboración propia

Los bajos ingresos se reflejan por el escaso volumen de acopio de granos de café, representando el 20% del total de asociados en la organización; su desplazamiento en el propósito de comprar granos en todo el VRAE lo obliga a la cooperativa utilizar muchos recursos y logística; su naturaleza social de la organización demanda, así mismo los rendimientos de café exportable en el VRAE son muy inferiores a las otras regiones, caso el valle de Chanchamayo que reporta 80% de rendimiento de café oro, al igual que la humedad en el grano reportando en el VRAE hasta 18% y en el valle de Chanchamayo 12% de humedad, los proyectos presentes en la zona subsidian gastos como certificación, asistencia técnica y

comercialización, generando con ello que la organización no evalué adecuadamente su rentabilidad.

### 3.4.3. PUNTO DE EQUILIBRIO DE LA EMPRESA PRIVADA.

**Cuadro 3.11. Estructura de costos por año de la empresa privada en nuevo soles.**

RUBROS	AÑOS				
	2005	2006	2007	2008	2009
<b>1. COSTOS FIJOS</b>	<b>1,202,865.32</b>	<b>1,239,284.82</b>	<b>1,150,964.32</b>	<b>1,186,543.82</b>	<b>1,098,163.32</b>
Depreciaciones	266,894.50	204,794.00	142,693.50	80,593.00	18,492.50
Sueldos y salarios administrativos	242,400.00	261,600.00	252,000.00	270,000.00	264,000.00
Gastos generales	241,770.82	269,850.82	277,770.82	280,350.82	285,570.82
Sueldos y salarios comerciales	315,000.00	354,000.00	346,500.00	354,000.00	361,500.00
Interés de financiamiento	136,800.00	149,040.00	132,000.00	201,600.00	168,600.00
<b>2. COSTOS VARIABLES</b>	<b>6,819,402.34</b>	<b>6,266,508.47</b>	<b>7,192,271.44</b>	<b>6,507,580.96</b>	<b>7,239,815.67</b>
Gastos por exportación	516,131.24	500,313.77	552,008.44	498,839.76	505,012.17
Compra de café	6,303,271.10	5,766,194.70	6,640,263.00	6,008,741.20	6,734,803.50
<b>3. COSTOS TOTALES</b>	<b>8,022,267.66</b>	<b>7,505,793.29</b>	<b>8,343,235.75</b>	<b>7,694,124.77</b>	<b>8,337,978.99</b>

Fuente: Elaboración propia

En el Cuadro 3.11, se presenta la estructura de costos totales de la comercialización de café convencional por la empresa privada, para lo cual se distribuyó en dos filas los costos fijos y los costos variables para facilitar la determinación del punto de equilibrio.

En el año 2005, se reporta que los costos totales en la empresa privada es de 8,022,267.66 soles, siendo los costos variables el mayor costo con 6,819,402.34 soles y el menor monto los costos fijos con 1,202,865.32 soles. En el año 2006, los costos totales fue 7,505,793.29 soles, siendo mayor los costos variables con 6,266,508.47 soles y menor los costos fijos con 1,239,284.82 soles. En el 2007, los costos fueron 8,343,235.75 soles,

donde los costos variables es el mayor monto con 7,192,271.44 soles y el menor monto los costos fijos con 1,150,964.32 soles. En el siguiente año 2008, el total de costos fue 7,694,124.77 soles, siendo los costos variables el mayor monto con 6,507,580.96 soles y los costos fijos el menor monto con 1,186,543.82 soles. En el año 2009, los costos totales fue de 8,337,978.99 soles, siendo los costos variables el mayor monto con 7,239,815.67 soles y los costos fijos con 1,098,163.32 el de menor monto.

En la evaluación de la estructura de costos de los años 2005 al 2009, los mayores costos son los variables, siendo el año 2009 con 7,239,815.67 soles y el año 2006 con menor costo con 6,266,508.47 soles, siendo los gastos de exportación y la compra de café los que demandan mayores recursos económicos con más del 85 % de los costos totales.

En el Cuadro 3.12 se reporta los resultados obtenidos del punto de equilibrio de la empresa privada, constituida por los ingresos, costos fijos y costos variables, observándose que en los cinco años evaluados la empresa privada se encuentra por encima del punto de equilibrio, habiéndose obtenido ganancias por que sus ingresos son superiores a sus costos totales.

**Cuadro 3.12. Punto de equilibrio económico anual según reporte de venta.**

AÑO	It	CFt	CVt	CT	P.E.E			Qp
					Sl.	%	Producto QQ	
2005	8,295,557.28	1,202,865.32	6,819,402.34	8,022,267.66	6,759,749.86	81.49	24,706.69	30,320.02
2006	7,873,838.28	1,239,284.82	6,266,508.47	7,505,793.29	6,070,893.59	77.10	20,948.56	27,169.90
2007	8,609,004.74	1,150,964.32	7,192,271.44	8,343,235.75	6,994,017.30	81.24	24,106.91	29,673.43
2008	8,155,381.81	1,186,543.82	6,507,580.96	7,694,124.77	5,872,504.48	72.01	18,478.62	25,661.99
2009	8,986,993.37	1,098,163.32	7,239,815.67	8,337,978.99	5,648,644.93	62.85	17,479.95	27,810.59

Fuente: Elaboración propia

En el año 2005, se reporta que la empresa privada para poder cubrir sus costos totales obtuvo 6,759,749.86 soles, habiéndose generado utilidades; en porcentaje con el 81.49% de ingresos en ventas ha logrado cubrir sus costos; en volumen, la empresa debe comercializar 24,706.69 quintales de café oro para poder cubrir sus costos.

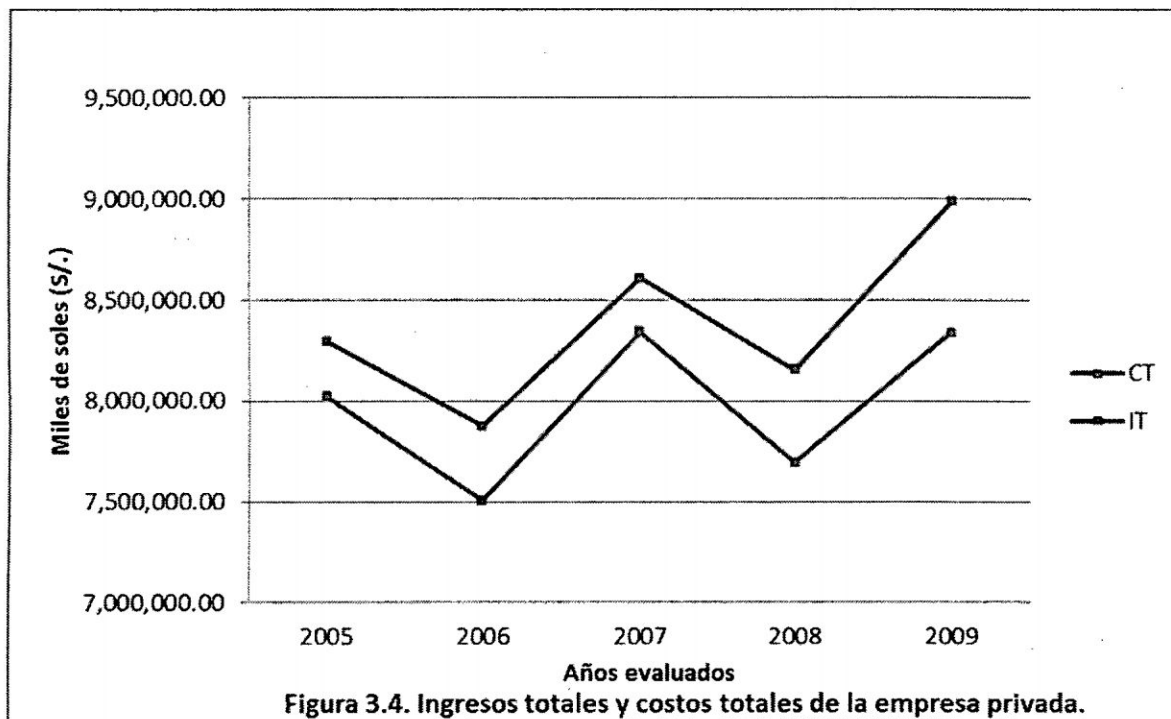
En el 2006, la empresa obtuvo ingresos por 6,070,893.59 soles para cubrir los costos totales; en porcentaje, generó ingresos por ventas por 77.10%, con este valor generó utilidades; en volumen, ha comercializado 20,948.56 qq de café oro exportable para cubrir los costos totales.

En el 2007, se informa que la empresa consiguió 6,994,017.30 soles y cubrió sus márgenes de utilidad y generó ganancias; en porcentaje alcanzó el 81.24% de ingresos por ventas; en volumen de ventas exportó 24,106.9 qq de café exportable para poder cubrir sus costos.

En el siguiente año 2008, se reporta que la empresa obtuvo 5,872,504.48 soles para cubrir sus gastos y generó ganancias; en porcentaje alcanzó el 72.01% de ingresos por ventas; en volumen de ventas comercializó 18,478.62 qq de café exportable y cubrió sus costos.

En el 2009, vendió por 5,648,644.93 soles, cuyo ingreso reporta utilidades; en porcentaje, la empresa con el 62.85% de ingresos cubrió sus costos; en volumen, la empresa comercializó 17,479.95 qq de café oro exportable para cubrir sus costos totales.

En los cinco años evaluados del 2005 al 2009, en la comercialización de café convencional por la empresa privada se observa que los ingresos totales (IT) superaron al punto de equilibrio (PEE), determinando así la rentabilidad económica del negocio por parte de la empresa privada en la exportación del café convencional.



Fuente: Elaboración propia

En la Figura 3.4 se muestra como los ingresos totales (IT), superaron a los egresos totales (CT), reflejando así la capacidad administrativa de la empresa privada en comparación a la cooperativa; demostrando el éxito del sistema de acopio donde a través de los comerciantes cubre casi el 100% de la región del VRAE, acopia el 80% de su programación anual bajo este sistema de acopio, no realiza gastos de certificación y gastos sociales, sus rendimientos de café exportable son superiores al de la cooperativa debido a que sus parámetros de calidad son poco exigentes; así mismo cuenta con equipos para el proceso de secado (guardiolas) que

disminuye sus gastos, siendo su capacidad de secado de 180 sacos/día; en su sistema de transporte lo organiza de tal manera que fleta vehículos de transporte de las mismas zonas de acopio hasta la ciudad de Lima, evitándose así tener que transportarlo hasta sus almacenes en San Francisco, por su naturaleza de sociedad civil (capitalistas) no son tomados en cuenta para los proyectos que se desarrollan en el VRAE (Cámara Peruana del Café 2007); con lo que se demuestra que el sistema de acopio que implementa la empresa privada le genera rentabilidad y le permite cubrir sus costos totales (costos variables y costos fijos) en la comercialización de café convencional.

### 3.5. EVALUACION ECONOMICA FINANCIERA

#### 3.5.1. EVALUACION ECONOMICA DEL PRODUCTOR (café orgánico).

**Cuadro 3.13. Estado de pérdidas y ganancias anual según registro de producción.**

RUBROS	AÑOS				
	2005	2006	2007	2008	2009
<b>1. INGRESOS</b>	<b>4751.50</b>	<b>4696.25</b>	<b>4991.00</b>	<b>4930.00</b>	<b>5192.00</b>
Venta total	4751.50	4696.25	4991.00	4930.00	5192.00
<b>2. EGRESOS</b>	<b>4755.20</b>	<b>4681.88</b>	<b>5108.35</b>	<b>5437.31</b>	<b>5837.15</b>
Costos de producción	4128.76	4060.72	4483.00	4729.96	5100.76
Costos administrativos	206.44	203.04	202.50	214.85	233.39
Costos de comercialización	420	418.125	422.85	492.5	503
<b>3. UTILIDAD BRUTA</b>	<b>(3.70)</b>	<b>14.37</b>	<b>(117.35)</b>	<b>(507.31)</b>	<b>(645.15)</b>
<b>4. COSTOS FINANCIEROS</b>	<b>57.80</b>	<b>56.85</b>	<b>56.70</b>	<b>60.16</b>	<b>65.35</b>
<b>5. UTILIDAD</b>	<b>(61.50)</b>	<b>(42.48)</b>	<b>(174.05)</b>	<b>(567.47)</b>	<b>(710.50)</b>
<b>6. IMPUESTOS (Ley de la Amazonia)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>7.UTILIDAD NETA</b>	<b>(61.50)</b>	<b>(42.48)</b>	<b>(174.05)</b>	<b>(567.47)</b>	<b>(710.50)</b>

Fuente: Elaboración propia

En el Cuadro 3.13 se observa el estado de pérdidas y ganancias de la actividad cafetalera en las comunidades del distrito de Ayna – San Francisco en el VRAE.

En el año 2005, se obtuvo ingresos por 4751.50 nuevos soles y egresos de 4755.20 soles. En el año 2006, se reporta ingresos por 4696.5 soles y egresos de 4681.88 soles. En el año 2007 se generó ingresos por 4991 soles y egresos de 5108.35 soles. El año 2008, se reportó ingresos por 4930 soles y egresos por 5437.31 soles. En el 2009, se obtuvo ingresos por 5192 soles y egresos por 5837.15 soles.

Durante los cinco años evaluados resulta que los egresos son superiores a los ingresos en un 106%, siendo el rubro de costos de producción lo que afecta directamente en el resultado del estado de pérdidas y ganancias. Los costos de producción reporta montos más altos y se van incrementando cada año por el alto costo del jornal en el VRAE debido a la demanda de jornales para cultivos como la hoja de coca y la ejecución de obras que vienen desarrollando algunos municipios a través del canon gasífero; mientras que los ingresos son menores por los bajos rendimiento del cultivo, variedades poco productivas, la edad de las plantaciones ya depreciadas en muchos casos el poco interés de inversión por el productor.

Referente a las utilidades netas son negativos durante los cinco años el 2005 con menos 61.50 soles; el 2006 con menos 42.48 soles; el 2007 con menos 174.05 soles; el 2008 con 567.47 soles y el 2009 con menos 710.50. soles; estos resultados refleja la rentabilidad negativa de la

actividad cafetalera en el VRAE, por tal razón se genera la inseguridad de las entidades financieras en otorgar créditos a los cafetaleros por la escaso o nula rentabilidad del cultivo, sumado a ello el valor de las plantaciones ya depreciadas por los años cultivados, variedades poco productivas, escaso interés del agricultor por el cultivo de café y la escasa inversión técnica productiva, hacen del cultivo de café en el VRAE, una actividad poco rentable para las entidades financieras a diferencia de otros valles del país donde existe fuentes de financiamiento en la actividad cafetalera como en el Nor Oriente (Agrobanco, 2009).

#### a. Flujo de Caja

**Cuadro 3.14. Flujo de caja económico**

RUBROS	AÑOS				
	2005	2006	2007	2008	2009
<b>A. INGRESOS</b>	<b>4751.50</b>	<b>4696.25</b>	<b>4991.00</b>	<b>4930.00</b>	<b>5192.00</b>
Venta Total	4751.50	4696.25	4991.00	4930.00	5192.00
<b>B. EGRESOS</b>	<b>4813.00</b>	<b>4738.73</b>	<b>5165.05</b>	<b>5497.47</b>	<b>5902.50</b>
1.- Costos de producción	4128.76	4060.72	4483.00	4729.96	5100.76
2.- costos administrativos	206.44	203.04	202.50	214.85	233.39
3.- Costos de comercialización	420.00	418.13	422.85	492.50	503.00
4.- Costos financieros	57.80	56.85	56.70	60.16	65.35
5.- Impuesto a la renta	-	-	-	-	-
<b>C. FLUJO DE CAJA</b>	<b>(61.50)</b>	<b>(42.48)</b>	<b>(174.05)</b>	<b>(567.47)</b>	<b>(710.50)</b>

Fuente: Elaboración propia

En el Cuadro 3.14, se consideró el consolidado del ingreso total anual de los reportes de ventas del productor, además en el flujo de caja se muestra los ingresos y egresos, reflejando que con la producción y comercialización de café orgánico no se obtuvo liquidez durante los años evaluados, cuyo resultado es un flujo de caja negativo. Así, en el año

2005, se muestra que el ingreso por ventas representa el 98.72% de los egresos, generando un flujo de caja negativo de -61.50 soles. En el año 2006, el ingreso por ventas es 99.10% de los egresos, con flujo de caja negativo de -42.42 soles. En el año 2007, el ingreso equivale al 96.63% de egresos, cuyo flujo de caja negativo con - 174.05 soles. En el 2008, el ingreso por ventas fue del 89.68% de egresos y con flujo de caja negativo con - 567.47 soles. En el 2009, los ingresos equivalen al 87.96% de egresos generando un flujo de caja negativo de -710.50.

El flujo de caja negativo que se obtiene durante los años evaluados se debe a que los egresos fueron mayores que los ingresos por ventas, lo cual refleja que la actividad cafetalera no es rentable económicamente, siendo entre otras razones los bajos rendimientos de café por ha, la baja tecnología productiva, las variedades cultivadas con bajos rendimientos, la escasa inversión técnico productiva, la baja calidad del producto, entre otros; por lo tanto, los bajos rendimientos del productor del VRAE son superados por los productores de otros valles como del valle de Chanchamayo que reporta en promedio 2,500 kg de café/ha/campaña (JNC, 2007)

### **3.5.2. EVALUACION ECONOMICA DE LA COOPERATIVA (café orgánico).**

En el Cuadro 3.15 se observa el estado de pérdidas y ganancias en la comercialización del café orgánico a través de la Cooperativa Agraria Cafetalera Valle Rio Apurímac en el VRAE.

En el año 2005, obtuvo ingresos por 5,583,610.57 soles y egresos de 5,707,315.98 soles. En el año 2006, se reporta ingresos por 5,880,322.98 soles y egresos de 6,040,669.62 soles. En el año 2007, se generó

ingresos por 5,881,832.63 soles y egresos de 5,975,732.37 soles. En el año 2008, tuvo ingresos por 5,898,045.79 soles y egresos por 5,757,451.80 soles. En el 2009, obtuvo ingresos por 4,963,558.78 y egresos por 4,946,084.93 soles.

**Cuadro 3.15. Estado de pérdidas y ganancias anual de la cooperativa según registro de venta.**

RUBROS	AÑOS				
	2005	2006	2007	2008	2009
<b>1. INGRESOS</b>	<b>5,583,610.57</b>	<b>5,880,322.98</b>	<b>5,881,832.63</b>	<b>5,898,045.79</b>	<b>4,963,558.78</b>
Ventas café oro exportable	5,220,106.33	5,488,094.98	5,498,578.21	5,483,559.92	4,539,754.79
Venta de café segunda	317,872.24	356,604.99	340,289.42	365,520.87	374,838.99
Alquiler de locales	45,632.00	35,623.00	42,965.00	48,965.00	48,965.00
<b>2. EGRESOS</b>	<b>5,707,315.98</b>	<b>6,040,669.62</b>	<b>5,975,732.37</b>	<b>5,757,451.80</b>	<b>4,946,084.93</b>
Costos de producción	237,058.83	186,946.00	136,833.17	86,720.33	36,607.50
Costos de administración	365,956.87	511,134.42	526,260.92	619,886.42	624,387.42
Costos de comercialización	5,104,300.28	5,342,589.20	5,312,638.28	5,050,845.05	4,285,090.01
<b>3. UTILIDAD BRUTA</b>	<b>(123,705.41)</b>	<b>(160,346.65)</b>	<b>(93,899.74)</b>	<b>140,593.99</b>	<b>17,473.86</b>
<b>4. COSTOS FINANCIEROS</b>	<b>71,962.50)</b>	<b>114,927.08</b>	<b>140,420.00</b>	<b>138,888.75</b>	<b>142,958.75</b>
<b>5. UTILIDAD</b>	<b>(195,667.91)</b>	<b>(275,273.73)</b>	<b>(234,319.74)</b>	<b>1,705.24</b>	<b>(125,484.89)</b>
<b>6. IMPUESTO A LA RENTA</b>	<b>111,672.21</b>	<b>117,606.46</b>	<b>117,636.65</b>	<b>117,960.92</b>	<b>99,271.18</b>
<b>7. UTILIDAD NETA</b>	<b>(307,340.12)</b>	<b>(392,880.19)</b>	<b>(351,956.39)</b>	<b>(116,255.68)</b>	<b>(224,756.07)</b>

Fuente: Elaboración propia

Durante los cinco años evaluados los egresos son superiores a los ingresos durante los años 2005, 2006 y 2007, mientras que en los años 2008 y 2009 los ingresos superaron a los egresos; por lo tanto, la utilidad bruta, antes de los costos financieros y el pago del impuesto a la renta, reporta montos negativos en los años 2005, 2006 y 2007 con menos 123,705.41, 160,346.65 y 93,899.74 soles; en cambio, durante los años 2008 y 2009 la utilidad bruta resultan positivos con 140,593.99 y

17,473.86 soles, respectivamente, este resultado a favor en los últimos años de evaluación, se debe a los volúmenes de venta inferiores a los años anteriores, reduciéndose así los costos variables, como el de la compra de café pergamino en el VRAE, flete de transporte, costos de exportación, procesos y entre otros.

