

**UNIVERSIDAD NACIONAL TORIBIO RODRÍGUEZ
DE MENDOZA DE AMAZONAS**



**FACULTAD DE INGENIERÍA Y CIENCIAS AGRARIAS
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE INGENIERÍA AGROINDUSTRIAL**

**“MEJORAMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD
DEL CAFÉ (*Coffea arabica*) DE LA VARIEDAD
CATIMOR EN EL DISTRITO MILPUC,
PROVINCIA DE RODRÍGUEZ DE MENDOZA,
AMAZONAS”**

TESIS

**PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
INGENIERO AGROINDUSTRIAL**

AUTOR:

Br. OMAR AÍ HERRERA CARRIÓN

ASESOR:

Ing. Ms. EFRAÍN MANUELITO CASTRO ALAYO

COASESOR:

Ing. JUAN CARLOS ZABARBURU VENTURA

CHACHAPOYAS - AMAZONAS - PERÚ

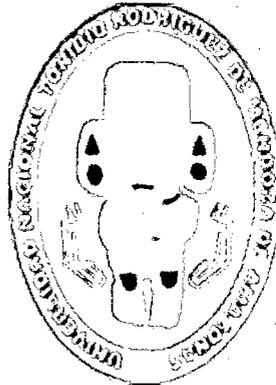
2014

04 FEB 2015



UNIVERSIDAD NACIONAL

TORIBIO RODRIGUEZ DE MENDOZA DE AMAZONAS



FACULTAD DE INGENIERÍA Y CIENCIAS AGRARIAS

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE INGENIERÍA AGROINDUSTRIAL

“MEJORAMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD DEL CAFÉ (*Coffea arabica*) DE LA VARIEDAD CATIMOR EN EL DISTRITO MILPUC, PROVINCIA DE RODRÍGUEZ DE MENDOZA, AMAZONAS”

TESIS

PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE

INGENIERO AGROINDUSTRIAL

AUTOR : Br. OMAR ALÍ HERRERA CARRIÓN

ASESOR : Ing. Ms. EFRAÍN MANUELITO CASTRO ALAYO

COASESOR : Ing. JUAN CARLOS ZABARBURÚ VENTURA

CHACHAPOYAS - PERÚ

2014

DEDICATORIA

A Dios

Por ser mi guía espiritual e incondicional en los momentos más difíciles.

A mis padres

Segundo Fernando Herrera Jiménez y Bertha Carrión Soto. Por todo su amor y su apoyo incondicional y a verme guiado por el buen camino en mi vida y ser una persona de bien con buenos valores que me inculcaron en mi hogar.

A mi familia

Ashley Herrera Ugaz y Zully Ugaz Silva por ser personas importantes en mi vida y quienes me impulsan a superarme cada día más a mejorar el nivel de vida de ellos y a ser mejor persona útil a la sociedad.

AGRADECIMIENTO

*Expreso mi más sincero agradecimiento y reconocimiento al asesor Ing. Ms Efraín Manuelito Castro Alayo en su colaboración como **ASESOR** de tesis y al Ing. Juan Carlos Zababurú Ventura en su colaboración como **COASESOR**, por la paciencia, colaboración y haber compartido sus conocimientos durante el desarrollo del proyecto e informe de tesis. A todas las personas que contribuyeron e hicieron posible la realización de la presente tesis.*

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Dr. JORGE LUIS MAICÉLO QUINTANA

Rector

Dr. OSCAR ANDRÉS GAMARRA TORRES

Vicerrector Académico

Dr. MARÍA NELLY LUJAN ESPINOZA

Vicerrector de Investigación

Ing. GUILLERMO IDROGO VÁSQUEZ

Decano de la Facultad de Ingeniería y Ciencias Agrarias

VISTO BUENO DEL ASESOR

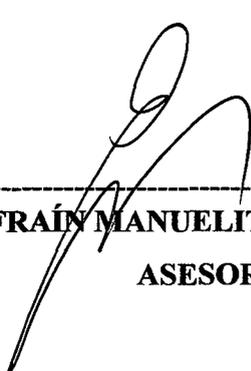
Yo, Ing. Ms. Efraín Manuelito Castro Alayo, docente de la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas Asesor de la Tesis:

“MEJORAMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD DEL CAFÉ (*Coffea arabica*) DE LA VARIEDAD CATIMOR EN EL DISTRITO MILPUC, PROVINCIA DE RODRÍGUEZ DE MENDOZA, AMAZONAS”, presentado por el bachiller:

- Br.Omar Alí Herrera Carrión.

Habiendo revisado el informe final de la tesis en mención, doy la conformidad y el visto bueno para continuar con sus trámites correspondientes.

Chachapoyas, diciembre del 2014



Ing. Ms. EFRAÍN MANUELITO CASTRO ALAYO
ASESOR

VISTO BUENO DEL COASESOR

Yo, Ing. Juan Carlos Zababurú Ventura, egresado de la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas Coasesor de la Tesis:

“MEJORAMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD DEL CAFÉ (*Coffea arabica*) DE LA VARIEDAD CATIMOR EN EL DISTRITO MILPUC, PROVINCIA DE RODRÍGUEZ DE MENDOZA, AMAZONAS”, presentado por el bachiller:

- Br. Omar Alí Herrera Carrión.

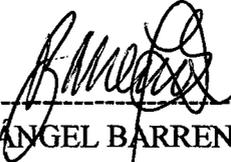
Habiendo revisado el informe final de la tesis en mención, doy la conformidad y el visto bueno para continuar con sus trámites correspondientes.

Chachapoyas, diciembre del 2014

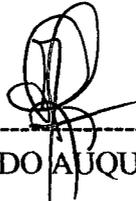


Ing. JUAN CARLOS ZABABURÚ VENTURA
COASESOR

VISTO BUENO DEL JURADO



Dr. MIGUEL ÁNGEL BARRENA GURBILLÓN
PRESIDENTE



Ing. ERICK ALDO AUQUIÑIVÍN SILVA
SECRETARIO



Ing. SEGUNDO VÍCTOR OLIVARES MUÑOZ
VOCAL

RESUMEN

En el presente plan de negocio se busca mejorar la competitividad del café con relación al mercado local y regional, mediante herramientas que fortalezcan sus conocimientos y habilidades de los productores de la asociación ALACO con infraestructura, equipos, maquinarias y capacitación con asistencia técnica, generando resultados positivos a la asociación y los involucrados indirectamente con ellos. El plan de negocio contempla a 31 socios siendo el 16% de mujeres (5) y el 84% varones (26). Para el mercado se establece un convenio con la Cooperativa COPARM, ya que esta consta con mercado nacional e internacional. El periodo de funcionamiento del plan de negocio es de 5 años con aporte de la asociación ALACO con financiamiento económico del 20 % y el aporte de AGROIDEAS con un 80 % de cofinanciamiento. Las familias dependen en más del 90% su economía, generándole fuentes de trabajo familiar local. En la zona de estudio, existe oferta eventual de asistencia técnica, principalmente caracterizado por la realización de cursos sobre manejo, plagas - enfermedades y organización de productores, organizados por el MINAG-DPA- Región Agraria Amazonas, así como que en años anteriores el Servicio Nacional de Sanidad Agraria Amazonas, brindaba asistencia a productores de café de los distritos inmersos en el ámbito del proyecto, con el fin de incursionar en el manejo de plantaciones como una opción para el control de plagas y enfermedades. Con la ejecución del plan de negocio los agricultores de los sectores de Milpuc mejoraran sus niveles de ingreso económicos obteniendo mayores utilidades a partir del 4^{to} año de producción, las que servirán para mantener la calidad de su producción y mejorar su calidad de vida, reduciendo así la migración del campo a la ciudad.