#### a. Flujo de caja

**Cuadro 3.16. Flujo de caja económico**

RUBROS	AÑOS				
	2005	2006	2007	2008	2009
<b>A. INGRESOS</b>	<b>5,583,610.57</b>	<b>5,880,322.98</b>	<b>5,881,832.63</b>	<b>5,898,045.79</b>	<b>4,963,558.78</b>
Ventas café oro exportable	5,220,106.33	5,488,094.98	5,498,578.21	5,483,559.92	4,539,754.79
Venta de café segunda	317,872.24	356,604.99	340,289.42	365,520.87	374,838.99
Alquiler de locales	45,632.00	35,623.00	42,965.00	48,965.00	48,965.00
<b>B. EGRESOS</b>	<b>5,890,950.70</b>	<b>6,273,203.17</b>	<b>6,233,789.02</b>	<b>6,014,301.47</b>	<b>5,188,314.85</b>
1.- Costos de producción	237,058.83	186,946.00	136,833.17	86,720.33	36,607.50
2.- Costos administrativos	365,956.87	511,134.42	526,260.92	619,886.42	624,387.42
3.- Costos de comercialización	5,104,300.28	5,342,589.20	5,312,638.28	5,050,845.05	4,285,090.01
4.- Costos financieros	71,962.50	114,927.08	140,420.00	138,888.75	142,958.75
5.- Impuesto a la renta	111,672.21	117,606.46	117,636.65	117,960.92	99,271.18
<b>C. FLUJO</b>	<b>(-307,340.12)</b>	<b>(-392,880.19)</b>	<b>(-351,956.39)</b>	<b>(-116,255.68)</b>	<b>(-224,756.07)</b>

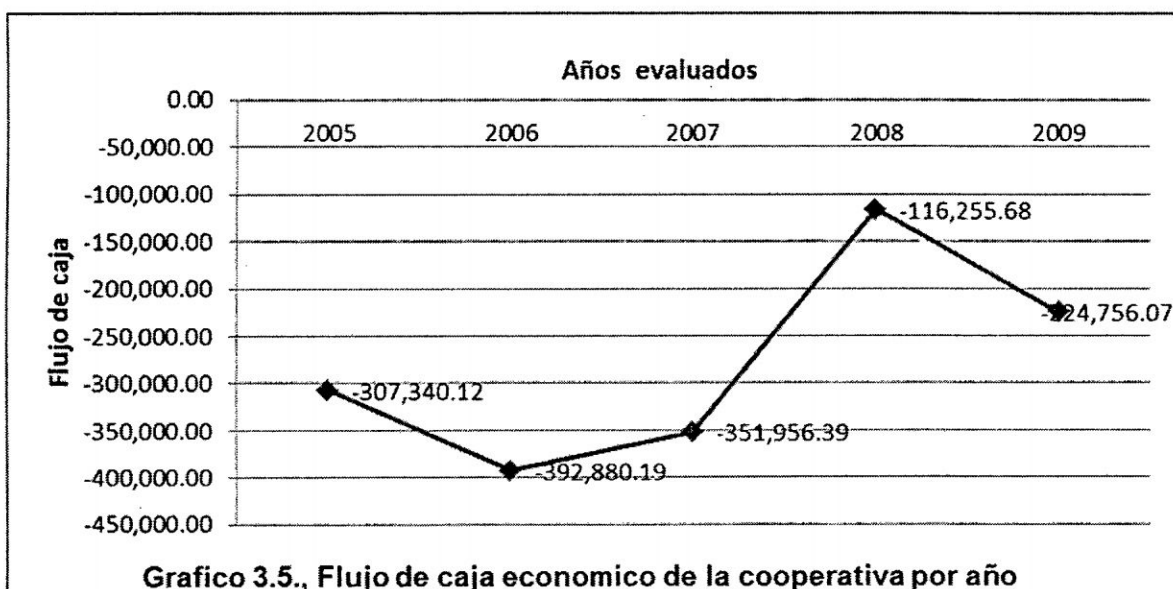
Fuente: Elaboración propia

Finalmente, las utilidades netas durante los cinco años son negativas con menos 307,340.12, 392,880.39, 351,956.39, 116,255.68 y 224,756.07 soles durante los años 2005, 2006, 2007, 2008 y 2009 respectivamente, afectando para ello los pagos de interés del capital y el pago de tributos como el impuesto a la renta (IR), demostrando así la escasa rentabilidad de la comercialización de café con sello orgánico fair trade, reflejado por los insuficientes ingresos por ventas y servicios obtenidos, en comparación a sus costos y la falta de estructura adecuada de sus costos

por producto (café, cacao y servicios), hacen que la comercialización de cacao, el alquiler de locales y la presencia de proyectos cubran los gastos ocasionados por la exportación de granos de café.

El movimiento en efectivo del dinero en la comercialización de café orgánico por la cooperativa se muestra en el cuadro 3.16, sin considerar las otras actividades como la comercialización de cacao en grano.

En el Cuadro 3.16 se observa el flujo de caja económico en la cooperativa producto de las ventas y costos de producción del café, resultando un flujo neto negativo durante los cinco años.



Fuente: Elaboración propia

Así, en el año 2005, los ingresos por ventas representa el 94.7% de egresos generando un flujo neto negativo con menos 307,340.12 soles. En el año 2006, el ingreso por ventas equivale el 93.7% de egresos, generando un flujo neto negativo con menos 392,880.19 soles. En el año 2007, el ingreso por ventas es del 94.4% de los egresos, generando un flujo neto negativo con menos 351,956.39 soles. En el 2008, el ingreso por

ventas representa el 98% de egresos con flujo neto negativo de 116,255.68 soles. En el 2009, los ingresos representa el 95.6% de egresos generando un flujo neto negativo de 224,756.07 soles.

El flujo neto negativo que se reporta durante los cinco en el flujo de caja se debe a que los egresos son mayores que los ingresos por las ventas de café orgánico, por lo que no se ha generado rentabilidad durante estos años evaluados dado que los volúmenes comercializados no ha superado a los costos totales.

En el Grafico 3.5 se observa el resultado del flujo de caja económico durante los cinco años evaluados, demostrando que la comercialización de café orgánico a través de la cooperativa no tiene solvencia económica, por diversos factores como; la escasa cantidad de café exportado, el acopio de café es inferior en un 60% a los volúmenes que certifican como orgánico generándose costos altos por certificación, la falta de financiamiento oportuna durante los meses de mayor oferta de café (junio – julio) que limitan al acopio y en consecuencia el incumplimiento de contratos, el uso de recurso humano que no participan en la comercialización (asistente social, planificadores sociales, asesores legales), incrementan los costos fijos afectando el resultando final, el ámbito de acopio en muchas de las comunidades del VRAE incrementa el uso de recursos humanos, logística, el cual no está reflejado en los volúmenes de café, el nivel cultural de los productores del VRAE, limita el compromiso de acopio y el conocimiento de los estándares de calidad exigidos para cafés orgánicos obligando a la organización invertir en capacitacion, talleres en el laboratorio de control de calidad, supervisores de calidad y otros; a diferencia de otros valles donde la calidad es más

reconocida (JNC, CAFÉ PERU y MINAG). El incremento de las áreas de coca, en áreas donde antes se cultivaba café redujeron la oferta del café en la región ((DEVIDA, 2009), obligando a la organización a adquirir café para cumplir sus compromisos de otros valles caso selva central (Junin). La crisis económica del año 2008 en los precios internacionales genero pérdidas económicas en la comercialización del grano, siendo el más vulnerable el café orgánico fair trade por su poca oferta en el mundo (Cámara Peruana del Café, 2009).

### 3.5.3. EVALUACION ECONOMICA DE LA EMPRESA PRIVADA (café convencional).

En el cuadro 3.17 se indica el estado de pérdidas y ganancias en la comercialización del café convencional de la empresa privada en el valle Río Apurímac y Ene - VRAE.

**Cuadro 3.17. Estado de pérdidas y ganancias anual de la empresa privada según registro de producción.**

RUBROS	AÑOS				
	2005	2006	2007	2008	2009
<b>1. INGRESOS</b>	<b>8,295,557.28</b>	<b>7,873,838.28</b>	<b>8,609,004.74</b>	<b>8,155,381.81</b>	<b>8,986,993.37</b>
Ventas café oro primera	7,977,685.04	7,515,936.54	8,278,194.54	7,743,913.66	8,575,584.72
Venta café oro segunda	317,872.24	357,901.74	330,810.20	411,468.15	411,408.65
<b>2. EGRESOS</b>	<b>7,885,467.66</b>	<b>7,356,753.29</b>	<b>8,211,235.75</b>	<b>7,492,524.77</b>	<b>8,169,378.99</b>
Costos de producción	266,894.50	204,794.00	142,693.50	80,593.00	18,492.50
Costos de administración	484,170.82	531,450.82	529,770.82	550,350.82	549,570.82
Costos de comercialización	7,134,402.34	6,620,508.47	7,538,771.44	6,861,580.96	7,601,315.67
<b>3.0 UTILIDAD BRUTA</b>	<b>410,089.62</b>	<b>517,084.99</b>	<b>397,768.99</b>	<b>662,857.03</b>	<b>817,614.38</b>
<b>4.0 COSTOS FINANCIEROS</b>	<b>136,800.00</b>	<b>149,040.00</b>	<b>132,000.00</b>	<b>201,600.00</b>	<b>168,600.00</b>
<b>5.0 UTILIDAD</b>	<b>273,289.62</b>	<b>368,044.99</b>	<b>265,768.99</b>	<b>461,257.03</b>	<b>649,014.38</b>
<b>6.0 IMPUESTO A LA RENTA</b>	<b>165,911.15</b>	<b>157,476.77</b>	<b>172,180.09</b>	<b>163,107.64</b>	<b>179,739.87</b>
<b>7.0 UTILIDAD NETA</b>	<b>107,378.48</b>	<b>210,568.23</b>	<b>93,588.90</b>	<b>298,149.40</b>	<b>469,274.51</b>

Fuente: Elaboración propia

En el año 2005, se obtuvo ingresos por 8,295,557.28 soles y egresos de 7,885,467.66 soles. En el año 2006, obtiene ingresos por 7,873,838.28 soles y egresos de 7,356,753.29 soles.

En el año 2007, se logró ingresos por 8,609,004.74 soles y egresos de 8,211,235.75 soles. El año 2008, se tuvo ingresos por 8,155,381.81 soles y egresos por 7,492,524.77 soles.

En el 2009, se generó ingresos por 8,986,993.37 soles y egresos por 8,169,378.99 soles.

Referente a la utilidad neta durante los años 2005, 2006, 2007, 2008 y 2009, la empresa privada obtiene utilidades netas positivas de 107,378.48, 210,568.23, 93,588.90, 298,149.40 y 469,274.51 soles, respectivamente, el cual demuestra la rentabilidad económica en la comercialización de café esto debido a la eficiencia y eficacia de su sistema de acopio a través de intermediarios, quienes cubren casi todas las comunidades productoras de café en el VRAE, no asumiendo gastos de certificación y responsabilidad social; los recursos humanos con que cuenta la empresa son más del área comercial, los equipos de secado y proceso con que cuenta le permite no generar costos altos en el proceso, los parámetros de calidad no tan exigente le permite exportar mayores volúmenes café oro en comparación al café orgánico; el personal administrativo, y comercial trabajan bajo sistema de productividad, siendo los salarios calculados por la cantidad de café que acopian, elevando el nivel competitivo del personal, por el trabajo que realizan con comerciantes al otorgar adelantos a los productores y generando el compromiso de entrega del grano durante la campaña.

### b. Flujo de caja

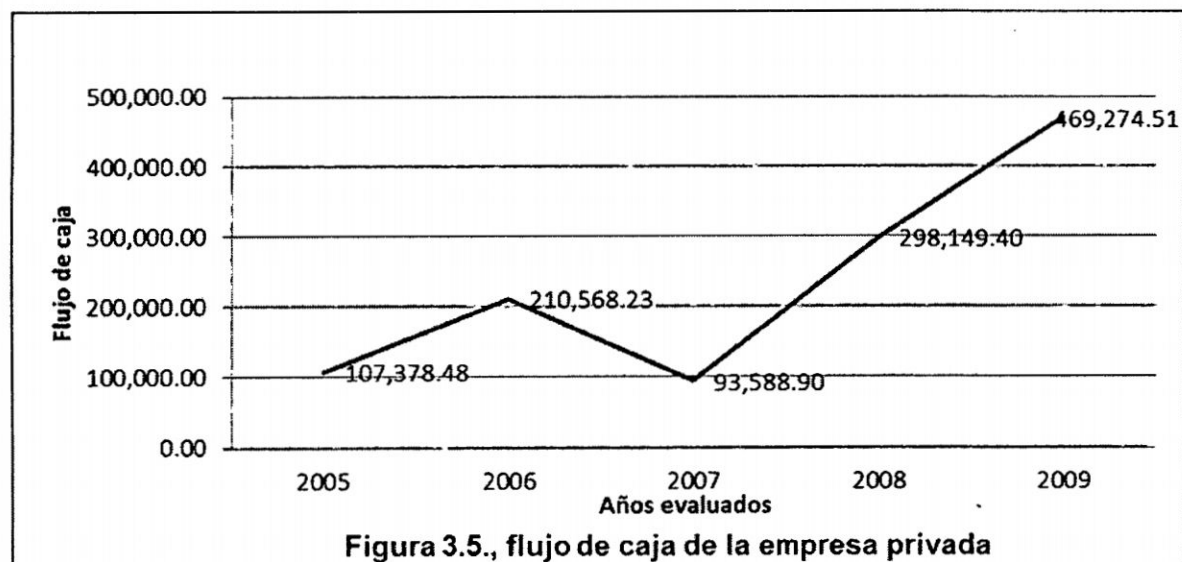
Este cuadro muestra el movimiento de efectivo (dinero) en la comercialización de café convencional a través de la empresa privada, sin considerar las otras actividades.

**Cuadro 3.18. Flujo de caja económico**

RUBROS	AÑOS				
	2,005	2,006	2,007	2,008	2,009
<b>A. INGRESOS</b>	<b>8,295,557.28</b>	<b>7,873,838.28</b>	<b>8,609,004.74</b>	<b>8,155,381.81</b>	<b>8,986,993.37</b>
Ventas café oro primera	7,977,685.04	7,515,936.54	8,278,194.54	7,743,913.66	8,575,584.72
Venta café oro segunda	317,872.24	357,901.74	330,810.20	411,468.15	411,408.65
<b>B. EGRESOS</b>	<b>8,188,178.80</b>	<b>7,663,270.05</b>	<b>8,515,415.85</b>	<b>7,857,232.41</b>	<b>8,517,718.85</b>
1.- Costos de producción	266,894.50	204,794.00	142,693.50	80,593.00	18,492.50
2.- Costos administrativos	484,170.82	531,450.82	529,770.82	550,350.82	549,570.82
3.- Costos de ventas	7,134,402.34	6,620,508.47	7,538,771.44	6,861,580.96	7,601,315.67
4.- Costos financieros	136,800.00	149,040.00	132,000.00	201,600.00	168,600.00
5.- Impuesto a la renta	165,911.15	157,476.77	172,180.09	163,107.64	179,739.87
<b>C. FLUJO NETO</b>	<b>107,378.48</b>	<b>210,568.23</b>	<b>93,588.90</b>	<b>298,149.40</b>	<b>469,274.51</b>

Fuente: Elaboración propia

En el Cuadro 3.18., se reporta el flujo de caja de ingresos y egresos de la empresa privada, que obtienen utilidades por la comercialización del café convencional.



**Figura 3.5., flujo de caja de la empresa privada**

Fuente: Elaboración propia

En el año 2005, el ingreso por ventas representa el 101.3% de egresos generando un flujo neto positivo de 107,378.48 soles. En el año 2006, el ingreso por ventas representa 102.7% de egresos, obteniendo un flujo neto positivo de 210,568.23 soles. En el año 2007, el ingreso por ventas representa el 101% de egresos, con un flujo de caja positivo de 93,588.90 soles. En el 2008, se generó ingresos por ventas que representa el 103.7% de los egresos obteniendo un flujo neto positivo de 298,149.40 soles.

En el 2009, los ingresos fue del 105.5 % de egresos, con un flujo neto negativo de 469,274.51 soles.

En el flujo neto positivo que se reporta durante los años 2005, 2006, 2007, 2008 y 2009, los ingresos fueron mayores que los egresos por ventas, siendo los volúmenes de comercialización de café convencional por la empresa privada la que ha generado rentabilidad durante dichos años evaluados, por la eficiencia en sus sistema de acopio a través de comerciantes intermediarios, la capacidad de decisión en la gestión es más rápida que en la cooperativa por su estructura como sociedad anónima (CACVRA, 2007).

### **3.6. RENTABILIDAD ECONÓMICA FINANCIERA**

Los indicadores económicos utilizados para determinar la rentabilidad económica de la producción y comercialización de café orgánico y la comercialización del café convencional se utilizó en Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y la relación Beneficio Costo (B/C).

### 3.6.1. RENTABILIDAD ECONÓMICA DEL PRODUCTOR (café orgánico)

Para determinar la rentabilidad del producto de acuerdo a la inversión realizado por el productor se le aplicó la tasa de interés mínima del mercado de capitales por el 15% de interés anual.

**Cuadro 3.19. Indicadores de rentabilidad económica – financiera**

INDICADORES	AL 2009
VAN	(877.73)
TIR = i	0.91%
B/C	0.95

Fuente: Elaboración propia

#### a) Valor Actual Neto (VAN)

El valor actual neto calculado para la actividad cafetalera durante los cinco años evaluados resulta negativo con menos 877.73. soles y aplicando la regla de decisiones, el VAN en la producción y comercialización del café orgánico es menor que cero, por lo tanto no es rentable la actividad cafetalera para el productor.

#### b) Tasa Interna de Retorno (TIR)

Referente a la tasa Interna de Retorno en la producción de café orgánico durante los cinco años se obtuvo la tasa de 0.91%, siendo muy inferior al 15% del costo de oportunidad del capital para la actividad cafetalera, por lo tanto la actividad muestra una rentabilidad negativa con pérdidas económicas.

#### c) Relación beneficio/costo (B/C)

La relación B/C obtenido mediante la relación de beneficios y costos reportados es de 0.95, cuyo valor es menor que 1 (uno), por lo que no se

llega a recuperar ni la unidad invertida, muy por el contrario se genera pérdida; por lo tanto, de acuerdo a la regla de decisiones en la relación B/C, se encuentra por debajo de 1, siendo la producción de café orgánico en el VRAE con rentabilidad negativa.

### **3.6.2. RENTABILIDAD ECONÓMICA DE LA COOPERATIVA (comercialización de café orgánico)**

**Cuadro 3.20. Indicadores de rentabilidad económica – financiera**

<b>INDICADORES</b>	<b>AL 2009</b>
VAN	(1,003,935.73)
TIR = i	0.92
B/C	0.95

Fuente: Elaboración propia

En la comercialización de café orgánico que realiza la cooperativa se aplicó la tasa de interés mínima de las entidades financieras nacional que fluctúa en 15% anual.

#### **a) Valor Actual Neto (VAN)**

El valor actual neto, para la comercialización de café orgánico realizado por la cooperativa, durante los cinco años evaluados resulta negativo con menos 973,956.24 soles; aplicando la regla de decisiones, el VAN en la comercialización de café con sello orgánico fair trade en la cooperativa del VRAE, es menor que cero, por lo tanto no es rentable la actividad comercial del café certificado que realiza la cooperativa.

#### **b) Tasa Interna de Retorno (TIR)**

En cuanto a la tasa interna de retorno en la comercialización de café con sello orgánico fair trade, la cooperativa reporta 0.92 % inferior al 15% del

costo de oportunidad del capital en la comercialización de café certificado, por lo tanto, la actividad cafetalera muestra rentabilidad negativa con pérdidas económicas.

### c) Relación beneficio/costo (B/C)

La relación B/C que se obtiene mediante el flujo de beneficios y costos reportados es de 0.95, valor inferior a 1 (uno), la que no se llega a recuperar ni la unidad invertida, por el contrario se genera pérdidas; por lo tanto, de acuerdo a la regla de decisiones la relación B/C, se encuentra por debajo de 1, siendo la comercialización de café certificado en el VRAE con rentabilidad negativa para la cooperativa.

### 3.6.3. RENTABILIDAD ECONÓMICA DE LA EMPRESA PRIVADA (comercialización de café convencional).

**Cuadro 3.21. Indicadores de rentabilidad económica – financiera**

INDICADORES	AL 2009
VAN	717,908
TIR = i	199 %
B/C	1.03

Fuente: Elaboración propia

En la comercialización de café convencional de la empresa privada en el VRAE, se le aplicó la tasa de interés mínima del mercado al igual que a la cooperativa del 15% anual.

#### a) Valor Actual Neto (VAN)

El valor actual neto resultante de la comercialización de café convencional realizado por la empresa privada, durante los cinco años evaluados resulta positivo con 717,908.89 soles, aplicando la regla de decisiones, el

VAN en la comercialización de café convencional por la empresa es mayor que a cero, por lo tanto la empresa privada obtiene rentabilidad en la exportación de granos de café.

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

En la tasa interna de retorno en la comercialización de café convencional por la empresa resulta 199% superior al 15% del costo de oportunidad del capital, en la comercialización de café convencional por la empresa privada genera rentabilidad positiva.

**c) Relación beneficio/costo (B/C)**

La relación B/C que se obtiene mediante el flujo de beneficios y costos reportados es de 1.03, valor superior a 1 (uno), por lo que se llega a recuperar la unidad invertida, generando ganancias; por lo tanto, de acuerdo a la regla de decisiones la relación B/C, se encuentra superior a 1, siendo la comercialización de café convencional en el VRAE con rentabilidad positiva para la cooperativa.

Demostrando que la comercialización de café convencional a través de la empresa privada, es rentable esta por el mejor manejo de sus costos, el acopio a través de los comerciantes intermediarios que le genera mayor volumen de venta, sus parámetros de calidad le permite manejar sus acopio en las comunidades pagando precios diferenciados por la calidad, referente al transporte fletan vehículos de las mismas comunidades y lo envían directamente a su planta en lima reduciendo para el secado y luego el proceso a café oro exportable, a diferencia de la cooperativa la calidad del producto que acopian es inferior por la poca importancia que le dan a

la calidad de grano, su control de volúmenes están implementados con softwares que le permiten tener información en tiempo real, el cual les permite tomar decisiones inmediatas, el orden de manejo de la empresa está a cargo de la gerencia a diferencia de la organización que existe mucha interferencia de la junta directiva.

### **3.7. ALTERNATIVAS DE MEJORA PRODUCTIVA, COMERCIAL Y ADMINISTRATIVA**

#### **3.7.1. Alternativas de mejora en la producción y comercialización de café.**

- Incremento de la productividad del cultivo de café a través de introducción de variedades más productivas.
- Rehabilitación de plantaciones antiguas ya que muchas de estas ya se encuentran depreciadas por su vida útil.
- Búsqueda de variedades más productivas así como las más tolerantes a enfermedades y que sean adaptadas al VRAE.
- Realizar el proceso de abonamiento cada año en las plantas.
- Manejo adecuado del libro de ingresos y egresos de la finca cafetalera
- Búsqueda de mayores opciones para generar ingresos en las fincas cafetaleras, como la crianza de animales menores, siembra en asociaciones con algunos frutales.
- El productor debe buscar asesoría técnica adecuada para poder evaluar su manejo administrativo y darle más orden en el manejo de costos.

- Se debe planificar anualmente en cada año con la elaboración de plan de compras de café, evaluando con los indicadores económicos de rentabilidad.
- Los planes de comercialización debe ser conocido por los directivos, socios, personal administrativo y personal de ventas y compras.
- La gerencia en función a sus costos totales debe determinar el punto de equilibrio del negocio cafetalero con el fin de mejorar la efectividad y compromiso de los integrantes de la cooperativa.
- La participación de los proyectos en la cooperativa debe de estar orientado más a la transferencia técnica, mas no así en cargos de decisión.
- Los fondos recibidos por los proyectos deben ser articulados en los planes operativos anuales (POA), como fondos de donación a fin de no distorsionar los costos de comercialización del producto.
- La empresa privada puede acceder a algunos sellos como el orgánico, por los que puede recibir un plus adicional y ayudar a mejorar las condiciones del productor. Por ejemplo en el norte en la comunidad de Altomayo (JNC, 2007), donde una empresa privada maneja el programa orgánico con una comunidad y los sobrepuestos obtenidos lo invierte en la mejora de productividad de plantas.

## **CAPITULO IV**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Luego de la ejecución del presente trabajo y de acuerdo a la metodología empleada se reporta las siguientes conclusiones y recomendaciones

#### **4.1. CONCLUSIONES**

##### **4.1.1. El productor cafetalero**

- 1) En la cadena comercial del acopio de café orgánico, el productor es el principal actor de la cadena y termina con el importador, formándose tres precios durante el flujo comercial.
- 2) En la estructura total de costos de producción durante los cinco años evaluados, se reporta entre 4813.00 y 5902.50 soles.
- 3) En la estructura de ingresos total por la venta de café, el productor obtiene desde 892.50 kg/ha con ingreso de 5,192 soles.
- 4) En el punto de equilibrio de costos e ingresos durante los cinco años, el productor obtiene pérdidas económicas por que sus costos son mayores que los ingresos.
- 5) Al realizar la evaluación económica financiera de la producción de café orgánico fairtrade por el agricultor los estados de pérdidas y

ganancias así como el flujo de caja son negativos en los cinco años evaluados.

- 6) Al evaluar la rentabilidad de la producción y comercialización del café durante los cinco años con los indicadores económicos, reporta rentabilidad negativa con VAN = -877.73 soles, TIR = 0.91% y B/C=0.95.
- 7) La baja productividad del café (800 kg por campaña) en el VRAE se debe entre otros factores a la baja tecnología aplicada por los agricultores, a las variedades poco productivas como la típica y sus bajas necesidades de abonamiento, las plantaciones que sobrepasan los 30 años de edad, entre otros.
- 8) El mayor porcentaje de productores orientan su actividad a la recolección de granos de café en la época de cosecha (marzo a julio), y los otros meses a otras actividades como el comercio o emplean su mano de obra en la cosecha de hoja de coca y obras que desarrollan los municipios favorecidos por el canon gasífero.
- 9) El escaso conocimiento del registro de costos de producción en la no planificación de actividades en el manejo del cultivo.
- 10) La producción orgánica del café por los agricultores generan mayor uso de mano de obra así como la dedicación por la familia lo cual no es compensado con los precios de acopio.

#### **4.1.2. En la cooperativa**

- 1) En la cadena comercial la cooperativa participa como un intermediario del acopio de café orgánico, formándose para ello 02 precios en el de compra y el de la venta a los importadores extranjeros.

- 2) En la estructura total de costos de la cooperativa en los cinco años evaluados, se reporta entre 5,089,043.68 soles, y 6,155,596.71 soles.
- 3) En la estructura de ingresos total por la venta de café oro y otros ingresos la cooperativa obtiene entre 4,963,558.78 y 5,881,832.63 soles.
- 4) En el punto de equilibrio de costos e ingresos durante los cinco años, la cooperativa obtiene pérdidas económicas en la comercialización de café certificado siendo sus costos totales mayores que sus ingresos.
- 5) En la evaluación económica financiera de la comercialización del café certificado como café orgánico fair trade, los estados de pérdidas y ganancias así como el flujo de caja son negativos.
- 6) Al evaluar la rentabilidad de la comercialización del café certificado durante los cinco años con los indicadores económicos, se obtiene rentabilidad negativa con VAN = -1,003,935.73 soles, TIR = 0.92% y B/C=0.95.
- 7) Los resultados negativos refleja en la escasa capacidad administrativa de la cooperativa en la comercialización de café orgánico, debido a la nula estructura de sus costos por quintal.
- 8) La comercialización de café en grano, se encuentra por debajo de su punto de equilibrio debido a que los ingresos no superan sus costos.
- 9) Hasta el año 2006, los proyectos financiaron y subsidiaron los costos de la certificación, los sueldos del personal administrativo, técnico y gerencia, generando con ello que los costos hundidos en la cooperativa.
- 10) En el sistema de acopio del café se limitan a direccionar el producto a un tipo de mercado como el orgánico desaprovechando otros nichos

como el café convencional y cafés especiales por el cual existe empresas que pagan hasta \$100 dólares americanos por quintal.

- 11) Existe un desorden administrativo en la toma de decisiones de las actividades, contratación de personal, interferencias en la gestión entre otros que genera mayores costos operativos que ingresos por ventas del café.
- 12) Al acopiar el café del productor no existe diferencia por la calidad, siendo igual el pago al que entrega más húmedo o al que acopia el grano más seco y limpio generando descontento entre los productores.

#### **4.1.2. En la empresa privada**

- 1) En la cadena comercial la empresa privada en su proceso de acopio se genera tres precios el de la compra al productor, el de la compra al comerciante, y el de la venta al importador exportador.
- 2) En la estructura total de costos de la empresa privada durante los cinco años evaluados reporta entre 8,343,235.75 y 7,505,793.29 soles.
- 3) En la estructura total de ingresos por la venta de café oro y otros ingresos, la empresa privada obtiene 8,986,993.37 y 7,873,838.28 soles.
- 4) En el punto de equilibrio durante los cinco años, evaluados la empresa obtiene utilidades económicas por que sus ingresos son mayores que sus costos.
- 5) Al realizar la evaluación económica financiera de la comercialización de café convencional o sin certificación, los estados de pérdidas y ganancias así como el flujo de café son positivos.
- 6) Al evaluar la rentabilidad del acopio y la comercialización del café certificado durante los cinco años con los indicadores económicos,

obtiene rentabilidad positiva con VAN = 717,908 soles, TIR = 199% y B/C=1.03.

- 7) La empresa privada cuenta con eficiente sistema administrativo que le permite acopiar el 30% de la producción del VRAE, cuenta con infraestructura y maquinarias adecuadas para el secado del café.
- 8) El rendimiento en la exportación del producto está en un promedio de 77% siendo superior a la cooperativa porque sus parámetros del café convencional son menos exigentes que el café orgánico.

## **4.2. RECOMENDACIONES**

### **4.2.2. Productor**

- 1) Renovación y rehabilitación de las plantaciones ya depreciadas por los años con variedades más productivas y tolerantes a las enfermedades.
- 2) Planificación y organización de actividades técnico productivas del café registrar los costos de producción y los ingresos por venta, para conocer la rentabilidad de la actividad cafetalera.
- 3) Promover la asociatividad de los productores de café para concentrar volúmenes y mejorar la calidad del producto para la negociación en condiciones favorables.

### **4.2.3. Cooperativa**

- 1) Evaluación de los puntos críticos que generan altos costos en la comercialización del café con el fin de hacer mas competitiva los precios en campo.
- 2) Realizar el acopio del café a los productores asociados por rendimientos pagando precios más altos por granos más secos y limpios, elevando la competitividad en el comercio internacional

- 3) Realizar el sinceramiento en la gestión administrativa y comercial de la cooperativa para reestructurar sus costos operativos y mejorar los ingresos por ventas del café certificado.
- 4) Actualmente existen 53 cooperativas cafetaleras en el país modelo asociativo competitivo con una estructura de costos e ingresos que les permite mantenerse operando en el mercado nacional e internacional.

#### **4.2.4. Empresa privada.**

- 1) Desarrollo de otros nichos de mercado como el orgánico, con una adecuada estructura sostenible de costos e ingresos que genere resultados positivos favorables entre los actores de la cadena.
- 2) Promover la actividad cafetalera ya que esta se encuentra amenazada por el incremento de áreas del cultivo de la hoja de coca

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. ACERO, D. 1985. Árboles de la zona cafetera colombiana. Ediciones Fondo Cultural Cafetero, Bogotá.
2. Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza (CATIE). 2007. Jardín Botánico: localización (en línea). Turrialba, CR. pag 12 jul. 2007.
3. CHAVEZ J, GIANELLA, C & CHAVEZ, G. 2003. Agricultura Ecológica en el Perú Situación actual y Perspectivas. ETC Andes. Lima.
4. COLMENARES, R. 2005. La Fenomenología Goethiana: Una aportación Científica para la Comprensión Orgánica de la Actividad Agraria. Colección Cursos y Conferencias.
5. COSTE, R. 1978. El café técnicas agrícolas y producciones tropicales
6. CASTAÑEDA, E. 1997. Manual técnico cafetalero. Perú.
7. CASTAÑEDA, E. 2000. El ABC del café: cultivando calidad. Perú.
8. Centro de Comercio Internacional (CCI). 1992. Café: guía del exportador. Suiza, CCI. 402 p.
9. EYHORN, F, HEEB, M. & WEIDMAN, G.2003. Manual de capacitación en Agricultura Orgánica para los trópicos. IFOAM – FIBL.
10. FIGUEROA, R. 1990. La caficultura en el Perú. Lima.
11. FISCHERSWORRING, B. & ROSSKAMP, R. 2001. Guía para la Caficultura Ecológica. Lima; Fischersworrning; v & B. 1996. Producción, procesamiento y comercialización de café Orgánico en Colombia. GTZ –Proyecto café orgánico.
12. INEI – MINAG. 1995. III Censo Agropecuario. Lima.
13. Junta Nacional del Café (JNC). 1999. Café Orgánico. Producción y comercialización en Perú. Lima.

14. Junta Nacional del Café (JNC). 2005. Perú: Producción de café orgánico del año 2004, según información de cooperativas y agencias certificadoras.
15. MARTINEZ, E. y PETERS, W. 1994. Caficultura ecológica en el estado de Chiapas, Tapachula/México.
16. ICO (International Coffee Organization). 2007. The history of coffee (en línea). London, GB. Consultado 2 jun. 2009. Disponible en [http://www.ico.org/coffee\\_story.asp](http://www.ico.org/coffee_story.asp).
17. OIRSA. Manual técnico: buenas prácticas de cultivo en café Orgánico. 2001. Manejo del Cafetal orgánico. Accesado en julio 2009 en [http://www.oirsa.org/Publicaciones/VINIFEX/Manuales/manuales-2001/manual-01/BPC\\_cafe\\_organico.pdf](http://www.oirsa.org/Publicaciones/VINIFEX/Manuales/manuales-2001/manual-01/BPC_cafe_organico.pdf)
18. OXFAM, 2002. 25 millones de familias en situación de emergencia. Café Express. Septiembre. Noticias que despiertan Conciencias. Edición Especial.
19. PROAMAZONIA (Programa para el Desarrollo de la Amazonia). 2003 caracterización de las zonas cafetaleras en el Perú. Informe Final.
20. RESTREPO J, 1994. Teoría de la trofobiosis. Tesis de postgrado con base en los textos de Francis Chaboussou, Cali.
21. Swiss Import Promotion Programme (SIPPO 2002). Organic Coffee, Cocoa and Tea. Market, Certification and production information for producers and international trading companies.
22. UNDCP-OSP/PNUD, 1994. Sistemas integrados de producción, Perú.
23. Wang, A; Avelino, J. 1999. El ojo de gallo del cafeto (*Mycena citricolor*). In Bertrand, B; Rapidel, B. eds. Desafíos de la caficultura en Centroamérica. San José, CR, IICA. p. 243-260.

24. [http://europa.eu.int/eur-lex/en/lif/dat/1991/en\\_391R2092.htm](http://europa.eu.int/eur-lex/en/lif/dat/1991/en_391R2092.htm).
25. <http://www.ams.usda.gov/nop/>
26. <http://www.maff.go.jp/eindex.html>
27. <http://www.fao.org/WAICENT/faoinfo/economic/ESN/codex/STANDARD/standard.htm>
28. <http://www.transfairusa.org>
29. <http://www.transfair.ca/fairtrade/fair5.html>
30. <http://www.juntadelcafe.org.pe/?r=cafesespeciales&ctg=cae&idn=0>

# **ANEXOS**

**Cuadro 07. Organigrama Cooperativa Agraria Cafetalera Valle Rio Apurímac.**

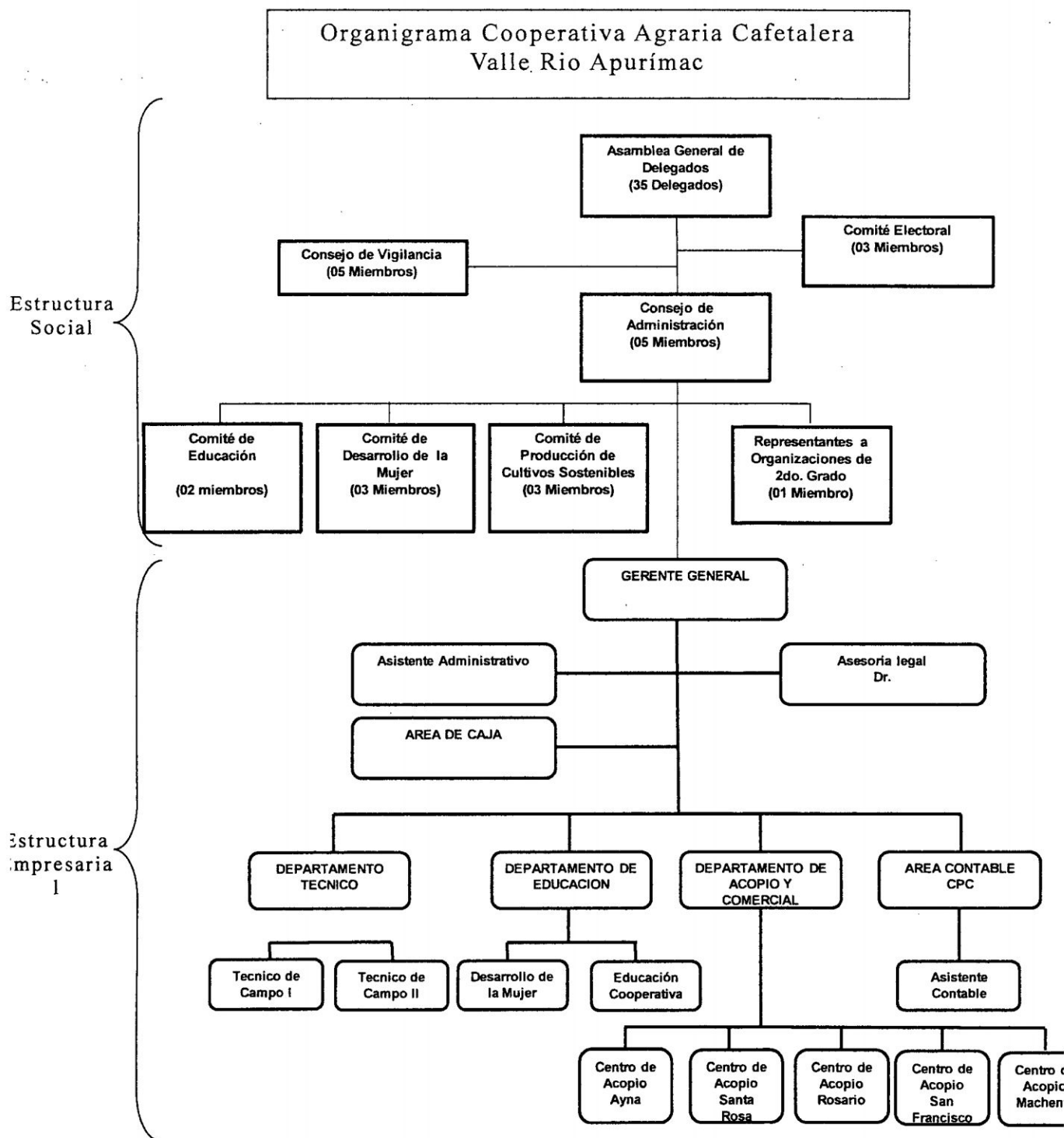
N°	Apellidos y Nombres	Comunidad	Superf. Total de la finca (ha)	Área de café (ha)	Producción kg/ha	Condición
1	ARONE PEREZ, ALBERTO	AYNA	4.00	1.00	880.00	Typica y Caturra
2	ARONE PEREZ, MAURICIO	AYNA	2.00	0.75	800.00	Typica y Caturra
3	ARONE QUISPE EDGAR	AYNA	3.00	2.00	780.00	Typica y Caturra
4	ARONE QUISPE, MARI LUZ	AYNA	4.00	2.00	840.00	Typica y Caturra
5	ARONE VEGA, MAXIMO	AYNA	1.50	1.50	780.00	Typica y Caturra
6	CALDERON MORAN, EDGAR	AYNA	3.00	2.00	750.00	Typica y Caturra
7	CARDENAS PEREZ, SILVESTRE	AYNA	3.50	3.00	920.00	Typica y Caturra
8	FLORES TRIGOS, FABIAN	AYNA	2.50	2.50	850.00	Typica y Caturra
9	GUTIERREZ VERA, FORTUNATO	AYNA	4.00	3.50	870.00	Typica y Caturra
10	HUAMANI ESCRIBA, MARCIAL	AYNA	4.00	3.00	920.00	Typica y Caturra
11	JANAMPA GUTIERREZ , LEONARDO	AYNA	4.00	1.00	880.00	Typica y Caturra
12	LOAYZA ARAMBURU, CRISOSTOMO	AYNA	4.00	4.00	950.00	Catimor y caturra
13	MEDRANO BENDAÑO, SAMUEL	AYNA	4.50	2.50	850.00	Typica y Caturra
14	POZO TUDELA, OFELIA	AYNA	2.50	1.00	865.00	Typica y Caturra
15	QUISPE HUAMAN, ADRIAN	AYNA	2.00	1.50	869.00	Typica y Caturra
16	QUISPE MARTINEZ, PASCUAL	AYNA	4.00	2.25	890.00	Typica y Caturra
17	SANCHES QUISPE, CEVERO	AYNA	3.50	1.50	950.00	Typica y Caturra
18	SANCHEZ NAVARRO, EDUARDO	AYNA	4.00	1.50	950.00	Catimor y caturra
19	SANCHEZ NAVARRO, JULIO	AYNA	5.00	1.00	950.00	Catimor y caturra
20	SANCHEZ NAVARRO, RUDY	AYNA	5.00	3.00	950.00	Catimor y caturra
21	SANCHEZ VEGA, TOMAS MAURICIO	AYNA	2.80	1.75	880.00	Typica y Caturra
22	SULCA SANCHEZ, EMILIO	AYNA	3.00	2.00	920.00	Typica y Caturra
23	SULCA SANCHEZ, JOSE	AYNA	4.00	2.25	850.00	Typica y Caturra
24	YANASUPO BARRIENTOS, PASCUAL	AYNA	5.00	1.00	875.00	Typica y Caturra
25	ALVARADO POMA, CARLOS	CCENTABAMBA	3.00	5.50	800.00	Typica
26	ARAUJO SANTIAGO, REBECA	CCENTABAMBA	3.00	3.00	880.00	Caturra
27	BAUTISTA AGUIRRE, BASILIO	CCENTABAMBA	5.00	3.00	910.00	Typica y Caturra
28	BELTRAN SANTIAGO, ADVIL	CCENTABAMBA	4.00	2.50	870.00	Caturra
29	CHAVEZ BAUTISTA, ALBERTO	CCENTABAMBA	2.50	4.50	950.00	Typica y Caturra
30	CUSICHI CCURIMANYA, EMILIANO	CCENTABAMBA	3.00	2.00	880.00	Typica y Caturra
31	CUSICHI CHOCCE, JOSE	CCENTABAMBA	3.50	3.50	900.00	Caturra
32	CUSICHI QUISPE ,GERARDO	CCENTABAMBA	4.00	2.50	950.00	Typica y Caturra
33	CUSICHI QUISPE, HIPOLITA	CCENTABAMBA	3.00	1.50	920.00	Typica y Caturra
34	GOMEZ GAVILAN, JULIA	CCENTABAMBA	3.00	3.00	880.00	Typica y Caturra
35	HURTADO CACERES, SUSANA	CCENTABAMBA	3.50	2.50	880.00	Typica y Caturra
36	LAPA CARDENAS, GERMAN	CCENTABAMBA	2.50	2.00	880.00	Typica y Caturra
37	LAPA CURO, ARMANDO	CCENTABAMBA	3.00	3.00	900.00	Typica y Caturra
38	LAPA ROMERO, SERAPIO	CCENTABAMBA	3.00	2.00	900.00	Typica y Caturra
39	LAPA SANTIAGO, JUSTINIANO	CCENTABAMBA	3.00	1.00	960.00	Typica y Caturra
40	LAPA SANTIAGO, SABINO	CCENTABAMBA	5.00	3.00	950.00	Caturra
41	LAPA SANTIAGO, VICTOR	CCENTABAMBA	3.50	4.50	950.00	Caturra
42	LLANTOY AUCCATOMA, ERNESTO	CCENTABAMBA	3.00	1.75	980.00	Typica y Caturra
43	MORALES PINEDA, JUSTINIANO	CCENTABAMBA	3.00	3.00	865.00	Typica y Caturra
44	OBANDO CHOCCE, TEODOSIO	CCENTABAMBA	4.00	1.50	880.00	Typica y Caturra
45	OBANDO CHOCCE, MARGARITA	CCENTABAMBA	3.50	3.00	980.00	Typica y Caturra
46	AGUILAR HUAMAN, FELIX	MACHENTE	2.00	0.75	900.00	Typica y Caturra