Palabras claves: Cafés Premium. productividad promedio, café pergamino, financiamiento económico, manejo post cosecha, prácticas agrícolas, porcentaje de humedad.

ABSTRACT

In this business plan is to improve the competitiveness of coffee in relation to local and regional market, with tools to strengthen their knowledge and skills of producers ALACO association with infrastructure, equipment, machinery and training with technical assistance, generating results positive association and indirectly involved with them. The business plan includes 31 partners being 16% of women (5) and 84% men (26). For the market an agreement is established with the COPARM Cooperative, as this has national and international market. The period of operation of the business plan is 5 years with input from the ALACO association with economic funding of 20% and the contribution of AGROIDEAS with 80% co-financing. Families rely on more than 90% its economy, generating sources of local family work. In the study area, there eventually offer technical assistance primarily characterized by conducting courses on management, pests - diseases and producer organization, organized by MINAG-DPA- Agrarian Amazonas Region and in previous years the National Agrarian Health Service Amazonas, was assisting the coffee producers involved in the project area districts, in order to venture into plantation management as an option for the control of pests and diseases. With the execution of the business plan farmers Milpuc sectors improve their levels of economic income earning higher profits from the 4th year of production, which serve to maintain the quality of their production and improve their quality of life, thus reducing migration from the countryside to the city.

Keywords: Cafes Premium. average productivity, parchment, economic, finance, post harvest management, agricultural practices, moisture.

ÍNDICE

| | |
|---|------|
| DEDICATORIA | i |
| AGRADECIMIENTO | ii |
| AUTORIDADES UNIVERSITARIAS | iii |
| VISTO BUENO DEL ASESOR | iv |
| VISTO BUENO DEL COASESOR | v |
| VISTO BUENO DEL JURADO | vi |
| RESUMEN..... | vii |
| ABSTRAC..... | viii |
| | |
| 1 INTRODUCCIÓN..... | 4 |
| 1.1 DEFINICIÓN DEL NEGOCIO..... | 4 |
| a) Ubicación de la propuesta en la cadena productiva..... | 5 |
| b) Referencias de las propuestas productivas | 5 |
| c) Experiencia | 6 |
| 1.2 DEFINICIÓN DEL NOMBRE..... | 7 |
| 2 INVESTIGACIÓN DE MERCADO..... | 8 |
| 2.1 ANÁLISIS DEL MERCADO DE ASISTENCIA TÉCNICA..... | 8 |
| 2.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA | 9 |
| 2.3 ANÁLISIS DE LA OFERTA..... | 13 |
| 2.4 DETERMINACIÓN DE LA BRECHA DEMANDA- OFERTA | 17 |
| 3 ANÁLISIS DEL ENTORNO..... | 18 |
| 3.1 ESTRUCTURA COMPETITIVA DE MERCADO..... | 20 |
| 3.1.1 Identificación de Competidores | 20 |
| 3.1.2 Amenazas Competitivas..... | 20 |
| 3.1.3 Poder de Negociación con los Agentes..... | 20 |
| 3.2 ANÁLISIS DE LOS FACTORES INTERNOS | 21 |
| 3.3 ANÁLISIS DE LOS FACTORES EXTERNOS | 21 |
| 4 PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO..... | 23 |
| 4.1 ESTRUCTURA DEL PLAN DE NEGOCIO | 23 |
| 4.1.1 Visión..... | 23 |