47	ATAO VARGAS, CELSO	MACHENTE	4.50	1.50	850.00	Typica y Caturra
48	CACERES LLACCTARINA, JORGE	MACHENTE	5.00	3.00	980.00	Typica y Caturra
49	CACERES PILLACA GUILLERMO	MACHENTE	5.00	1.00	960.00	Typica y Caturra
50	CACERES VARGAS PEDRO LEON	MACHENTE	2.00	1.00	920.00	Typica y Caturra
51	CARBAJAL NINA, WILDER	MACHENTE	5.00	3.00	950.00	Typica y Caturra
52	CCAHUANA TRIGOS, JUAN WALTER	MACHENTE	4.00	1.50	880.00	Typica y Caturra
53	ESCRIBA LANDEO, ZENON	MACHENTE	4.00	2.50	920.00	Typica y Caturra
54	HUAMAN GUILLEN, EUGENIO	MACHENTE	3.00	2.00	930.00	Typica y Caturra
55	HUAMAN VELASQUE, MANUEL	MACHENTE	4.00	1.00	950.00	Typica y Caturra
56	LECHE CHAVEZ, MARCELINO	MACHENTE	4.00	4.00	890.00	Typica y Caturra
57	ÑAUPA QUISPE, JORGE	MACHENTE	3.00	3.00	920.00	Typica y Caturra
58	QUISPE PALACIOS, CAYO	MACHENTE	5.00	2.00	950.00	Typica y Caturra
59	SANCHEZ LAPA, ALEJANDRO	MACHENTE	3.00	2.00	930.00	Typica y Caturra
60	YANASUPO LAPA, JUAN EDGAR	MACHENTE	3.00	1.00	910.00	Typica y Caturra
61	YANASUPO QUISPE, SABINO	MACHENTE	3.00	2.50	965.00	Typica y Caturra
62	YUCRA MUCHA, EUGENIO	MACHENTE	3.00	3.00	920.00	Typica y Caturra
63	HERRERA MUCHA, CUPERTINO	NUEVA UNION	5.00	2.50	900.00	Typica y Caturra
64	HERRERA MUCHA, TEODORO	NUEVA UNION	3.00	5.75	850.00	Typica y Caturra
65	HINOSTROZA JERI, MAXIMINO	NUEVA UNION	2.50	5.00	880.00	Typica y Caturra
66	HUAMAN MUCHA, PEDRO	NUEVA UNION	3.00	4.50	900.00	Typica y Caturra
67	LAPA QUISPE, EDILBERTO	NUEVA UNION	3.00	5.00	890.00	Typica y Caturra
68	LIZANA LAGOS, GERMAN	NUEVA UNION	4.00	3.00	950.00	Typica y Caturra
69	MEDRANO BEDOYA, FRANCISCO	NUEVA UNION	4.00	2.50	890.00	Typica y Caturra
70	MEDRANO VILLANUEVA, REYNALDA	NUEVA UNION	4.00	4.00	890.00	Typica y Caturra
71	MENDOZA ROMANI CUYO	NUEVA UNION	4.00	4.00	890.00	Typica y Caturra
72	HUAYANTUPA MUCHA, AMALIA	SAN PEDRO	3.00	3.00	920.00	Typica y Caturra
73	AVALOS JERI, FELIX	SAN PEDRO	3.00	2.00	950.00	Typica y Caturra
74	AVALOS LAPA, JHONY FELIPE	SAN PEDRO	2.00	1.00	920.00	Typica y Caturra
75	BEDOYA VILLANUEVA, RUFINA	SAN PEDRO	4.00	2.50	890.00	Typica y Caturra
76	DURAN JANAMPA, ANTONIA	SAN PEDRO	4.00	2.25	820.00	Typica y Caturra
77	DURAN JANAMPA, HIPOLITO	SAN PEDRO	5.00	3.00	880.00	Typica y Caturra
78	DURAND DE VILA, ESTELA APOLINARIA	SAN PEDRO	4.50	3.00	880.00	Typica y Caturra
79	EMRIQUEZ QUISPE ISIDRO	SAN PEDRO	2.00	1.50	880.00	Typica y Caturra
80	GARCIA PARIONA, CELESTINO	SAN PEDRO	3.00	5.50	870.00	Typica y Caturra
81	GARCIA PARIONA, VICTOR	SAN PEDRO	3.00	2.00	880.00	Typica y Caturra
82	MALLNA PEREZ RUBEN	SAN PEDRO	1.50	1.50	980.00	Typica y Caturra
83	MORALES PEREZ, FILOMENO	SAN PEDRO	3.00	2.00	930.00	Typica y Caturra
84	MORALES PEREZ, ROMULO	SAN PEDRO	3.50	2.00	930.00	Typica y Caturra
85	OSORIO HUARACA, MOISÉS	SAN PEDRO	3.00	3.00	920.00	Typica y Caturra
86	OSORIO VILA, FORTUNATO	SAN PEDRO	3.50	3.00	900.00	Typica y Caturra
87	PEREZ ORE, HERCILIO	SAN PEDRO	3.50	2.00	850.00	Typica y Caturra
88	BAUTISTA AUCCATOMA, DIONICIO	TUTUMBARU	2.00	5.00	750.00	Typica
89	CALDERON CCENTE, JUAN	TUTUMBARU	4.00	2.50	650.00	Typica
90	CAMASI FLORES, GASPAS	TUTUMBARU	2.25	1.00	660.00	Typica
91	CCENTE CRUZ, PATRICIO	TUTUMBARU	4.00	2.00	700.00	Typica
92	CCENTE CURO, DEMETRIO	TUTUMBARU	5.00	2.00	650.00	Typica
93	CCENTE VELASQUEZ, GABRIEL	TUTUMBARU	4.00	2.25	680.00	Typica
94	CORONADO CCENTE, FORTUNATO	TUTUMBARU	3.00	3.00	690.00	Typica
95	CORONADO CCENTE, JUAN	TUTUMBARU	2.00	2.00	660.00	Typica
96	CORONADO CCENTE, MAXIMO	TUTUMBARU	2.50	2.00	600.00	Typica
97	GAVILAN MORALES, ROBERTO	TUTUMBARU	5.00	3.00	660.00	Typica
98	GOYA OBANDO, JULIO	TUTUMBARU	5.00	1.00	700.00	Typica
99	HUANCAS HUAMAN, EMILIANO	TUTUMBARU	5.00	2.25	710.00	Typica

100	MENDOZA MEDINA, FORTUNATO	TUTUMBARU	4.00	1.50	720.00	Typica
101	OBANDO MENDOZA, ANTONIO	TUTUMBARU	3.00	1.50	680.00	Typica
102	OBANDO YULGO, JORGE	TUTUMBARU	4.00	4.00	690.00	Typica
103	PALOMINO QUISPE, GERARDO	TUTUMBARU	5.00	3.00	700.00	Typica
104	QUISPE HUAMAN IRINEO	TUTUMBARU	3.75	2.75	650.00	Typica
105	QUISPE ORE, LAZARO	TUTUMBARU	4.00	1.50	750.00	Typica
106	RAMOS AUCCATOMA, FRANCISCO	TUTUMBARU	3.00	1.50	780.00	Typica
107	SAUCA QUISPE, JESUS	TUTUMBARU	3.00	1.50	680.00	Typica










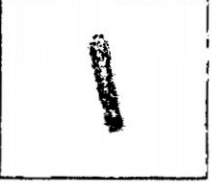
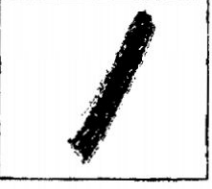





Fuente: Elaboración propia.

**Grafico 16: Organigrama Cooperativa Agraria Cafetalera Valle Rio Apurimac.**



Fuente: Cooperativa, 2010.

**Grafico 17: Tabla de clasificación de defectos.**

<b>CAFES ARÁBIGO LAVADO</b> <b>(EXCLUYE LOS U.G.Q. COLOMBIANOS)</b>			
<b>MÁXIMO DE 8 DEFECTOS</b> <b>DE ACUERDO A TIPO</b> <b>TAMAÑO DEL GRANO</b>		<b>DESCRIPCIÓN DE DEFECTOS</b>	
Mínimo de 50% encima de la malla 15 Máximo de 5% debajo de la malla 14			
Los defectos están basados en un volumen de 36 pulgadas cúbicas (el contenido de un cilindro de 4" de diámetro y 2 1/2" de altura o un recipiente rectangular de aproximadamente 7 1/2" de largo por 4 1/2" de ancho por 1 1/2" de altura)			
		1 Grano Negro igual a 1 defecto 1 Grano Fermentado igual a 1 defecto 1 Bola o Cereza igual a 1 defecto 5 Conchas igual a 1 defecto 5 granos Partidos o Cortados igual a 1 defecto de 2 a 5 granos Parcialmente Negros o Parcialmente Fermentados igual a 1 defecto dependiendo de la magnitud de decoloramiento o deterioro 5 Flotadores igual a 1 defecto 3 Palos Pequeños igual a 1 defecto 1 Palo Mediano igual a 1 defecto 1 Palo Grande igual a 2 o 3 defectos dependiendo del tamaño. Piedras están en categoría de palos 2 a 3 Cáscaras igual a 1 defecto dependiendo del tamaño 2 a 3 Café Pergaminos igual a 1 defecto dependiendo del tamaño	
			
<i>Grano Negro</i>	<i>Grano Fermentado</i>	<i>Bola o Cereza</i>	<i>Conchas</i>
			
<i>Partidos o Cortados</i>	<i>Parcialmente Negros</i>	<i>Parcialmente Fermentados</i>	<i>Flotadores</i>
			
<i>Palos Pequeños</i>	<i>Palo Mediano</i>	<i>Palo Grande</i>	<i>Cáscaras</i>
			
<i>Piedras Pequeñas</i>	<i>Piedras Medianas</i>	<i>Piedras Grande</i>	<i>Café Pergamino</i>

Fuente: Green Coffee Association of New York.

**Cuadro 08: costos de producción de café orgánico en el valle de Chanchamayo - Junín**

°	COMPONENTE	Unidad	Costo Unitario	AÑOS																			
				1		2		3		4		5											
				Cantidad	Costo	Cantidad	Costo	Cantidad	Costo	Cantidad	Costo	Cantidad	Costo										
<b>1</b>	<b>MATERIAL DE SIEMBRA</b>																						
	Plantas de café			3,330.00	2,326.00	250	131	150	75	150	75	150	75	150	75	150	75	150	75	150	75	150	75
	Colinos de plátano		1	625	1,665.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Plantas de guabo		0.4	36	15	6	6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>2</b>	<b>MANEJO CULTURAL</b>																						
	Limpieza de terreno	Jornal	15	225	1,305.00	-	915	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	585
	Trazado	Jornal	8	120	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Huqueado	Jornal	12	180	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Plantación CAFÉ	Jornal	12	180	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Plantación PLÁTANO	Jornal	4	60	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Manejo de sombra	Jornal	-	-	5	75	75	5	75	5	75	5	75	5	75	5	75	5	75	5	75	5	75
	Control de Malezas	Jornal	20	300	300	450	450	30	450	30	450	30	450	30	450	30	450	30	450	30	450	30	450
	Manejo del Plátano	Jornal	10	150	150	150	150	10	150	10	150	10	150	10	150	10	150	10	150	10	150	10	150
	Cosecha de Plátano	Jornal	6	90	90	180	180	12	180	12	180	12	180	12	180	12	180	12	180	12	180	12	180
	Podas (Formación)	Jornal	-	-	4	60	60	4	60	4	60	4	60	4	60	4	60	4	60	4	60	4	60
<b>3</b>	<b>CONTROL FITOSANITARIO</b>																						
	Fungicida cúprico	Kilo	3	60	140	60	140	6	120	6	120	6	120	6	120	6	120	6	120	6	120	6	120
	Cal	kilo	4	20	20	20	20	4	40	4	40	4	40	4	40	4	40	4	40	4	40	4	40
	Jornales	Jornal	4	60	60	60	60	4	60	4	60	4	60	4	60	4	60	4	60	4	60	4	60
<b>4</b>	<b>MUESTREO ANALISIS SUELO</b>																						
	Toma muestra Análisis completo	Muestra	1	30	30	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>5</b>	<b>FERTILIZACION</b>																						
	Abono orgánico (compost)	Saco 50 kg	20	240	520	380	380	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	390
	Abonos líquidos	Litro	200	100	200	200	200	400	200	600	300	300	600	300	300	600	300	300	600	300	300	600	300
	Enmiendas	Saco 45 kg	4	60	60	60	60	4	60	4	60	4	60	4	60	4	60	4	60	4	60	4	60
	Jornales	Jornal	8	120	120	120	120	8	120	8	120	8	120	8	120	8	120	8	120	8	120	8	120
<b>6</b>	<b>COSECHA BENEFICIO CAFÉ</b>																						
	Recolección de café cereza	Kg cereza	-	-	-	-	-	-	-	4,830.00	966	966	7,406.00	1,481.20	9,660.00	1,932.00	1,932.00	9,660.00	1,932.00	9,660.00	1,932.00	9,660.00	1,932.00
	Despulpado y lavado	Kg cereza	-	-	-	-	-	-	-	4,830.00	483	483	7,406.00	740.6	9,660.00	966	966	7,406.00	740.6	9,660.00	966	966	966

		Kg															
Secado	Pergamino	0.1	-	-	-	-	1,207.50	120.75	1,851.50	185.15	2,415.00	241.5					
Transporte	Pergamino	0.1	-	-	-	966	96.6	96.6	1,481.20	148.12	1,932.00	193.2					
<b>COSTO TOTAL (Nuevos Soles)</b>			<b>4,321.00</b>					<b>3,266.35</b>		<b>3,945.07</b>		<b>4,602.70</b>					

Orden	COMPONENTE	Unidad	Costo Unitario (I)	AÑOS														
				1		2		3		4		5						
				Cantidad	Costo	Cantidad	Costo	Cantidad	Costo	Cantidad	Costo	Cantidad	Costo					
1	Ingresos por café y Plátano	Factor																
	Café segunda	Precio prom/kg	5.00				48.3	241.5	74.06	370.3	96.6	483						
	Café exportable	Precio prom/kg	6.50				917.7	5,965.05	1,407.14	9,146.41	1,835.40	11,930.10						
	Venta de plátano	Cabeza	4.00				400	1,600.00	250	1,000.00	150	600						

Orden	COMPONENTE	Unidad	Costo Unitario (I)	AÑOS														
				1		2		3		4		5						
				Cantidad	Costo	Cantidad	Costo	Cantidad	Costo	Cantidad	Costo	Cantidad	Costo					
	Ingresos por café y Plátano																	
	Gastos Adm. y Com.	Precio por saco	50.00				15.3	-764.75	23.45	-1,172.62	30.59	-1,529.50						
	Costos de producción						-4321	-3,266.35		-3,945.07		-4,602.70						
	<b>UTILIDAD AL PRODUCTOR</b>						<b>-4321</b>	<b>34</b>		<b>5,399.02</b>		<b>6,880.90</b>						

VAN	5,127.16
TIR	53
COK	15

Fuente: Junta Nacional del Café 2007.

Cuadro 7.1: Costos de producción del agricultor cafetalero en el VRAE-año 2005

COMPONENTE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO S/.	COSTO TOTAL S/.
<b>1.0 COSTOS DE PRODUCCION</b>				<b>4,128.76</b>
<b>1.1.-Gastos de Cultivo</b>				<b>1770.00</b>
Fertilización (2)	Jornal	04	15.00	60.00
Recalce	Jornal	02	15.00	30.00
Barreras Vivas	Jornal	03	15.00	45.00
Barreras Muertas	Jornal	03	15.00	45.00
Poda Mantenimiento o Selectiva	Jornal	04	15.00	60.00
Poda Rehabilitación	Jornal			
Deschuponado	Jornal			
Control de malezas	Jornal	40	15.00	600.00
Raspa	Jornal	05	15.00	75.00
Manejo de sombra	Jornal	01	15.00	15.00
Manejo de pulpa / compost	Jornal	02	15.00	30.00
Cosecha	Jornal	42	15.00	630.00
Despulpado	Jornal	06	15.00	90.00
Beneficio y secado	Jornal	06	15.00	90.00
<b>Gastos Especiales</b>				<b>1,652.00</b>
Compra de plántones café	Unidad	100	0.12	12.00
Especies Forestales	Plt			
Árboles de sombra	Kilo	80	0.50	40.00
Guano de isla	Saco	04	50.00	200.00
Roca Fosfórica	Saco	03	50.00	150.00
Sulfato de Potasio	Saco	01	150.00	150.00
Compost	Saco	20	8.00	160.00
Machetes	Unidad	02	12.00	24.00
Lampa	Unidad			
Lima	Unidad	01	10.00	10.00
Azadón	Unidad	01	5.00	5.00
Despulpadora	Unidad	01	600.00	600.00
Repuesto Despulpadora	Unidad			
Cajón cercero (Madera)	Unidad	01	180.00	60.00
Tijera de podar	Unidad	01	50.00	50.00
SERRUCHO de poda	Unidad	01	60.00	60.00
Canastas	Unidad	04	10.00	40.00
Mantas	Unidad	01	60.00	60.00
Costales	Unidad	03	2.00	6.00
Transportes de Insumos	Flete	05	5.00	25.00
<b>Gastos Generales</b>				<b>273.76</b>
Asistencia Técnica	3%	3422	0.03	102.66
Inprevistos	5%	3422	0.05	171.10
<b>1.2.-Costos indirectos</b>				<b>433.00</b>
Depreciación Despulpadora		01	600.00	108.00
Depreciación (CVN AÑOS PLANT.)				158.33
Depreciación Planta de beneficio				166.67
<b>2.0 COSTOS ADMINISTRATIVOS</b>				<b>206.44</b>
Gastos Administrativos 5%	5%	4,128.76	0.05	206.44
<b>3.0 COSTOS COMERCIALES</b>				<b>195.00</b>
Costos de Certificación	Unidad	1.00	120.00	120
Transporte de Productos	Flete	15	5	75
Costo de Ventas (5% de GC)	Unidad	15.00	15	225.00
<b>4.0 COSTOS FINANCIEROS</b>				<b>57.80</b>
Costos Financieros	Soles	2890.13	57.80	57.80

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 7.2: Costos de producción del agricultor cafetalero en el VRAE – año 2006

COMPONENTE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO S/.	COSTO TOTAL S/.
<b>1.0 COSTOS DE PRODUCCION</b>				<b>4,060.72</b>
<b>1,1.-Gastos de Cultivo</b>				<b>2180.00</b>
Fertilización (2)	Jornal	05	20.00	100.00
Recalce	Jornal	02	20.00	40.00
Barreras Vivas	Jornal	03	20.00	60.00
Barreras Muertas	Jornal	03	20.00	60.00
Poda Mantenimiento o Selectiva	Jornal	04	20.00	80.00
Poda Rehabilitación	Jornal			
Deschuponado	Jornal			
Control de malezas	Jornal	40	20.00	800.00
Raspa	Jornal	05	20.00	100.00
Manejo de sombra	Jornal	01	20.00	20.00
Manejo de pulpa / compost	Jornal	02	20.00	40.00
Cosecha	Jornal	35	20.00	700.00
Despulpado	Jornal	05	20.00	100.00
Beneficio y secado	Jornal	04	20.00	80.00
<b>Gastos Especiales</b>				<b>1179.00</b>
Compra de plántones café	Unidad	100	0.20	20.00
Especies Forestales	Plt			
Árboles de sombra	Kilo	80	0.50	40.00
Guano de isla	Saco	05	50.00	250.00
Roca Fosfórica	Saco	03	50.00	150.00
Sulfato de Potasio	Saco	01	150.00	150.00
Compost	Saco	20	8.00	160.00
Machetes	Unidad	02	12.00	24.00
Lampa	Unidad	01	12.00	12.00
Lima	Unidad	01	10.00	10.00
Azadón	Unidad			
Despulpadora	Unidad			
Repuesto Despulpadora	Unidad	01	50.00	50.00
Cajón cercero (Madera)	Unidad	01	180.00	60.00
Tijera de podar	Unidad	01	60.00	60.00
Serrucho de poda	Unidad	01	60.00	60.00
Canastas	Unidad	04	10.00	40.00
Mantas	Unidad	01	60.00	60.00
Costales	Unidad	04	2.00	8.00
Transportes de Insumos	Flete	05	5.00	25.00
<b>Gastos Generales</b>				<b>268.72</b>
Asistencia Técnica	3%	3359	0.03	100.77
Inprevistos	5%	3359	0.05	167.95
<b>1.2 Costos Indirectos</b>				<b>433.00</b>
Depreciación Despulpadora		01	600.00	108.00
Depreciación (C/N AÑOS PLANT.)				158.33
Depreciación Planta de beneficio				166.67
<b>2.0 COSTOS ADMINISTRATIVOS</b>				<b>203.04</b>
Gastos Administrativos 5%	5%	4,060.72	0.05	203.04
<b>3.0 COSTOS COMERCIALES</b>				<b>195.00</b>
Costos de Certificación	Unidad	1.00	120.00	120
Transporte de Productos	Flete	15	5	75
Costo de Ventas	Unidad	14.88	15	223.13

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 7.3: Costos de producción del agricultor cafetalero en el VRAE – año 2007.

COMPONENTE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO S/.	COSTO TOTAL S/.
<b>1.0 COSTOS DE PRODUCCION</b>				<b>4,050.00</b>
<b>1.1.-Gastos de Cultivo</b>				<b>2620.00</b>
Fertilización (2)	Jornal	05	20.00	100.00
Recalce	Jornal	02	20.00	40.00
Barreras Vivas	Jornal	03	20.00	60.00
Barreras Muertas	Jornal	03	20.00	60.00
Poda Mantenimiento o Selectiva	Jornal	04	20.00	80.00
Poda Rehabilitación	Jornal	06	20.00	120.00
Deschuponado	Jornal	01	20.00	20.00
Control de malezas	Jornal	40	20.00	800.00
Raspa	Jornal	06	20.00	120.00
Manejo de sombra	Jornal	01	20.00	20.00
Manejo de pulpa / compost	Jornal	06	20.00	120.00
Cosecha	Jornal	42	20.00	840.00
Despulpado	Jornal	06	20.00	120.00
Beneficio y secado	Jornal	06	20.00	120.00
<b>Gastos Especiales</b>				<b>1130.00</b>
Compra de plántones café	Unidad	100	0.20	20.00
Especies Forestales	Pit			
Árboles de sombra	Kilo	80	0.50	40.00
Guano de isla	Saco	04	50.00	200.00
Roca Fosfórica	Saco	03	50.00	150.00
Sulfato de Potasio	Saco	01	150.00	150.00
Compost	Saco	20	8.00	160.00
Machetes	Unidad	02	12.00	24.00
Lampa	Unidad			
Lima	Unidad	01	10.00	10.00
Azadón	Unidad	01	5.00	5.00
Despulpadora	Unidad			
Repuesto Despulpadora	Unidad	01	50.00	50.00
Cajón cerecero (Madera)	Unidad	01	180.00	60.00
Tijera de podar	Unidad	01	60.00	60.00
Serrucho de poda	Unidad	01	60.00	60.00
Canastas	Unidad	04	10.00	40.00
Mantas	Unidad	01	60.00	60.00
Costales	Unidad	08	2.00	16.00
Transportes de insumos	Flete	05	5.00	25.00
<b>Gastos Generales</b>				<b>300.00</b>
Asistencia Técnica	3%	3750	0.03	112.50
Inprevistos	5%	3750	0.05	187.50
<b>1.2.- Costos Indirectos</b>				<b>433.00</b>
Depreciación Despulpadora		01	600.00	108.00
Depreciación (CVN AÑOS PLANT.)				158.33
Depreciación Planta de beneficio				166.67
<b>2.0 COSTOS ADMINISTRATIVOS</b>				<b>202.50</b>
Gastos Administrativos 5%	5%	4,050.00	0.05	202.50
<b>3.0 COSTOS COMERCIALES</b>				<b>195.00</b>
Costos de Certificación	Unidad	1.00	120.00	120
Transporte de Productos	Flete	15	5	75
Costo de Ventas (5% de GC)	Unidad	15.2	15	227.85

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 7.4: Costos de producción del agricultor cafetalero en el VRAE – año 2008.

COMPONENTE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO S/.	COSTO TOTAL S/.
<b>1.0 COSTOS DE PRODUCCION</b>				<b>4,296.96</b>
<b>1.1.- Gastos de Cultivo</b>				<b>2811.67</b>
Fertilización (2)	Jornal	05	25.00	125.00
Recalce	Jornal	02	25.00	50.00
Barreras Vivas	Jornal	03	25.00	75.00
Barreras Muertas	Jornal	03	25.00	75.00
Poda Mantenimiento o Selectiva	Jornal	04	25.00	100.00
Poda Rehabilitación	Jornal			
Deschuponado	Jornal	01	25.00	25.00
Control de malezas	Jornal	40	25.00	1000.00
Raspa	Jornal	05	25.00	125.00
Manejo de sombra	Jornal	01	25.00	25.00
Manejo de pulpa / compost	Jornal	04	25.00	100.00
Cosecha	Jornal	35	25.00	866.67
Despulpado	Jornal	06	20.00	120.00
Beneficio y secado	Jornal	05	25.00	125.00
<b>Gastos Especiales</b>				<b>1167.00</b>
Compra de plántones café	Unidad	100	0.20	20.00
Especies Forestales	Plt			
Árboles de sombra	Kilo	80	0.50	40.00
Guano de isla	Saco	05	50.00	250.00
Roca Fosfórica	Saco	03	50.00	150.00
Sulfato de Potasio	Saco	01	150.00	150.00
Compost	Saco	20	8.00	160.00
Machetes	Unidad	02	12.00	24.00
Lampa	Unidad			
Lima	Unidad	01	10.00	10.00
Azadón	Unidad			
Despulpadora	Unidad			
Repuesto Despulpadora	Unidad	01	50.00	50.00
Cajón cercero (Madera)	Unidad	01	180.00	60.00
Tijera de podar	Unidad	01	60.00	60.00
SERRUCHO de poda	Unidad	01	60.00	60.00
Canastas	Unidad	04	10.00	40.00
Mantas	Unidad	01	60.00	60.00
Costales	Unidad	04	2.00	8.00
Transportes de insumos	Flete	05	5.00	25.00
<b>Gastos Generales</b>				<b>318.29</b>
Asistencia Técnica	3%	3,978.67	0.03	119.36
Inprevistos	5%	3,978.67	0.05	198.93
<b>1.2.-Costos Indirectos</b>				<b>433.00</b>
Depreciación Despulpadora		01	600.00	108.00
Depreciación (C/I/N AÑOS PLANT.)				158.33
Depreciación Planta de beneficio				166.67
<b>2.0 COSTOS ADMINISTRATIVOS</b>				<b>214.85</b>
Gastos Administrativos 5%	5%	4,296.96	0.05	214.85
<b>3.0 COSTOS COMERCIALES</b>				<b>195.00</b>
Costos de Certificación	Unidad	1.00	120.00	120
Transporte de Productos	Flete	15	5	75
Costo de Ventas (5% de GC)	Unidad	14.88	20	297.5

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 7.5: Costos de producción del agricultor cafetalero en el VRAE – año 2009

COMPONENTE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO S/.	COSTO TOTAL S/.
<b>1.0 COSTOS DE PRODUCCION</b>				<b>4,667.76</b>
<b>1.1.-Gastos de Cultivo</b>				<b>3075.00</b>
Fertilización (2)	Jornal	05	25.00	125.00
Recalce	Jornal	02	25.00	50.00
Barreras Vivas	Jornal	03	25.00	75.00
Barreras Muertas	Jornal	03	25.00	75.00
Poda Mantenimiento o Selectiva	Jornal	04	25.00	100.00
Poda Rehabilitación	Jornal			
Deschuponado	Jornal	01	25.00	25.00
Control de malezas	Jornal	40	25.00	1000.00
Raspa	Jornal	06	25.00	150.00
Manejo de sombra	Jornal	01	25.00	25.00
Manejo de pulpa / compost	Jornal	06	25.00	150.00
Cosecha	Jornal	40	25.00	1000.00
Despulpado	Jornal	06	25.00	150.00
Beneficio y secado	Jornal	06	25.00	150.00
<b>Gastos Especiales</b>				<b>1247.00</b>
Compra de plántones café	Unidad	100	0.20	20.00
Especies Forestales	Plt			
Árboles de sombra	Kilo	80	0.50	40.00
Guano de isla	Saco	06	50.00	300.00
Roca Fosfórica	Saco	03	50.00	150.00
Sulfato de Potasio	Saco	01	150.00	150.00
Compost	Saco	20	8.00	160.00
Machetes	Unidad	02	12.00	24.00
Lampa	Unidad	01	10.00	10.00
Lima	Unidad	01	10.00	10.00
Azadón	Unidad	01	5.00	5.00
Despulpadora	Unidad			
Repuesto Despulpadora	Unidad	01	50.00	50.00
Cajón cercero (Madera)	Unidad	01	180.00	60.00
Tijera de podar	Unidad	01	60.00	60.00
SERRUCHO de poda	Unidad	01	60.00	60.00
Canastas	Unidad	04	10.00	40.00
Mantas	Unidad	01	60.00	60.00
Costales	Unidad	04	2.00	8.00
Transportes de Insumos	Flete	08	8.00	40.00
<b>Gastos Generales</b>				<b>345.76</b>
Asistencia Técnica	3%	4,322.00	0.03	129.66
Inprevistos	5%	4,322.00	0.05	216.10
<b>1.2.-Costos Indirectos</b>				<b>433.00</b>
Depreciación Despulpadora		01	600.00	108.00
Depreciación (C/IN AÑOS PLANT.)				158.33
Depreciación Planta de beneficio				166.67
<b>2.0 COSTOS ADMINISTRATIVOS</b>				<b>233.39</b>
Gastos Administrativos 5%	5%	4,667.76	0.05	233.39
<b>3.0 COSTOS COMERCIALES</b>				<b>195.00</b>
Costos de Certificación	Unidad	1.00	120.00	120
Transporte de Productos	Flete	15	5	75
Costo de Ventas (5% de GC)	Unidad	15.40	20	308

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 8.1: Ingresos por ventas de café oro exportable de la Cooperativa Agraria Cafetalera Valle Rio Apurimac.

AÑO	PRODUCTO	PRECIO (US\$/QQ)	PESO NETO (QQ)	CAFÉ EXPORTABLE (Kg)	CONTENEDORES	VENTA FACTURADA (US\$)	VENTA EN SOLES (S/.)
2005	CAFÉ ORGANICO FAIR TRADE	145.00	12,631.836	581,064.468	31	1831616.26	5,220,106.33
2006	CAFÉ ORGANICO FAIR TRADE	146.00	13,668.979	628,773.024	33	1995670.90	5,488,094.98
2007	CAFÉ ORGANICO FAIR TRADE	155.00	13,042.168	599,939.748	32	2021536.11	5,498,578.21
2008	CAFÉ ORGANICO FAIR TRADE	163.00	12,322.883	566,852.640	30	2008630.01	5,483,559.92
2009	CAFÉ ORGANICO FAIR TRADE	165.00	9,791.340	450,401.640	24	1615571.10	4,539,754.79
	<b>TOTAL</b>	<b>154.80</b>	<b>61457.207</b>	<b>2827031.520</b>	<b>149</b>	<b>9,473,024.37</b>	<b>26,230,094.24</b>

Fuente: elaboración propia

Cuadro 8.2: Ingresos por ventas de café oro segunda de la Cooperativa Agraria Cafetalera Valle Rio Apurimac.

AÑO	CERTIFICACION	PRECIO (US\$/QQ)	PESO NETO (QQ)	CAFÉ EXPORTABLE (Kg)	CONTENEDORES	VENTA FACTURADA (US\$)	VENTA EN SOLES (S/.)
2005	CAFÉ SEGUNDA	70.00	1593.345	73,293.850	04	111534.12	317,872.24
2006	CAFÉ SEGUNDA	75.00	1728.994	79,533.720	04	129674.54	356,604.99
2007	CAFÉ SEGUNDA	78.00	1603.928	73,780.700	04	125106.40	340,289.42
2008	CAFÉ SEGUNDA	82.00	1632.810	75,109.265	04	133890.43	365,520.87
2009	CAFÉ SEGUNDA	82.00	1626.764	74,831.150	04	133394.66	374,838.99
	<b>TOTAL</b>	<b>77.40</b>	<b>8185.841</b>	<b>376548.685</b>	<b>20</b>	<b>633,600.16</b>	<b>1,755,126.52</b>

Fuente: elaboración propia

Cuadro 8.3: Resultado de proceso en planta de Lima, café pergamino a café oro exportable.

DESCRIPCIÓN	2005		2006		2007		2008		2009
Café Exportable	547,379.6	65%	585,108.2	67%	549,240.6	65.0%	526,933.44	66.0%	430,818.96
Café MC	16,842.4	2.0%	26,198.9	3%	25,349.6	3%	23,951.52	3.0%	13,055.12
Café Segunda	16,842.4	2%	17,465.9	2%	25,349.6	3%	15,967.68	2.0%	6,527.56
Café Descarte	8,421.2	1%	8,733.0	1%	25,349.6	3%	7,983.84	1.0%	9,791.34
Café Escojo	8,421.2	1%	8,733.0	1%	16,899.7	2%	15,967.68	2.0%	13,055.12
Café Bola	16,842.4	2%	17,465.9	2%	4,224.9	0.5%	-	0.0%	6,527.56
Café Cisco	-	0%	8,733.0	1%	4,224.9	0.5%	7,983.84	1.0%	6,527.56
Piedras u otros	8,421.2	1%	-	0%	8,449.9	1%	-	0.0%	6,527.56
Cascañilla	143,160.8	17%	139,727.3	16%	143,647.5	17%	127,741.44	16.0%	110,968.52
Café Fermento	16,842.4	2%	17,465.9	2%	4,224.9	0.5%	23,951.52	3.0%	13,055.12
Laboratorio - Feria - Venta Local	-	0%	-	0%	-	0%	7,983.84	1.0%	3,263.78
Reducción Peso Por Transporte	16,842.4	2%	26,198.9	3%	4,224.9	0.5%	15,967.68	2.0%	-
Secado - clima/ merma no controlada	42,106.1	5.0%	17,465.9	2.00%	33,799.4	4%	23,951.52	3.0%	32,637.80
<b>TOTAL</b>	<b>842,122.42</b>	<b>100%</b>	<b>873,295.87</b>	<b>100%</b>	<b>844,985.56</b>	<b>100%</b>	<b>798,384.00</b>	<b>100%</b>	<b>652,756.00</b>

Fuente: elaboración propia

Cuadro 8.4: Depreciaciones de equipos e instalaciones.

Rubros	Cantidad	P/Unitario	Valor inicial	Vida Útil	Valor Residual		Deprec. Anual
					%	S/.	
<b>1.- Instalaciones</b>							
Local oficinas de San Francisco	1	50,000.00	50,000.00	30	20%	10,000.00	1,333.33
Almacén San Francisco	1	80,000.00	80,000.00	50	20%	16,000.00	1,280.00
Almacén Santa Rosa	1	50,000.00	50,000.00	50	20%	10,000.00	800.00
Oficina Lima	1	60,000.00	60,000.00	50	20%	12,000.00	960.00
Loza de secado Kimbirí	1	40,000.00	40,000.00	50	20%	8,000.00	640.00
<b>2.- Maquinaria</b>							
Camionetas	3	30,000.00	90,000.00	10	10%	9,000.00	8,100.00
Camiones de carga de 5 tm	6	45,000.00	270,000.00	10	10%	27,000.00	24,300.00
Guardiola	1	80,000.00	80,000.00	20	20%	16,000.00	3,200.00
<b>3.- Equipo</b>							
Computadoras	14	1,500.00	21,000.00	5	10%	2,100.00	3,780.00
Balanzas electrónicas	5	1,000.00	5,000.00	10	10%	500.00	450.00
Muebles de Oficinas	30	350.00	10,500.00	20	10%	1,050.00	472.50
Tolderas	30	500.00	15,000.00	10	10%	1,500.00	1,350.00
Impresoras	8	200.00	1,600.00	5	10%	160.00	288.00
Archivadores	200	7.00	1,400.00	5	10%	140.00	252.00
Fotocopiadores	1	3,000.00	3,000.00	5	10%	300.00	540.00
Camara digital	2	500.00	1,000.00	5	10%	100.00	180.00
Carretillas	20	150.00	3,000.00	2	10%	300.00	1,350.00
Arpilleras	50	50.00	2,500.00	5	10%	250.00	450.00
proyector	2	2,000.00	4,000.00	10	10%	400.00	360.00
Rastrillos de madera	10	30.00	300.00	10	10%	30.00	27.00
<b>TOTAL</b>			<b>788,300.00</b>			<b>114,830.00</b>	<b>50,112.83</b>

Fuente: Elaboración Propia.

Cuadro 8.5: Depreciaciones del año 2005 al 2009.

AÑOS	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	COSTO CONTABLE
2005	50112.83	551241.17	237058.83
2006	50112.83	601354.00	186946.00
2007	50112.83	651466.83	136833.17
2008	50112.83	701579.67	86720.33
2009	50112.83	751692.50	36607.50

Fuente: Elaboración Propia.

Cuadro 8.6: gastos por responsabilidad social en la cooperativa

RUBROS	ANOS				
	2005	2006	2007	2008	2009
Concejo de Administracion	11,300.00	14,050.00	33,250.00	32,300.00	13,600.00
Concejo de Vigilancia	8,000.00	14,000.00	17,500.00	26,000.00	27,400.00
Comité Electoral	24,400.00	24,400.00	22,300.00	23,700.00	25,100.00
Comité de Educacion	9,750.00	9,050.00	9,050.00	9,050.00	9,050.00
<b>TOTAL</b>	<b>55,455.00</b>	<b>63,506.00</b>	<b>84,107.00</b>	<b>93,058.00</b>	<b>77,159.00</b>

Fuente: Elaboración Propia.

Cuadro 8.7: gastos administrativos – sueldos y salarios - 2005

Rubro	2005				
	Unidad	Cantidad	Nº de veces	Precio Unitario S/.	Total S/.
<b>Personal fijo</b>					
Gerente General	Salario	12	01	3,500	42,000
Administrador	Salario	12	01	1,500	18,000
Asistente Administrativo	-	-	-	-	-
Asesor Comercial	-	-	-	-	-
Asesor Legal	-	-	-	-	-
Contador (Costos)	-	-	-	-	-
Asistententes Contables	Salario	12	02	1,000	24,000
Cajero	Salario	12	01	800	9,600
Jefe de Departamento Tecnico	Salario	12	1	1500	18,000
Tecnicos de Campo	Salario	12	4	1000	48,000
Asistente Social	Salario	12	2	1000	24,000
<b>Total</b>					<b>183,600.00</b>

Cuadro 8.8: gastos administrativos – sueldos y salarios - 2006

Rubro	2006				
	Unidad	Cantidad	Nº de veces	Precio Unitario S/.	Total S/.
<b>Personal fijo</b>					
Gerente General	Salario	12	01	3500	42000
Administrador	Salario	12	01	1500	18000
Asistente Administrativo	Salario	12	01	1000	12000
Asesor Comercial	Salario	06	01	2000	12000
Asesor Legal	Salario	04	01	2000	8000
Contador (Costos)	Salario	01	01	2500	2500
Asistententes Contables	Salario	12	02	1000	24000
Cajero	Salario	12	01	800	9600
Jefe de Departamento Tecnico	Salario	12	01	1800	21600
Tecnicos de Campo	Salario	12	02	1200	28800
Asistente Social	Salario	12	02	1000	24000
<b>Total</b>					<b>202,500.00</b>

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 8.9: gastos administrativos – sueldos y salarios – 2007

Rubro	2007				
	Unidad	Cantidad	Nº de veces	Precio Unitario S/.	Total S/.
<b>Personal fijo</b>					
Gerente General	Salario	12	01	3500	42000
Administrador	Salario	12	01	1500	18000
Asistente Administrativo	Salario	12	01	1000	12000
Asesor Comercial	Salario	00	00	00	00
Asesor Legal	Salario	04	01	2000	8000
Contador (Costos)	Salario	01	01	2500	2500
Asistententes Contables	Salario	12	02	1500	36000
Cajero	Salario	12	01	1200	14400
Jefe de Departamento Tecnico	Salario	12	01	1500	18000
Tecnicos de Campo	Salario	12	02	1200	28800
Asistente Social	Salario	12	02	1000	24000
<b>Total</b>					<b>203,700.00</b>

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 8.10: gastos administrativos – sueldos y salarios – 2008

Rubro	2008				
	Unidad	Cantidad	Nº de veces	Precio Unitario S/.	Total S/.
<b>Personal fijo</b>					
Gerente General	Salario	12	01	3500	42000
Administrador	Salario	12	01	1800	21600
Asistente Administrativo	Salario	12	01	1000	12000
Asesor Legal	Salario	04	01	2000	8000
Contador (Costos)	Salario	01	01	2500	2500
Asistententes Contables	Salario	12	02	1500	36000
Cajero	Salario	12	01	1200	14400
Jefe de Departamento Tecnico	Salario	12	01	1500	18000
Tecnicos de Campo	Salario	12	05	1800	108000
Asistente Social	Salario	12	02	1000	24000
<b>Total</b>					<b>286,500.00</b>

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 8.11: gastos administrativos – sueldos y salarios - 2009

Rubro	2009				
	Unidad	Cantidad	Nº de veces	Precio Unitario S/.	Total S/.
<b>Personal fijo</b>					
Gerente General	Salario	12	01	3500	42000
Administrador	Salario	12	01	2000	24000
Asistente Administrativo	Salario	12	01	1000	12000
Asesor Legal	Salario	04	01	2000	8000
Contador (Costos)	Salario	01	01	2500	2500
Asistententes Contables	Salario	12	02	1500	36000
Cajero	Salario	12	01	1200	14400
Jefe de Departamento Tecnico	Salario	12	01	1500	18000
Tecnicos de Campo	Salario	12	05	1500	90000
Asistente Social	Salario	12	02	1800	43200
<b>Total</b>					<b>290,100.00</b>

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 8.12: gastos generales de la cooperativa – 2005

Rubros	2005			
	Unidad	Cant.	Precio Unitario S/.	Total S/.
Telefonos ayacucho - san francisco	Unidad	12	856.68	10,280.14
Telefonos lima	Unidad	12	457.33	5,488.00
Tarjetas	Unidad	12	122.97	1,475.58
Pago de agua	Unidad	12	80.00	960.00
Pago de electricidad	Unidad	3	2,400.00	7,200.00
Internet	Unidad	12	32.50	390.00
Cables	Unidad	12	11.67	140.00
Limpieza	Salario	12	250.00	3,000.00
Honorarios de terceros	Salario	12	844.58	10,135.00
Mantenimiento de carros	Servicio	12	1,090.50	13,086.00
Repuestos de carros	Unidad	12	2,479.50	29,754.00
Repuesto de motos	Unidad	12	975.17	11,702.00
Repuesto y accesorios de maquinas	Unidad	12	100.92	1,211.00
Otros repuestos y accesorios	Unidad	12	277.00	3,324.00
Materiales de limpieza	Unidad	12	100.00	1,200.00
Tributos a gobiernos locales	Tributos	12	200	2,400.00
Gastos de condominio	Tributos	12	200	2,400.00
Costo de activo fijo menor a 1/4 de ui	Unidad	12	180	2,160.00
Utiles de oficina	Unidad	12	500	6,000.00
Servicios prestado por terceros	Unidad	12	100	1,200.00
Cargas diversas de gestion	Unidad	12	150	1,800.00
Comités sectoriales (donaciones)	Unidad	15	500	7,500.00
Gastos operativos almacén ayacucho	Unidad	12	341	4,096.15
<b>Total</b>				<b>126,901.87</b>

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 8.13: gastos generales de la cooperativa – 2006

Rubros	2006			
	Unidad	Cantidad	Precio Unitario S/.	Total S/.
Seguros de vida	Seguros	12	150.00	1,800.00
Seguros de vehículos soat carros	Unidad	6	217.00	1,302.00
Seguros de vehículos soat motos	Unidad	6	238.70	1,432.20
Seguros de vehículos	Unidad	6	1,240.00	7,440.00
Telefonos ayacucho - san francisco	Unidad	12	856.68	10,280.14
Telefonos lima	Unidad	12	457.33	5,488.00
Tarjetas	Unidad	12	122.97	1,475.58
Celulares (rpm)	Unidad	12	1,465.26	17,583.08
Pago de agua	Unidad	12	80.00	960.00
Pago de electricidad	Unidad	6	2,500.00	15,000.00
Internet	Unidad	12	32.50	390.00
Cables	Unidad	12	11.67	140.00
Limpieza	Salario	12	250.00	3,000.00
Honorarios de terceros	Salario	12	844.58	10,135.00
Mantenimiento de carros	Servicio	12	1,090.50	13,086.00
Repuestos de carros	Unidad	12	2,479.50	29,754.00
Repuesto de motos	Unidad	12	975.17	11,702.00
Repuesto y accesorios de maquinas	Unidad	12	100.92	1,211.00
Otros repuestos y accesorios	Unidad	12	277.00	3,324.00
Materiales de limpieza	Unidad	12	100.00	1,200.00
Tributos a gobiernos locales	Tributos	12	200	2,400.00
Gastos de condominio	Tributos	12	200	2,400.00
Costo de activo fijo menor a 1/4 de uit	Unidad	12	180	2,160.00
Materiales de construccion	Unidad	12	150	1,800.00
Utiles de oficina	Unidad	12	150	1,800.00
Servicios prestado por terceros	Unidad	12	100	1,200.00
Cargas diversas de gestion	Unidad	12	150	1,800.00
Comités sectoriales (donaciones)	Unidad	15	500	7,500.00
Gastos operativos almacén ayacucho	Unidad	12	341	4,096.15
Gastos operativos almacén santa rosa	Unidad	12	494	5,931.45
Gastos operativos almacén san francisco	Unidad	12	794	9,522.68
Costo de instalación de servicios de internet	Unidad	1	7750	7,750.00
Pago de servicio de internet	Unidad	12	310	3,720.00
Gastos en inversiones	Unidad	12	4695	56,345.14
<b>Total</b>				<b>245,128.42</b>

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 8.14: gastos generales de la cooperativa – 2007

Rubros	2007			
	Unidad	Cantidad	Precio Unitario S/.	Total S/.
Seguros de vida	Seguros	12	150.00	1,800.00
Seguros de vehículos soat carros	Unidad	6	217.00	1,302.00
Seguros de vehículos soat motos	Unidad	6	238.70	1,432.20
Seguros de vehículos	Unidad	6	1,240.00	7,440.00
Telefonos ayacucho - san francisco	Unidad	12	856.68	10,280.14
Telefonos lima	Unidad	12	457.33	5,488.00
Tarjetas	Unidad	12	122.97	1,475.58
Celulares (rpm)	Unidad	12	1,465.26	17,583.08
Pago de agua	Unidad	12	80.00	960.00
Pago de electricidad	Unidad	3	2,400.00	7,200.00
Internet	Unidad	12	32.50	390.00
Cables	Unidad	12	11.67	140.00
Limpieza	Salario	12	250.00	3,000.00
Honorarios de terceros	Salario	12	844.58	10,135.00
Mantenimiento de carros	Servicio	12	1,090.50	13,086.00
Repuestos de carros	Unidad	12	2,479.50	29,754.00
Repuesto de motos	Unidad	15	975.17	14,627.50
Repuesto y accesorios de maquinas	Unidad	12	100.92	1,211.00
Otros repuestos y accesorios	Unidad	12	277.00	3,324.00
Materiales de limpieza	Unidad	12	100.00	1,200.00
Tributos a gobiernos locales	Tributos	12	200	2,400.00
Gastos de condominio	Tributos	12	200	2,400.00
Costo de activo fijo menor a 1/4 de uit	Unidad	12	180	2,160.00
Materiales de construccion	Unidad	12	150	1,800.00
Utiles de oficina	Unidad	12	150	1,800.00
Servicios prestado por terceros	Unidad	12	100	1,200.00
Cargas diversas de gestion	Unidad	12	150	1,800.00
Comités sectoriales (donaciones)	Unidad	15	500	7,500.00
Gastos operativos almacén ayacucho	Unidad	12	341	4,096.15
Gastos operativos almacén santa rosa	Unidad	12	494	5,931.45
Gastos operativos almacén san francisco	Unidad	12	794	9,522.68
Costo de instalación de servicios de internet	Unidad	1	7750	7,750.00
Pago de servicio de internet	Unidad	12	310	3,720.00
Gastos en inversiones	Unidad	12	4695	56,345.14
<b>Total</b>				<b>238,453.92</b>

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 8.15: gastos generales de la cooperativa – 2008.