| | |
|---|----|
| 4.1.2 Misión | 23 |
| 5 ORGANIZACIÓN..... | 24 |
| 5.1 UBICACIÓN DE LA ALACO | 24 |
| 5.2 COMPOSICIÓN DE LA JUNTA DIRECTIVA DEL ASOCIACIÓN | 24 |
| 5.3 COMPOSICIÓN DE LA JUNTA DIRECTIVA (EN EL CASO DE PERSONAS NATURALES ORGANIZADAS)..... | 24 |
| 5.4 PARTICIPANTES DE LOS ALACO | 25 |
| 5.5 MEDIDAS PARA EVITAR UNA MALA ADMINISTRACIÓN DE LOS ALACO | 25 |
| 5.6 ORGANIGRAMA ACTUAL | 26 |
| 5.7 ORGANIGRAMA PROPUESTO. | 26 |
| 6 PLANEAMIENTO DEL NEGOCIO..... | 27 |
| 6.1 OBJETIVOS DEL PLAN DE NEGOCIO..... | 27 |
| 6.2 ANÁLISIS FODA..... | 30 |
| 6.3 CUADRO N° 10: ALIANZAS ESTRATÉGICAS Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO.... | 33 |
| 7 PLAN OPERACIONAL | 34 |
| 7.1 REQUERIMIENTO OPERACIONAL DEL ALACO | 34 |
| CUADRO N° 11: INDICADORES SIN PLAN DE NEGOCIO | 34 |
| CUADRO N° 12: INDICADORES CON PLAN DE NEGOCIO | 35 |
| CUADRO N° 13: INDICADORES DE MEJORAS CON PLAN DE NEGOCIO..... | 36 |
| 7.2 EXPLICACIONES TÉCNICAS Y DISEÑO DEL PRODUCTO..... | 37 |
| 7.3 DEFINICIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO | 39 |
| 7.4 CUADRO N° 16: DIMENSIONAMIENTO DE MATERIA PRIMA E INSUMOS | 43 |
| 7.5 CUADRO N° 19: DIMENSIONAMIENTO DE MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS..... | 45 |
| 7.6 LOCALIZACIÓN DEL NEGOCIO..... | 46 |
| 7.7 PLANEACIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DEL ÁREA DE TRABAJO | 49 |
| 7.8 REQUERIMIENTO DE MANO DE OBRA | 49 |
| 8 PLAN DE MERCADOTECNIA | 50 |
| 8.1 ESTRATEGIA DEL PRODUCTO | 50 |
| 8.2 ESTRATEGIA DE PRECIOS | 50 |
| 8.3 ESTRATEGIA DE PROMOCIONES | 50 |
| 8.4 ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN..... | 50 |

| | | |
|-------|---|----|
| 9 | ASPECTOS GENERALES | 51 |
| 9.1 | LICENCIAS Y DERECHOS | 51 |
| 9.2 | INCENTIVOS, EXONERACIONES Y LIMITACIONES | 51 |
| 9.3 | CUADRO N° 21: PLAN DE IMPACTO AMBIENTAL | 51 |
| 10 | PLAN DE INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO | 53 |
| 10.1 | JUSTIFICACIÓN DEL COFINANCIAMIENTO..... | 53 |
| 10.2 | MEJORAMIENTO DEL PRODUCTO O SERVICIO | 53 |
| 10.3 | ASISTENCIA TÉCNICA Y/O CAPACITACIÓN REQUERIDA | 54 |
| 10.4 | PLAN DE INVERSIONES Y COSTOS DE OPERACIÓN Y MANTENIMIENTO | 55 |
| 10.5 | ESTRUCTURA DE COFINANCIAMIENTO..... | 56 |
| 10.6 | DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA..... | 62 |
| | 10.6.1.CON PLAN DE NEGOCIO | 62 |
| | 10.6.2.SIN PLAN DE NEGOCIO..... | 63 |
| 10.7 | DETERMINACIÓN DE LOS INGRESOS | 64 |
| | 10.7.1.CUADRO N° 44: CON PLAN DE NEGOCIO..... | 64 |
| | 10.7.2.CUADRO N° 45: SIN PLAN DE NEGOCIO..... | 65 |
| 10.8 | ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO | 65 |
| 10.9 | EVALUACIÓN DE LA RENTABILIDAD | 66 |
| 10.10 | ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD | 68 |
| 11 | INDICADORES DE IMPACTOS DE LA PROPUESTA PRODUCTIVA..... | 69 |
| 11.1 | INDICADORES DE LÍNEA DE BASE | 70 |
| 12 | CONCLUSIONES | 72 |
| 13 | REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS..... | 74 |
| 14 | ANEXOS..... | 75 |
| | PLANOS..... | 76 |