Rubros	2008			
	Unidad	Cantidad	Precio Unitario S/.	Total S/.
Seguros de vida	Seguros	12	150.00	1,800.00
Seguros de vehiculos soat carros	Unidad	6	217.00	1,302.00
Seguros de vehiculos soat motos	Unidad	6	238.70	1,432.20
Seguros de vehiculos	Unidad	6	1,240.00	7,440.00
Telefonos ayacucho - san francisco	Unidad	12	856.68	10,280.14
Telefonos lima	Unidad	12	457.33	5,488.00
Tarjetas	Unidad	12	122.97	1,475.58
Celulares (rpm)	Unidad	12	1,465.26	17,583.08
Pago de agua	Unidad	12	80.00	960.00
Pago de electricidad	Unidad	5	2,400.00	12,000.00
Internet	Unidad	12	32.50	390.00
Cables	Unidad	12	11.67	140.00
Limpieza	Salario	12	250.00	3,000.00
Honorarios de terceros	Salario	12	844.58	10,135.00
Mantenimiento de carros	Servicio	12	1,090.50	13,086.00
Repuestos de carros	Unidad	12	2,479.50	29,754.00
Repuesto de motos	Unidad	12	975.17	11,702.00
Repuesto y accesorios de maquinas	Unidad	12	100.92	1,211.00
Otros repuestos y accesorios	Unidad	12	277.00	3,324.00
Materiales de limpieza	Unidad	12	100.00	1,200.00
Tributos a gobiernos locales	Tributos	12	200	2,400.00
Gastos de condominio	Tributos	12	200	2,400.00
Costo de activo fijo menor a 1/4 de uit	Unidad	12	180	2,160.00
Materiales de construccion	Unidad	12	150	1,800.00
Utiles de oficina	Unidad	12	150	1,800.00
Servicios prestado por terceros	Unidad	12	100	1,200.00
Cargas diversas de gestion	Unidad	12	150	1,800.00
Comités sectoriales (donaciones)	Unidad	15	500	7,500.00
Gastos operativos almacén ayacucho	Unidad	12	341	4,096.15
Gastos operativos almacén santa rosa	Unidad	12	494	5,931.45
Gastos operativos almacén san francisco	Unidad	12	794	9,522.68
Costo de instalación de servicios de internet	Unidad	1	7750	7,750.00
Pago de servicio de internet	Unidad	12	310	3,720.00
Gastos en inversiones	Unidad	12	4695	56,345.14
<b>Total</b>				<b>240,328.42</b>

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 8.16: gastos generales de la cooperativa – 2009.

Rubros	2009			
	Unidad	Cantidad	Precio Unitario S/.	Total S/.
Seguros de vida	Seguros	12	150.00	1,800.00
Seguros de vehiculos soat carros	Unidad	6	217.00	1,302.00
Seguros de vehiculos soat motos	Unidad	6	238.70	1,432.20
Seguros de vehiculos	Unidad	6	1,240.00	7,440.00
Telefonos ayacucho - san francisco	Unidad	12	856.68	10,280.14
Telefonos lima	Unidad	12	457.33	5,488.00
Tarjetas	Unidad	12	122.97	1,475.58
Celulares (rpm)	Unidad	12	1,465.26	17,583.08
Pago de agua	Unidad	12	80.00	960.00
Pago de electricidad	Unidad	12	2,400.00	28,800.00
Internet	Unidad	12	32.50	390.00
Cables	Unidad	12	11.67	140.00
Limpieza	Salario	12	250.00	3,000.00
Honorarios de terceros	Salario	12	844.58	10,135.00
Mantenimiento de carros	Servicio	12	1,090.50	13,086.00
Repuestos de carros	Unidad	12	2,479.50	29,754.00
Repuesto de motos	Unidad	12	975.17	11,702.00
Repuesto y accesorios de maquinas	Unidad	12	100.92	1,211.00
Otros repuestos y accesorios	Unidad	12	277.00	3,324.00
Materiales de limpieza	Unidad	12	100.00	1,200.00
Tributos a gobiernos locales	Tributos	12	200	2,400.00
Gastos de condominio	Tributos	12	200	2,400.00
Costo de activo fijo menor a 1/4 de uit	Unidad	12	180	2,160.00
Materiales de construccion	Unidad	12	150	1,800.00
Utiles de oficina	Unidad	12	150	1,800.00
Servicios prestado por terceros	Unidad	12	100	1,200.00
Cargas diversas de gestion	Unidad	12	150	1,800.00
Comités sectoriales (donaciones)	Unidad	15	500	7,500.00
Gastos operativos almacén ayacucho	Unidad	12	341	4,096.15
Gastos operativos almacén santa rosa	Unidad	12	494	5,931.45
Gastos operativos almacén san francisco	Unidad	12	794	9,522.68
Costo de instalación de servicios de internet	Unidad	1	7750	7,750.00
Pago de servicio de internet	Unidad	12	310	3,720.00
Gastos en inversiones	Unidad	12	4695	56,345.14
<b>Total</b>				<b>257,128.42</b>

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 8.17: gastos comerciales- sueldo y salarios - 2005.

Rubro	2005				
	Unidad	Cantidad	Nº de veces	Unitario S/.	Total S/.
Responsable de Almacen Ayacucho	Salario				
Responsable de Almacen San Francisco	Salario	05	01	800	4,000
Responsable de Almacen Santa Rosa	Salario	05	01	800	4,000
Responsable de Almacen Rosario	Salario	05	01	800	4,000
Asistente de Exportaciones	Salario	08	01	1500	12,000
Responsable de Control de Calidad	Salario	12	1	1500	18,000
Coordinador Comercial	Salario	12	1	1500	18,000
Personal de Apoyo en Almacenes	Salario	12	4	600	28800
<b>Total</b>					<b>88,800.00</b>

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 8.18: gastos comerciales- sueldo y salarios - 2006.

Rubro	2006				
	Unidad	Cantidad	Nº de veces	Precio Unitario	Total S/.
Responsable de Almacen Ayacucho	Salario	12	01	1500	18,000
Responsable de Almacen San Francisco	Salario	05	01	1000	5,000
Responsable de Almacen Santa Rosa	Salario	05	01	1000	5,000
Responsable de Almacen Rosario	Salario	05	01	1000	5,000
Asistente de Exportaciones	Salario	08	01	1500	12,000
Responsable de Control de Calidad	Salario	12	1	1500	18,000
Coordinador Comercial	Salario	12	1	1500	18,000
Personal de Apoyo en Almacenes	Salario	12	5	600	36000
<b>Total</b>					<b>117,000.00</b>

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 8.19: gastos comerciales- sueldo y salarios - 2007.

Rubro	2007				
	Unidad	Cantidad	Nº de veces	Precio Unitario	Total S/.
Responsable de Almacen Ayacucho	Salario	12	01	1500	18,000.00
Responsable de Almacen San Francisco	Salario	05	01	1000	5,000.00
Responsable de Almacen Santa Rosa	Salario	05	01	1000	5,000.00
Responsable de Almacen Rosario	Salario	05	01	1000	5,000.00
Asistente de Exportaciones	Salario	08	01	1500	12,000.00
Responsable de Control de Calidad	Salario	12	01	1500	18,000.00
Coordinador Comercial	Salario	08	01	2000	16,000.00
Personal de Apoyo en Almacenes	Salario	12	05	600	36,000.00
<b>Total</b>					<b>115,000.00</b>

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 8.20: gastos comerciales- sueldo y salarios - 2008.

Rubro	2008				
	Unidad	Cantidad	Nº de veces	Precio Unitario	Total S/.
Responsable de Almacen Ayacucho	Salario	12	01	1500	18000
Responsable de Almacen San Francisco	Salario	05	01	1000	5000
Responsable de Almacen Santa Rosa	Salario	05	01	1000	5000
Responsable de Almacen Rosario	Salario	05	01	1000	5000
Asistente de Exportaciones	Salario	08	01	1500	12000
Responsable de Control de Calidad	Salario	12	01	1500	18000
Coordinador Comercial	Salario	12	01	2000	24000
Personal de Apoyo en Almacenes	Salario	12	05	600	36000
<b>Total</b>					<b>123,000.00</b>

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 8.21: gastos comerciales- sueldo y salarios - 2008.

Rubro	2009				
	Unidad	Cantidad	Nº de veces	Precio Unitario	Total S/.
Responsable de Almacen Ayacucho	Salario	12	01	1500	18000
Responsable de Almacen San Francisco	Salario	05	01	1000	5000
Responsable de Almacen Santa Rosa	Salario	05	01	1000	5000
Responsable de Almacen Rosario	Salario	05	01	1000	5000
Asistente de Exportaciones	Salario	08	01	1500	12000
Responsable de Control de Calidad	Salario	12	01	1500	18000
Coordinador Comercial	Salario	12	01	2000	24000
Personal de Apoyo en Almacenes	Salario	12	06	600	43200
<b>Total</b>					<b>130,200.00</b>

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 8.22.: gastos de exportación- sueldo y salarios - 2005.

Rubro	2005			
	Unidad	Cantidad	Precio Unitari	Total S/.
<b>1.1 Gastos de Acopio</b>				
Sacos de yute	Unidad	3,000	2.00	6,000
Comision de acopio	Comision	10847	2.50	27,117
Petroleo	Galon	1125	11.00	12,375
Gasolina	Galon	1235	12.00	14,820
Pago de calibracion de Balanzas y Medidores	Servicio	34	30.00	1,020
Impresión de Documentos de Acopio	Talonarios	254	30.00	7,620
Carteles	Unidad	36	15.00	540
Sacos de Polipropileno	Unidad	3000	1.50	4,500
Transporte y estiba local	Unidad	13558	0.05	678
<b>1.2 Gastos de Exportacion</b>				
Flete San Francisco - Lima	Kg	840612	0.27	226,965
Pago por certificado de Transaccion Organica	Unidad	31	137.50	4,211
Envio de Documentos al Exterior	Unidad	31	112.75	3,453
Comision Por Transferencia	Unidad	31	786.50	24,085
Procesamiento planta	Unidad	12632	3.00	37,896
Sacos de yute y marcado saco	Unidad	8421	2.00	16,842
Llenado de café x contenedor	Unidad	31	200.00	6,125
Transporte al puerto (aa)	Unidad	31	200.00	6,125
Agencia aduana	Unidad	33	558.00	18,414
Gastos envio de documentos	Unidad	31	343.75	10,527
Gasto de envio y muestras	Unidad	61	82.50	5,053
Certificado ico.gsp fitosan. Y otros	Unidad	31	144.38	4,421
<b>Total</b>				<b>438,784.23</b>

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 8.23.: gastos de exportación- sueldo y salarios - 2006

Rubro	2006			
	Unidad	Cantidad	Precio Unitari	Total S/.
<b>1.1 Gastos de Acopio</b>				
Sacos de yute	Unidad	1000.00	3.0	3000.0
Comision de acopio	Comision	11258.28	3.0	33774.8
Petroleo	Galon	1456.00	11.0	16016.0
Gasolina	Galon	1256.00	12.0	15072.0
Pago de calibracion de Balanzas y Medidores	Servicio	15.00	30.0	450.0
Impresión de Documentos de Acopio	Talonarios	321.00	30.0	9630.0
Carteles	Unidad	36.00	15.0	540.0
Sacos de Polipropileno	Unidad	2000.00	1.0	2000.0
Transporte y estiba local	Unidad	14072.84	0.05	703.6
<b>1.2 Gastos de Exportacion</b>				
Flete San Francisco - Lima	Unidad	872516.37	0.25	218129.1
Pago por certificado de Transaccion Organica	Unidad	33.14	137.5	4556.3
Envio de Documentos al Exterior	Unidad	33.14	112.8	3736.2
Comision Por Transferencia	Unidad	33.14	786.5	26062.2
Agente de Aduanas	Unidad	33.14	500.0	16568.5
Procesamiento planta	Unidad	13668.98	2.5	34172.4
Sacos de yute y marcado saco	Unidad	13668.98	2.0	27338.0
Llenado de café x contenedor	Unidad	33.14	200.0	6627.4
Transporte al puerto (aa)	Unidad	33.14	200.0	6627.4
Agencia aduana	Unidad	33.14	200.0	6627.4
Gastos envio de documentos	Unidad	33.14	343.5	11382.5
Gasto de envio y muestras	Unidad	80.00	82.5	6600.0
Certificado ico.gsp fitosan. Y otros	Unidad	33.14	144.4	4783.3
<b>Total</b>				<b>454,397.12</b>

Cuadro 8.24.: gastos de exportación- sueldo y salarios - 2007

Rubro	2007			
	Unidad	Cantidad	Precio	Total S/.
<b>1.1 Gastos de Acopio</b>				
Sacos de yute	Unidad	3000.00	3.00	9000.00
Comision de acopio	Comision	10872.23	3.00	32616.68
Petroleo	Galon	1200.00	11.00	13200.00
Gasolina	Galon	1500.00	12.00	18000.00
Pago de calibracion de Balanzas y Medidores	Servicio	30.00	30.00	900.00
Impresión de Documentos de Acopio	Talonarios	564.00	30.00	16920.00
Carteles	Unidad	25.00	15.00	375.00
Sacos de Polipropileno	Unidad	4500.00	1.50	6750.00
Transporte y estiba local	Unidad	13628.80	0.05	681.44
<b>1.2 Gastos de Exportacion</b>				
Flete San Francisco - Lima	Unidad	842597.56	0.22	185371.46
Pago por certificado de Transaccion Organica	Unidad	31.62	137.50	4347.39
Envio de Documentos al Exterior	Unidad	31.62	112.75	3564.86
Comision Por Transferencia	Unidad	31.62	786.50	24867.07
Agente de Aduanas	Unidad	31.62	500.00	15808.69
Procesamiento planta	Unidad	13042.17	2.50	32605.42
Sacos de yute y marcado saco	Unidad	13042.17	2.00	26084.34
Llenado de café x contenedor	Unidad	31.62	200.00	6323.48
Transporte al puerto (aa)	Unidad	31.62	200.00	6323.48
Agencia aduana	Unidad	31.62	200.00	6323.48
Gastos envio de documentos	Unidad	31.62	343.50	10860.57
Gasto de envio y muestras	Unidad	31.62	82.50	2608.43
Certificado ico.gsp fitosan. Y otros	Unidad	31.62	144.35	4563.97
<b>Total</b>				<b>428,095.74</b>

Cuadro 8.25.: gastos de exportación- sueldo y salarios - 2008

Rubro	2008			
	Unidad	Cantidad	Precio	Total S/.
<b>1.1 Gastos de Acopio</b>				
Sacos de yute	Unidad	1000.00	3.00	3000.00
Comision de acopio	Comision	10262.27	3.50	35917.95
Petroleo	Galon	1023.00	11.00	11253.00
Gasolina	Galon	1523.00	12.00	18276.00
Pago de calibracion de Balanzas y Medidores	Servicio	10.00	30.00	300.00
Impresión de Documentos de Acopio	Talonarios	152.00	30.00	4560.00
Carteles	Unidad	25.00	15.00	375.00
Sacos de Polipropileno	Unidad	2000.00	1.50	3000.00
Transporte y estiba local	Unidad	12827.84	0.05	641.39
<b>1.2 Gastos de Exportacion</b>				
Flete San Francisco - Lima	Unidad	795326.00	0.30	238597.80
Pago por certificado de Transaccion Organica	Unidad	29.87	137.50	4107.63
Envio de Documentos al Exterior	Unidad	29.87	112.75	3368.25
Comision Por Transferencia	Unidad	29.87	786.50	23495.63
Procesamiento planta	Unidad	12322.88	2.00	24645.77
Sacos de yute y marcado saco	Unidad	8215.26	2.00	16430.51
Llenado de café x contenedor	Unidad	29.87	200.00	5974.73
Transporte al puerto (aa)	Unidad	29.87	200.00	5974.73
Agencia aduana	Unidad	29.87	250.00	7468.41
Gastos envio de documentos	Unidad	29.87	343.50	10261.60
Gasto de envio y muestras	Unidad	29.87	82.50	2464.58
Certificado ico.gsp fitosan. Y otros	Unidad	29.87	144.35	4312.26
<b>Total</b>				<b>424,425.25</b>

Cuadro 8.26.: gastos de exportación- sueldo y salarios - 2009

Rubro	2009			
	Unidad	Cantidad	Precio	Total S/.
<b>1.1 Gastos de Acopio</b>				
Sacos de yute	Unidad	1000.00	3.00	3000.00
Comision de acopio	Comision	8417.55	3.00	25252.65
Petroleo	Galon	1000.00	11.00	11000.00
Gasolina	Galon	1452.00	12.00	17424.00
Pago de calibracion de Balanzas y Medidores	Servicio	35.00	10.00	350.00
Impresión de Documentos de Acopio	Talonarios	152.00	30.00	4560.00
Carteles	Unidad	25.00	15.00	375.00
Sacos de Polipropileno	Unidad	2000.00	1.50	3000.00
Transporte y estiba local	Unidad	10521.94	0.05	526.10
<b>1.2 Gastos de Exportacion</b>				
Flete San Francisco - Lima	Unidad	652360.00	0.30	195708.00
Pago por certificado de Transaccion Organica	Unidad	23.74	137.50	3263.78
Envio de Documentos al Exterior	Unidad	23.74	112.75	2676.30
Comision Por Transferencia	Unidad	23.74	786.50	18668.82
Agente de Aduanas	Unidad	23.74	1125.00	26703.65
Procesamiento planta	Unidad	6527.56	2.00	13055.12
Sacos de yute y marcado saco	Unidad	9791.34	2.00	19582.68
Llenado de café x contenedor	Unidad	23.74	200.00	4747.32
Transporte al puerto (aa)	Unidad	23.74	200.00	4747.32
Agencia aduana	Unidad	23.74	200.00	4747.32
Gastos envio de documentos	Unidad	23.74	343.50	8153.52
Gasto de envio y muestras	Unidad	23.74	82.50	1958.27
Certificado ico.gsp fitosan. Y otros	Unidad	23.74	144.35	3426.38
<b>Total</b>				<b>372,926.21</b>

Cuadro 8.27.: gastos de certificación - 2005.

Rubro	2005				
	Unidad	Cantidad	Nº de veces	Precio Unitario	Total S/.
<b>Personal fijo</b>					
Pago por Certificación Ecológica	Glb	01	01	15,600.00	15,600
Pago por certificación Fair Trade	Glb	01	01	12,563.00	12,563
Inspecciones externas	Glb	01	01	1,500.00	1,500
Inspectores Internos	Unidad	30	18	15.00	8,100
Capacitaciones a Inspectores Internos	Glb	05	01	500.00	2,500
Reuniones del Sistema Interno de Control	Glb	01	05	450.00	2,250
Reuniones con certificadora Fair Trade	Glb	30	01	35.00	1,050
Pago Por Sellos Star Bucks	Glb	01	01	1,000.00	1,000
Pago por sellos bird Friendly	Glb	01	01	1,000.00	1,000
<b>Total</b>					<b>45,563.00</b>

Cuadro 8.28.: gastos de certificación - 2005.

Rubro	2006				
	Unidad	Cantidad	Nº de veces	Precio Unitario	Total S/.
Responsable de Almacén Ayacucho	Salario	12	01	1500	18,000
Responsable de Almacén San Francisco	Salario	05	01	1000	5,000
Responsable de Almacén Santa Rosa	Salario	05	01	1000	5,000
Responsable de Almacén Rosario	Salario	05	01	1000	5,000
Asistente de Exportaciones	Salario	08	01	1500	12,000
Responsable de Control de Calidad	Salario	12	1	1500	18,000
Coordinador Comercial	Salario	12	1	1500	18,000
Personal de Apoyo en Almacenes	Salario	12	5	600	36000
<b>Total</b>					<b>117,000.00</b>

Cuadro 8.29.: gastos de certificación - 2005.

Rubro	2007				
	Unidad	Cantidad	Nº de veces	Precio Unitario	Total S/.
<b>Personal fijo</b>					
Pago por Certificación Ecológica	Glb	01	01	31,456.00	31,456
Pago por certificación Fair Trade	Glb	01	01	12,563.00	12,563
Inspecciones externas	Glb	01	01	1,500.00	1,500
Inspectores Internos	Unidad	30	28	15.00	12,600
Capacitaciones a Inspectores Internos	Glb	05	01	500.00	2,500
Reuniones del Sistema Interno de Control	Glb	01	06	450.00	2,700
Reuniones con certificadora Fair Trade	Glb	30	01	35.00	1,050
<b>Total</b>					<b>64369.00</b>

Cuadro 8.30.: gastos de certificación - 2005.

Rubro	2008				
	Unidad	Cantidad	Nº de veces	Precio Unitario	Total S/.
<b>Personal fijo</b>					
Pago por Certificación Ecológica	Glb	01	01	32,456.00	32,456
Pago por certificación Fair Trade	Glb	01	01	12,563.00	12,563
Inspecciones externas	Glb	01	01	1,500.00	1,500
Inspectores Internos	Unidad	30	31	15.00	13,950
Capacitaciones a Inspectores Internos	Glb	05	01	500.00	2,500
Reuniones del Sistema Interno de Control	Glb	01	06	450.00	2,700
Reuniones con certificadora Fair Trade	Glb	30	01	35.00	1,050
<b>Total</b>					<b>66719.00</b>

Cuadro 8.31.: gastos de certificación - 2005.

Rubro	2009				
	Unidad	Cantidad	Nº de veces	Precio Unitario	Total S/.
<b>Personal fijo</b>					
Pago por Certificación Ecológica	Glb	01	01	32,456.00	32,456
Pago por certificación Fair Trade	Glb	01	01	12,563.00	12,563
Inspecciones externas	Glb	01	01	1,500.00	1,500
Inspectores Internos	Unidad	30	31	15.00	13,950
Capacitaciones a Inspectores Internos	Glb	04	01	500.00	2,000
Reuniones del Sistema Interno de Control	Glb	01	06	450.00	2,700
Reuniones con certificadora Fair Trade	Glb	15	01	40.00	600
<b>Total</b>					<b>65769.00</b>

Cuadro 9.1: Ingresos por ventas de café oro exportable en la empresa privada.

AÑO	CERTIFICACION	PRECIO (US\$/QQ)	PESO NETO (QQ)	CAFÉ EXPORTABLE(Kg)	CONTENEDORES	VENTA FACTURADA (US\$)
2005	CAFÉ CONVENCIONAL	122.00	22,944.162	1,055,431.440	56	2799187.73
2006	CAFÉ CONVENCIONAL	135.00	20,171.596	927,893.400	49	2723165.41
2007	CAFÉ CONVENCIONAL	136.00	22,134.210	1,018,173.660	54	3010252.56
2008	CAFÉ CONVENCIONAL	137.00	20,187.470	928,623.640	49	2765683.45
2009	CAFÉ CONVENCIONAL	140.00	21,798.639	1,002,737.410	53	3051809.51
	<b>TOTAL</b>	<b>134.00</b>	<b>107236.077</b>	<b>4932859.550</b>	<b>260</b>	<b>14,350,098.66</b>

Cuadro 9.2: Ingresos por ventas de café oro exportable en la empresa privada.

AÑO	CERTIFICACION	PRECIO (US\$/QQ)	PESO NETO (QQ)	CAFÉ EXPORTABLE(Kg)	CONTENEDORES	VENTA FACTURADA (US\$)
2005	CAFÉ SEGUNDA	70.00	1593.345	73,293.850	04	111534.12
2006	CAFÉ SEGUNDA	75.00	1728.994	79,533.720	04	129674.54
2007	CAFÉ SEGUNDA	75.00	1603.928	73,780.700	04	120294.62
2008	CAFÉ SEGUNDA	90.00	1632.810	75,109.265	04	146952.91
2009	CAFÉ SEGUNDA	90.00	1626.764	74,831.150	04	146408.77
	<b>TOTAL</b>		<b>8185.841</b>	<b>376548.685</b>	<b>20</b>	<b>654,864.96</b>

Cuadro 9.3: Resultado de proceso en planta de Lima, café pergamino a café oro exportable en la empresa privada

DESCRIPCIÓN	2005		2006		2007		2008		2009	
Café Exportable	996,796.4	68%	888,126.5	67%	944,393.0	64%	901,311.2	66.0%	1,002,737.4	67%
Café MC	29,317.5	2%	26,511.2	2%	59,024.6	4%	13,656.2	1%	-	0%
Café Segunda	29,317.5	2%	13,255.6	1%	14,756.1	1%	13,656.2	1%	-	0%
Café Descarte	14,658.8	1%	13,255.6	1%	29,512.3	2%	27,312.5	2%	14,966.2	1%
Café Escojo	29,317.5	2%	13,255.6	1%	14,756.1	1%	13,656.2	1%	14,966.2	1%
Café Bola	14,658.8	1%	13,255.6	1%	7,378.1	0.5%	10,242.2	0.75%	14,966.2	1%
Café Cisco	-	0%	13,255.6	1%	7,378.1	0.5%	10,242.2	0.75%	14,966.2	1%
Piedras u otros	14,658.8	1%	26,511.2	2%	14,756.1	1%	20,484.3	2%	29,932.5	2%
Cascarilla	234,540.3	16%	225,345.5	17%	250,854.4	17%	232,155.9	17%	269,392.1	18%
Café Fermento	14,658.8	1%	26,511.2	2%	14,756.1	1%	13,656.2	1%	14,966.2	1%
Laboratorio - Feria - Venta Local	-	0%	-	0%	-	-	-	0%	-	0%
Reducción Peso Por Transporte	14,658.8	1%	13,255.6	1%	29,512.3	2%	40,968.7	3%	29,932.5	2%
Secado - clima/ merma no controlada	73293.85	5%	53,022.5	4%	88,536.8	6%	68,281.2	5%	89,797.4	6%
Existencia Almacén	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
	<b>1,465,877.00</b>	<b>100%</b>	<b>1,325,562.00</b>	<b>100%</b>	<b>1,475,614.00</b>	<b>100%</b>	<b>1,365,623.00</b>	<b>100.0%</b>	<b>1,496,623.00</b>	<b>100%</b>

Cuadro 9.4: Depreciaciones de equipos e instalaciones en la empresa privada

Rubros	Cantidad	P/Unitario	Valor inicial	Vida Util	Valor Residual		Deprec. Anual
					%	S/.	
<b>1.- Instalaciones</b>							
Local Oficinas Kimbiri	1	100,000.00	100,000.00	50	20%	20,000.00	1,600.00
Almacén San Francisco	1	80,000.00	80,000.00	50	20%	16,000.00	1,280.00
Almacén Lima	1	50,000.00	50,000.00	50	20%	10,000.00	800.00
<b>2.- Maquinaria</b>							
Camionetas	5	25,000.00	125,000.00	10	15%	18,750.00	10,625.00
Camiones de carga de 5 tm	10	35,000.00	350,000.00	10	15%	52,500.00	29,750.00
<b>3.- Equipo</b>							
Computadoras	20	1,500.00	30,000.00	5	10%	3,000.00	5,400.00
Balanzas electrónicas	10	1,000.00	10,000.00	10	10%	1,000.00	900.00
Muebles de Oficinas	30	350.00	10,500.00	20	10%	1,050.00	472.50
Tolderas	30	500.00	15,000.00	10	10%	1,500.00	1,350.00
Impresoras	10	200.00	2,000.00	5	10%	200.00	360.00
Archivadores	100	7.00	700.00	5	10%	70.00	126.00
Fotocopiadores	2	3,000.00	6,000.00	5	10%	600.00	1,080.00
Camara digital	2	500.00	1,000.00	5	15%	150.00	170.00
Carretillas	20	150.00	3,000.00	2	10%	300.00	1,350.00
Arpilleras	50	50.00	2,500.00	5	10%	250.00	450.00
proyector	2	2,000.00	4,000.00	10	10%	400.00	360.00
Guardiolas	2	80,000.00	160,000.00	20	25%	40,000.00	6,000.00
Rastrillos de madera	10	30.00	300.00	10	10%	30.00	27.00
<b>TOTAL</b>			<b>950,000.00</b>			<b>165,800.00</b>	<b>62,100.50</b>

Cuadro 8.5: Depreciaciones acumuladas por año 2005 al 2009.

AÑOS	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	COSTO CONTABLE
2005	62,101	683,105.50	266,894.5
2006	62,101	745,206.00	204,794.0
2007	62,101	807,306.50	142,693.5
2008	62,101	869,407.00	80,593.0
2009	62,101	931,507.50	18,492.5

Cuadro 8.6: gastos administrativos de la empresa privada – sueldos y salarios – 2005

RUBRO	2005				
	Unidad	Cantidad	Nº de veces	Precio Unitario S/.	Total S/.
<b>Personal fijo</b>					
Gerente General	Salario	01	12	5,000	60,000
Administrador	Salario	01	12	1,500	18,000
Asistente Administrativo	Salario	04	12	1,500	72,000
Asesor Comercial	Salario	01	12	1,500	18,000
Asesor Legal	Salario	01	12	1,500	18,000
Contador (Costos)	Salario	01	12	1,500	18,000
Cajero	Salario	01	12	800	9,600
Choferes	Salario	3	12	800	28,800
<b>Total</b>					<b>242,400.00</b>

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 8.7: gastos administrativos de la empresa privada – sueldos y salarios – 2006

RUBRO	2006				
	Unidad	Cantidad	Nº de veces	Precio Unitario S/.	Total S/.
<b>Personal fijo</b>					
Gerente General	Salario	01	12	5,000	60,000
Administrador	Salario	02	12	1,500	36,000
Asistente Administrativo	Salario	02	12	1,500	36,000
Asesor Comercial	Salario	02	12	1,500	36,000
Asesor Legal	Salario	01	12	1,500	18,000
Contador (Costos)	Salario	01	12	1,500	18,000
Cajero	Salario	01	12	800	9,600
Choferes	Salario	5	12	800	48,000
<b>Total</b>					<b>261,600.00</b>

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 8.8: gastos administrativos de la empresa privada – sueldos y salarios – 2007

RUBRO	2007				
	Unidad	Cantidad	Nº de veces	Precio Unitario S/.	Total S/.
<b>Personal fijo</b>					
Gerente General	Salario	01	12	5,000	60,000
Administrador	Salario	02	12	1,500	36,000
Asistente Administrativo	Salario	02	12	1,500	36,000
Asesor Comercial	Salario	02	12	1,500	36,000
Asesor Legal	Salario	01	12	1,500	18,000
Contador (Costos)	Salario	01	12	1,500	18,000
Cajero	Salario	01	12	800	9,600
Choferes	Salario	4	12	800	38,400
<b>Total</b>					<b>252,000.00</b>

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 8.9: gastos administrativos de la empresa privada – sueldos y salarios – 2008.

RUBRO	2008				
	Unidad	Cantidad	Nº de veces	Precio Unitario S/.	Total S/.
<b>Personal fijo</b>					
Gerente General	Salario	01	12	5,000	60,000
Administrador	Salario	02	12	1,500	36,000
Asistente Administrativo	Salario	02	12	1,500	36,000
Asesor Comercial	Salario	02	12	1,500	36,000
Asesor Legal	Salario	01	12	1,500	18,000
Contador (Costos)	Salario	02	12	1,500	36,000
Cajero	Salario	01	12	800	9,600
Choferes	Salario	4	12	800	38,400
<b>Total</b>					<b>270,000.00</b>

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 8.10: gastos administrativos de la empresa privada – sueldos y salarios – 2009.

RUBRO	2009				
	Unidad	Cantidad	Nº de veces	Precio Unitario S/.	Total S/.
<b>Personal fijo</b>					
Gerente General	Salario	01	12	6,000	72,000
Administrador	Salario	02	12	1,500	36,000
Asistente Administrativo	Salario	02	12	1,500	36,000
Asesor Comercial	Salario	02	12	1,500	36,000
Asesor Legal	Salario	01	12	1,500	18,000
Contador (Costos)	Salario	01	12	1,500	18,000
Cajero	Salario	01	12	800	9,600
Choferes	Salario	4	12	800	38,400
<b>Total</b>					<b>264,000.00</b>

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 8.11: gastos generales de la empresa privada – 2005.

Gastos	2005				
	Unidad	Cantidad	Nº de veces	Precio Unitario S/.	Total S/.
Seguros de vehiculos soat carros	Unidad	5	12	350.00	21000.00
Seguros de vehiculos soat motos	Unidad	10	12	300.00	36000.00
Telefonos lima	Unidad	12	1	457.33	5488.00
Celulares RPM	Unidad				
Pago de agua	Unidad	1	12	80.00	960.00
Pago de electricidad	Unidad	1	12	3,500.00	42000.00
Internet	Unidad	3	12	100.00	3600.00
Limpieza	Salario	12	1	450.00	5400.00
Honorarios de terceros	Salario	12	2	844.58	20270.00
Mantenimiento de carros	Servicio	5	6	1,090.50	32715.00
Mantenimiento de Motos	Unidad	10	4	975.17	39006.67
Repuesto y accesorios de maquinas	Unidad	12	1	100.92	1211.00
Otros repuestos y accesorios	Unidad	12	1	277.00	3324.00
Materiales de limpieza	Unidad	12	1	100.00	1200.00
Tributos a gobiernos locales	Tributos	12	1	200	2400.00
Gastos de condominio	Tributos	12	1	200	2400.00
Costo de activo fijo menor a 1/4 de uit	Unidad	12	1	350	4200.00
Utiles de oficina	Unidad	12	1	500	6000.00
Servicios prestado por terceros	Unidad	12	1	100	1200.00
Cargas diversas de gestion	Unidad	12	1	150	1800.00
Comités sectoriales (donaciones)	Unidad	15	1	500	7500.00
Gastos operativos almacén ayacucho	Unidad	12	1	341	4096.15
<b>Total</b>					<b>241,770.82</b>

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 8.12: gastos generales de la empresa privada – 2009.

Gastos	2006				
	Unidad	Cantidad	Nº de veces	Precio Unitario S/.	Total S/.
Seguros de vehiculos soat carros	Unidad	7	12	350.00	29400.00
Seguros de vehiculos soat motos	Unidad	15	12	300.00	54000.00
Telefonos lima	Unidad	12	1	457.33	5488.00
Celulares RPM	Unidad				
Pago de agua	Unidad	1	12	120.00	1440.00
Pago de electricidad	Unidad	1	12	3,500.00	42000.00
Internet	Unidad	3	12	100.00	3600.00
Limpieza	Salario	12	1	550.00	6600.00
Honorarios de terceros	Salario	12	2	844.58	20270.00
Mantenimiento de carros	Servicio	5	6	1,090.50	32715.00
Mantenimiento de Motos	Unidad	10	4	975.17	39006.67
Repuesto y accesorios de maquinas	Unidad	12	1	100.92	1211.00
Otros repuestos y accesorios	Unidad	12	1	277.00	3324.00
Materiales de limpieza	Unidad	12	1	100.00	1200.00
Tributos a gobiernos locales	Tributos	12	1	200	2400.00
Gastos de condominio	Tributos	12	1	200	2400.00
Costo de activo fijo menor a 1/4 de uit	Unidad	12	1	350	4200.00
Utiles de oficina	Unidad	12	1	500	6000.00
Servicios prestado por terceros	Unidad	12	1	100	1200.00
Cargas diversas de gestion	Unidad	12	1	150	1800.00
Comités sectoriales (donaciones)	Unidad	15	1	500	7500.00
Gastos operativos almacén ayacucho	Unidad	12	1	341	4096.15
<b>Total</b>					<b>269,850.82</b>

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 8.13: gastos generales de la empresa privada – 2009.

Gastos	2007				
	Unidad	Cantidad	N° de veces	Precio Unitario S/.	Total S/.
Seguros de vehiculos soat carros	Unidad	7	12	350.00	29400.00
Seguros de vehiculos soat motos	Unidad	16	12	300.00	57600.00
Telefonos lima	Unidad	12	1	457.33	5488.00
Celulares RPM	Unidad	8	12	45.00	4320.00
Pago de agua	Unidad	1	12	120.00	1440.00
Pago de electricidad	Unidad	1	12	3,500.00	42000.00
Internet	Unidad	3	12	100.00	3600.00
Limpieza	Salario	12	1	550.00	6600.00
Honorarios de terceros	Salario	12	2	844.58	20270.00
Mantenimiento de carros	Servicio	5	6	1,090.50	32715.00
Mantenimiento de Motos	Unidad	10	4	975.17	39006.67
Repuesto y accesorios de maquinas	Unidad	12	1	100.92	1211.00
Otros repuestos y accesorios	Unidad	12	1	277.00	3324.00
Materiales de limpieza	Unidad	12	1	100.00	1200.00
Tributos a gobiernos locales	Tributos	12	1	200	2400.00
Gastos de condominio	Tributos	12	1	200	2400.00
Costo de activo fijo menor a 1/4 de uit	Unidad	12	1	350	4200.00
Utiles de oficina	Unidad	12	1	500	6000.00
Servicios prestado por terceros	Unidad	12	1	100	1200.00
Cargas diversas de gestion	Unidad	12	1	150	1800.00
Comités sectoriales (donaciones)	Unidad	15	1	500	7500.00
Gastos operativos almacén ayacucho	Unidad	12	1	341	4096.15
<b>Total</b>					<b>277,770.82</b>

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 8.14: gastos generales de la empresa privada – 2009.

Gastos	2008				
	Unidad	Cantidad	N° de veces	Precio Unitario S/.	Total S/.
Seguros de vehiculos soat carros	Unidad	7	12	350.00	29400.00
Seguros de vehiculos soat motos	Unidad	16	12	300.00	57600.00
Telefonos lima	Unidad	12	1	457.33	5488.00
Celulares RPM	Unidad	9	12	45.00	4860.00
Pago de agua	Unidad	1	12	90.00	1080.00
Pago de electricidad	Unidad	1	12	3,800.00	45600.00
Internet	Unidad	3	12	100.00	3600.00
Limpieza	Salario	12	1	450.00	5400.00
Honorarios de terceros	Salario	12	2	844.58	20270.00
Mantenimiento de carros	Servicio	5	6	1,090.50	32715.00
Mantenimiento de Motos	Unidad	10	4	975.17	39006.67
Repuesto y accesorios de maquinas	Unidad	12	1	100.92	1211.00
Otros repuestos y accesorios	Unidad	12	1	277.00	3324.00
Materiales de limpieza	Unidad	12	1	100.00	1200.00
Tributos a gobiernos locales	Tributos	12	1	200	2400.00
Gastos de condominio	Tributos	12	1	200	2400.00
Costo de activo fijo menor a 1/4 de uit	Unidad	12	1	350	4200.00
Utiles de oficina	Unidad	12	1	500	6000.00
Servicios prestado por terceros	Unidad	12	1	100	1200.00
Cargas diversas de gestion	Unidad	12	1	150	1800.00
Comités sectoriales (donaciones)	Unidad	15	1	500	7500.00
Gastos operativos almacén ayacucho	Unidad	12	1	341	4096.15
<b>Total</b>					<b>280,350.82</b>

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 8.15: gastos generales de la empresa privada – 2009.

Gastos	2009				
	Unidad	Cantidad	Nº de veces	Precio Unitario S/.	Total S/.
Seguros de vehiculos soat carros	Unidad	7	12	350.00	29400.00
Seguros de vehiculos soat motos	Unidad	17	12	300.00	61200.00
Telefonos lima	Unidad	12	1	457.33	5488.00
Celulares RPM	Unidad	12	12	45.00	6480.00
Pago de agua	Unidad	1	12	90.00	1080.00
Pago de electricidad	Unidad	1	12	3,800.00	45600.00
Internet	Unidad	3	12	100.00	3600.00
Limpieza	Salario	12	1	450.00	5400.00
Honorarios de terceros	Salario	12	2	844.58	20270.00
Mantenimiento de carros	Servicio	5	6	1,090.50	32715.00
Mantenimiento de Motos	Unidad	10	4	975.17	39006.67
Repuesto y accesorios de maquinas	Unidad	12	1	100.92	1211.00
Otros repuestos y accesorios	Unidad	12	1	277.00	3324.00
Materiales de limpieza	Unidad	12	1	100.00	1200.00
Tributos a gobiernos locales	Tributos	12	1	200	2400.00
Gastos de condominio	Tributos	12	1	200	2400.00
Costo de activo fijo menor a 1/4 de uit	Unidad	12	1	350	4200.00
Utiles de oficina	Unidad	12	1	500	6000.00
Servicios prestado por terceros	Unidad	12	1	100	1200.00
Cargas diversas de gestion	Unidad	12	1	150	1800.00
Comités sectoriales (donaciones)	Unidad	15	1	500	7500.00
Gastos operativos almacén ayacucho	Unidad	12	1	341	4096.15
<b>Total</b>					<b>285,570.82</b>

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 8.16: Gastos comerciales, gasto de personal de la empresa privada – 2005 al 2009.

Rubro	2005				
	Unidad	Cantidad	Nº de veces	Precio Unitario S/.	Total S/.
Responsable de Almacen San Francisco	Salario	02	06	1500	18,000
Cargadores	Salario	20	06	800	96,000
Responsables de Acopio	Salario	05	12	1500	90,000
Asistente de Exportaciones	Salario	02	12	1500	36,000
Coordinadores	Salario	10	5	1500	75,000
<b>Total</b>					<b>315,000.00</b>
Rubro	2006				
	Unidad	Cantidad	Nº de veces	Precio Unitario S/.	Total S/.
Responsable de Almacen San Francisco	Salario	02	06	1500	18,000
Cargadores	Salario	20	06	1000	120,000
Responsables de Acopio	Salario	05	12	1500	90,000
Asistente de Exportaciones	Salario	02	12	1500	36,000
Coordinadores	Salario	12	5	1500	90,000
<b>Total</b>					<b>354,000.00</b>

Fuente: Elaboración propia

Rubro	2007				
	Unidad	Cantidad	Nº de veces	Precio Unitario S/.	Total S/.
Responsable de Almacen San Francisco	Salario	02	06	1500	18,000
Cargadores	Salario	20	06	1000	120,000
Responsables de Acopio	Salario	05	12	1500	90,000
Asistente de Exportaciones	Salario	02	12	1500	36,000
Coordinadores	Salario	11	5	1500	82,500
<b>Total</b>					<b>346,500.00</b>
Rubro	2008				
	Unidad	Cantidad	Nº de veces	Precio Unitario S/.	Total S/.
Responsable de Almacen San Francisco	Salario	02	06	1500	18,000
Cargadores	Salario	20	06	1000	120,000
Responsables de Acopio	Salario	05	12	1500	90,000
Asistente de Exportaciones	Salario	02	12	1500	36,000
Coordinadores	Salario	12	5	1500	90,000
<b>Total</b>					<b>354,000.00</b>
Rubro	2009				
	Unidad	Cantidad	Nº de veces	Precio Unitario S/.	Total S/.
Responsable de Almacen San Francisco	Salario	02	06	1500	18,000
Cargadores	Salario	20	06	1000	120,000
Responsables de Acopio	Salario	05	12	1500	90,000
Asistente de Exportaciones	Salario	02	12	1500	36,000
Coordinadores	Salario	13	5	1500	97,500
<b>Total</b>					<b>361,500.00</b>

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 8.17: Gastos de exportación 2005 al 2009.

Rubros	2005			
	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Total S/.
<b>1.- Costos de Acopio</b>				
Sacos de yute	Unidad	1,000	3.00	3,000
Petroleo	Galon	1456	11.00	16,016
Gasolina	Galon	1256	12.00	15,072
Carteles	Unidad	36	15.00	540
Sacos de Polipropileno	Unidad	1000	1.50	1,500
<b>1.2 Gastos de Exportacion</b>				
Flete San Francisco - Lima	Unidad	1465877	0.23	337,152
Envio de Documentos al Exterior	Unidad	56	113.16	6,294
Comision Por Transferencia	Unidad	56	789.36	43,906
Procesamiento planta	Unidad	22944	1.00	22,944
Bolsas Bulk	Unidad	56	250.00	13,906
Llenado de café x contenedor	Unidad	56	200.00	11,124
Transporte al puerto (aa)	Unidad	56	200.00	11,124
Agencia aduana	Unidad	56	350.00	19,468
Gastos envio de documentos	Unidad	35	343.50	12,023
Gasto de envio y muestras	Unidad	25	82.50	2,063
<b>Total</b>				<b>516,131.24</b>

Fuente: Elaboración propia

Rubros	2006			
	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Total S/.
<b>1.- Costos de Acopio</b>				
Sacos de yute	Unidad	1,000	3.00	3,000
Petroleo	Galon	2,000	11.00	22,000
Gasolina	Galon	4,500	12.00	54,000
Carteles de seguridad	Unidad	50	15.00	750
Sacos de Polipropileno	Unidad	5,000	1.50	7,500
<b>1.2 Gastos de Exportacion</b>				
Flete San Francisco - Lima	Unidad	1,325,562	0.19	251,857
Envio de Documentos al Exterior	Unidad	49	150.00	7,335
Comision Por Transferencia	Unidad	49	789.36	38,600
Procesamiento planta	Unidad	20,172	2.50	50,429
Bolsas Bulk	Unidad	49	300.00	14,670
Llenado de café x contenedor	Unidad	49	200.00	9,780
Transporte al puerto (aa)	Unidad	49	200.00	9,780
Agencia aduana	Unidad	49	200.00	9,780
Gastos envio de documentos	Unidad	49	343.50	16,797
Gasto de envio y muestras	Unidad	49	82.50	4,034
<b>Total</b>				<b>500,313.77</b>

Fuente: Elaboración propia

Rubros	2007			
	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Total S/.
<b>1.- Costos de Acopio</b>				
Sacos de yute	Unidad	1,000	3.00	3,000
Petroleo	Galon	2,000	11.00	22,000
Gasolina	Galon	4,500	12.00	54,000
Carteles de seguridad	Unidad	50	15.00	750
Sacos de Polipropileno	Unidad	10,000	1.50	15,000
<b>1.2 Gastos de Exportacion</b>				
Flete San Francisco - Lima	Unidad	1,475,614	0.19	280,367
Envio de Documentos al Exterior	Unidad	54	150.00	8,049
Comision Por Transferencia	Unidad	54	789.36	42,356
Procesamiento planta	Unidad	22,134	2.50	55,336
Bolsas Bulk	Unidad	54	300.00	16,098
Llenado de café x contenedor	Unidad	54	200.00	10,732
Transporte al puerto (aa)	Unidad	54	200.00	10,732
Agencia aduana	Unidad	54	200.00	10,732
Gastos envio de documentos	Unidad	54	343.50	18,432
Gasto de envio y muestras	Unidad	54	82.50	4,427
<b>Total</b>				<b>552,008.44</b>

Fuente: Elaboración propia

Rubros	2008			
	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Total S/.
<b>1.- Costos de Acopio</b>				
Sacos de yute	Unidad	2,000	3.00	6,000
Petroleo	Galon	2,000	11.00	22,000
Gasolina	Galon	4,500	12.00	54,000
Carteles de seguridad	Unidad	50	15.00	750
Sacos de Polipropileno	Unidad	10,000	1.50	15,000
<b>1.2 Gastos de Exportacion</b>				
Flete San Francisco - Lima	Unidad	1,365,623	0.18	245,812
Envio de Documentos al Exterior	Unidad	49	150.00	7,341
Comision Por Transferencia	Unidad	49	789.36	38,631
Procesamiento planta	Unidad	20,187	2.20	44,412
Bolsas Bulk	Unidad	49	300.00	14,682
Llenado de café x contenedor	Unidad	49	200.00	9,788
Transporte al puerto (aa)	Unidad	49	200.00	9,788
Agencia aduana	Unidad	49	200.00	9,788
Gastos envio de documentos	Unidad	49	343.50	16,811
Gasto de envio y muestras	Unidad	49	82.50	4,037
<b>Total</b>				<b>498,839.76</b>

Fuente: Elaboración propia

Rubros	2009			
	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Total S/.
<b>1.- Costos de Acopio</b>				
Sacos de yute	Unidad	2,000	3.00	6,000
Petroleo	Galon	2,000	11.00	22,000
Gasolina	Galon	4,500	12.00	54,000
Carteles de seguridad	Unidad	50	15.00	750
Sacos de Polipropileno	Unidad	10,000	1.50	15,000
<b>1.2 Gastos de Exportacion</b>				
Flete San Francisco - Lima	Unidad	1,496,623	0.16	239,460
Envio de Documentos al Exterior	Unidad	53	150.00	7,927
Comision Por Transferencia	Unidad	53	789.36	41,714
Procesamiento planta	Unidad	21,799	2.20	47,957
Bolsas Bulk	Unidad	53	300.00	15,854
Llenado de café x contenedor	Unidad	53	200.00	10,569
Transporte al puerto (aa)	Unidad	53	200.00	10,569
Agencia aduana	Unidad	53	200.00	10,569
Gastos envio de documentos	Unidad	53	343.50	18,152
Gasto de envio y muestras	Unidad	53	85.00	4,492
<b>Total</b>				<b>505,012.17</b>

Fuente: Elaboración propia

# **GALERIA DE FOTOS**

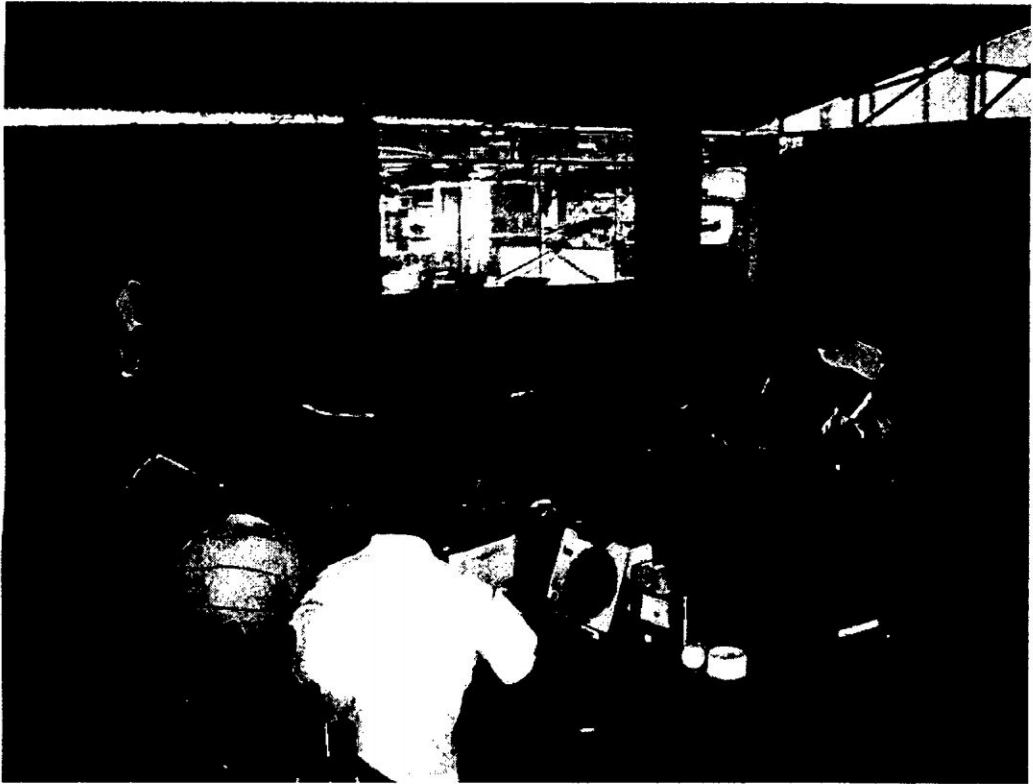


FOTO 1: REUNION CON DIRECTIVOS DE LA COOPERATIVA



FOTO 2: REUNION CON AGRICULTORES EN LAS FINCAS



FOTO 3: VARIETADES DE CAFÉ POCO PRODUCTIVAS



FOTO 4: PARCELAS BIEN MANEJADAS EN CHANCHAMAYO



FOTO 5: DESPULPADO DE CAFÉ EN EL VRAE

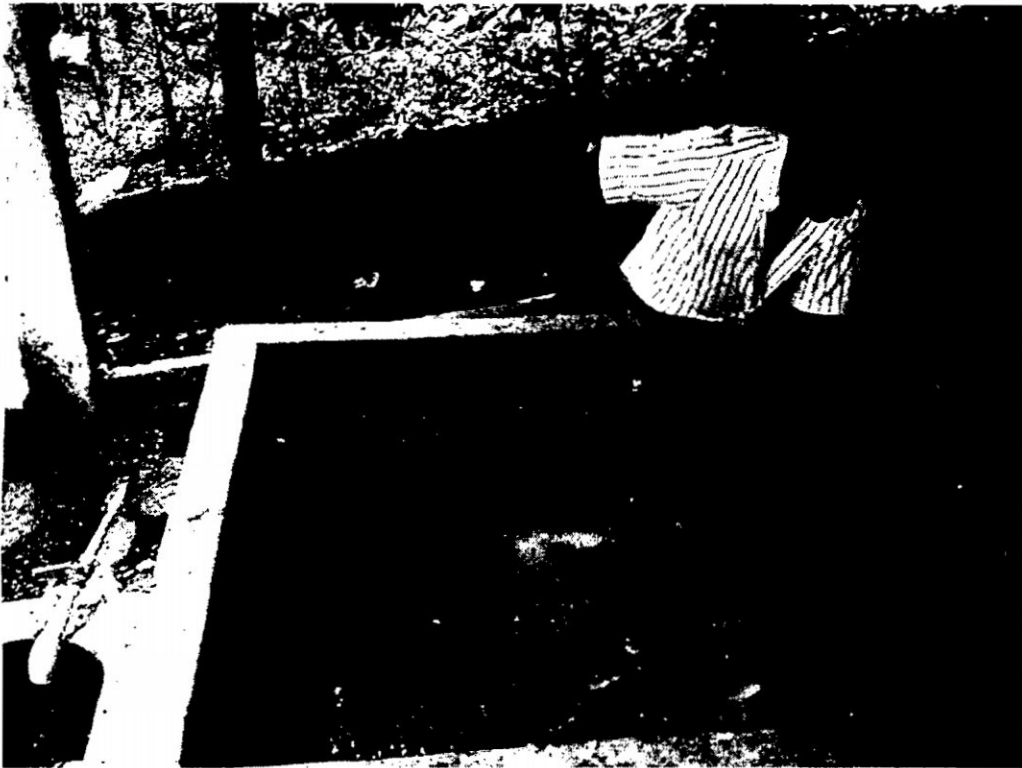


FOTO 6: FERMENTADO Y LAVADO

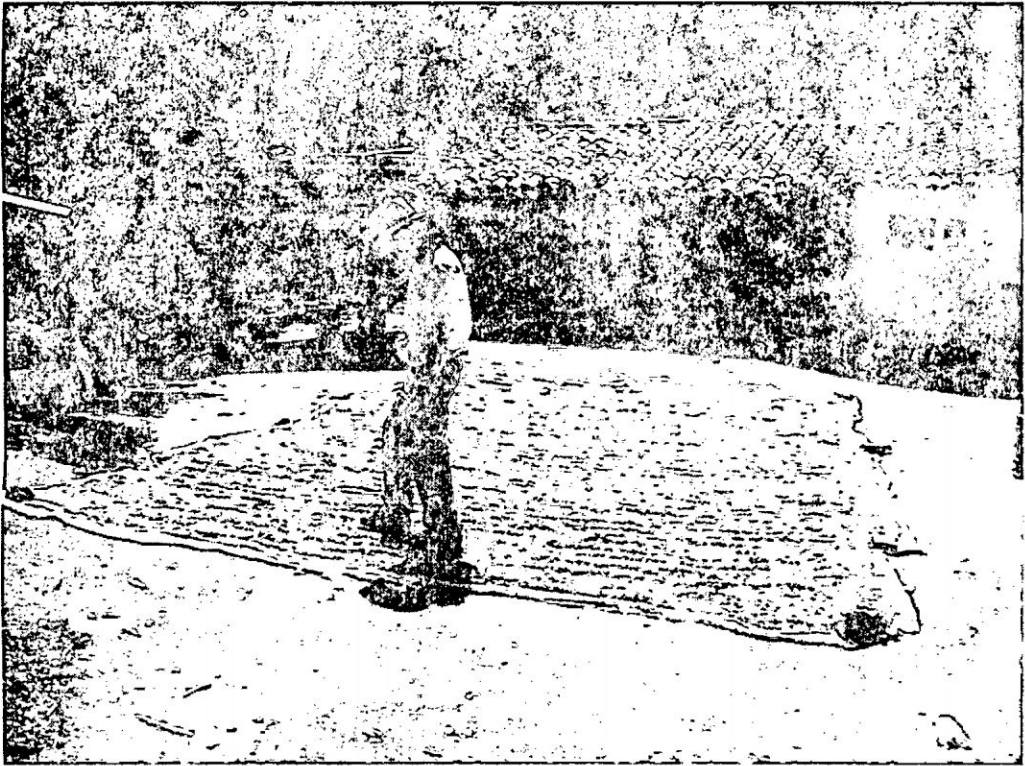


FOTO 7: SECADO DE GRANOS EN LAS MISMAS FINCAS



FOTO 8: SECADORA ARTIFICIAL GUARDIOLA (90 SACOS/HORA)



FOTO 9: PLANTA DE PROCESO DEL PRODUCTOR DEL VRAE

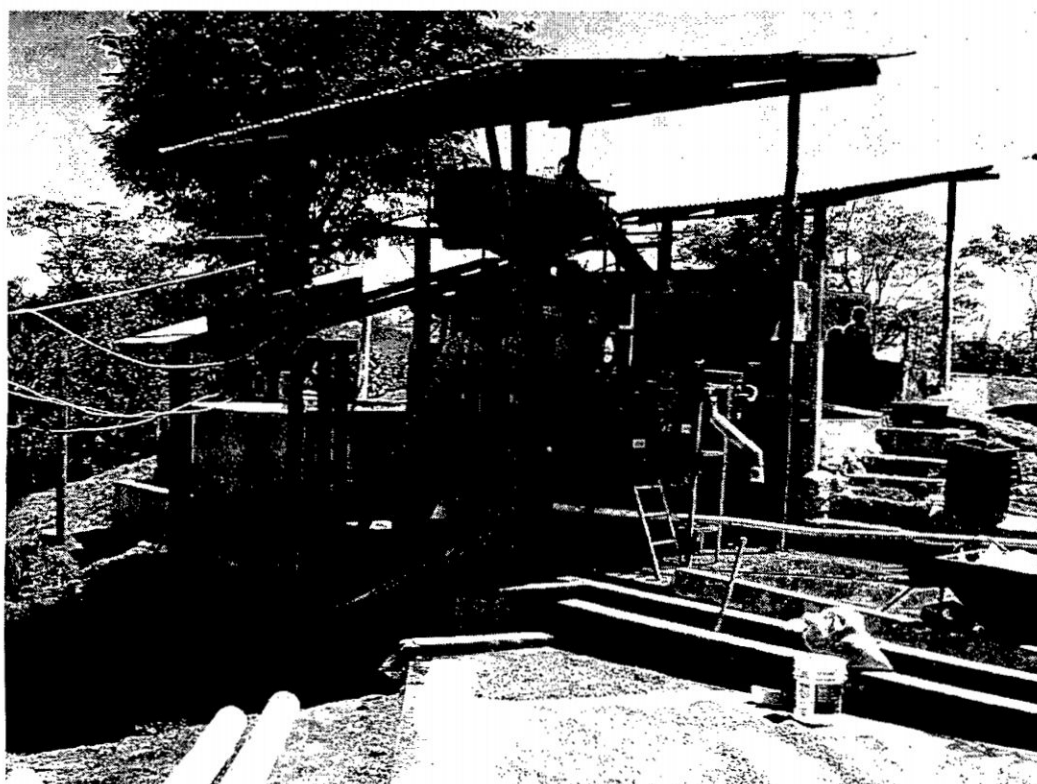


FOTO 10: PLANTA DE PROCESO DE CAFÉ CEREZO DE UN  
PRODUCTOR DE CHANCHAMAYO



FOTO 11: ENVIO DE CAFÉ A LA PLANTA EN LIMA

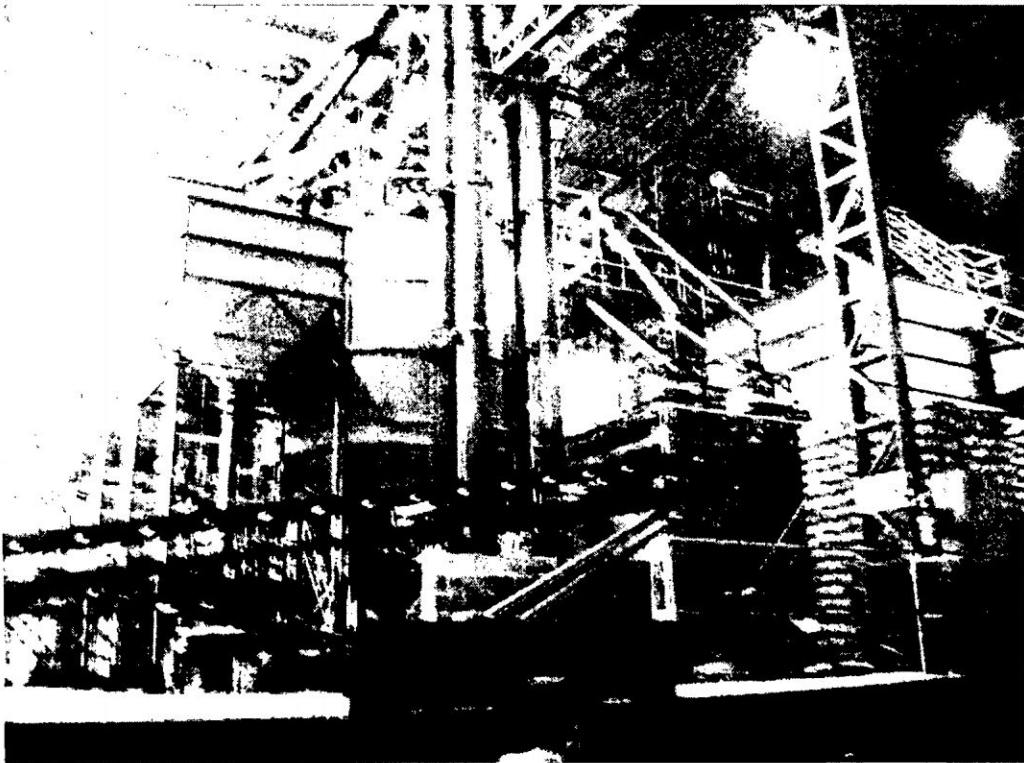


FOTO 12: PLANTA DE PROCESO DE CAFÉ ORO

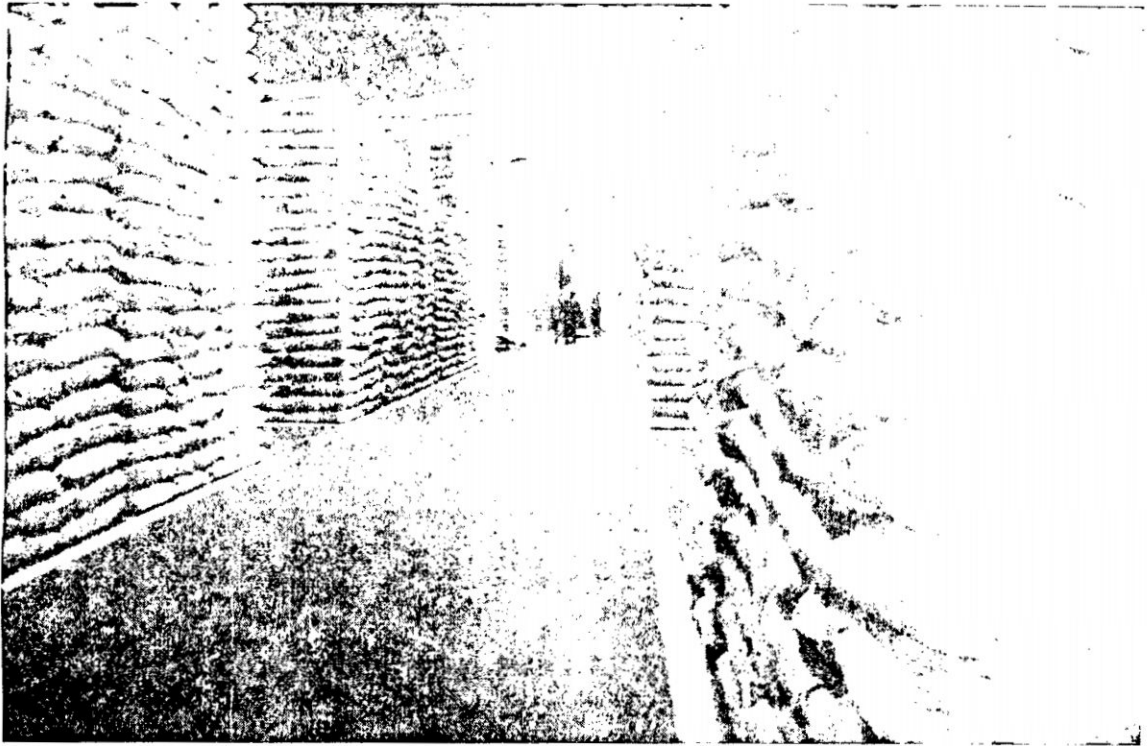


FOTO 13: ALMACEN DE LA PLANTA DE PROCESO



FOTO 14: EMBARQUE DE CAFÉ EN CONTENEDORES