1. INTRODUCCIÓN

1.1 Definición del Negocio

Mejoramiento de la competitividad del grano de café de La Asociación el Labrador Café Orgánico, Distrito de Milpuc Rodríguez de Mendoza – Amazonas.

El negocio consiste en el mejoramiento de la competitividad del café mediante el manejo de actividades articuladas que generen el incremento en el rendimiento de qq/ha, tanto en la calidad del producto como en la mejora de la calidad de vida de los socios en el plan de negocios, recordando que el café tiene una alta y creciente demanda nacional e internacional; esta es producida por los agricultores de La Asociación el Labrador Café Orgánico, Distrito de Milpuc Rodríguez de Mendoza, Región Amazonas.

El plan de negocios busca mejorar la competitividad del café mediante herramientas que fortalezca a los productores de la asociación con infraestructura, equipos, maquinarias y capacitación con asistencia técnica, generando resultados positivos a la asociación y los involucrados indirectamente con ellos.

El plan de negocio contempla a 31 socios siendo el 16% de mujeres (5) y el 84% varones (26)

Para el mercado se establece un convenio con la Cooperativa COPARM, ya que esta consta con mercado nacional e internacional.

El cultivo de café es el sostén de la economía en el distrito de Milpuc; donde se cultiva café, las familias dependen en más del 90% su economía, generándole fuentes de trabajo familiar local; también aglutina fuerza laboral temporal en época de cosecha y limpieza del cultivo, de los alrededores del distrito de Milpuc, de la provincia de Rodríguez de Mendoza, el cual les proporciona ingresos necesarios para la satisfacción de las necesidades básicas tanto en los propietarios y trabajadores del sector cafetalero.

a) Ubicación de la propuesta en la cadena productiva

Se trata de apoyar a la cadena productiva con mejoras a la asociación.

Cuadro N° 01 Propuesta de Cadena Productiva

| Ubicación de la Cadena Productiva | Marcar |
|-----------------------------------|--------|
| Producción | X |
| Post-producción | X |
| Transformación | X |
| Comercialización | X |

Producción

La Asociación de Productores tiene una producción anual aproximada de 953qq/año en café pergamino.

Post-Producción

La asociación no cuenta con sala de acopio.

Transformación

La asociación de productores no realiza ningún proceso de transformación en forma masiva, sólo da valor agregado ocasionalmente en mínimas cantidades para participar en ferias y eventos.

Comercialización

La asociación comercializa el café con una humedad máxima de 14% a la Cooperativa de Rodríguez de Mendoza.

b) Referencias de las propuestas productivas

Durante la vida institucional de nuestra organización no hemos recibido asistencia técnica de forma permanente; pero si, de manera muy esporádica por parte de los técnicos de la COPARM Rodríguez de Mendoza quienes nos han brindado orientación técnica en el manejo de las plantaciones, fruto de ello es que, de alguna medida se ha mejorado el nivel de productividad de café pasando de 16 QQ/ha a 18 QQ/ha, este nivel es aún muy insuficiente si se compara con la producción de algunas familias de la zona, que superan las 45 QQ/ha de café pergamino convencional.

Por estas consideraciones la ALACO tiene el compromiso de invertir en adopción de tecnologías para poder incrementar la productividad, los rendimientos físicos exportables, volúmenes y calidad del grano de café, la gestión comercial adecuada, el fortalecimiento y desarrollo de capacidades empresariales de nuestros asociados para desarrollar una actividad cafetalera rentable y sostenible para la venta de cafés de buena calidad y de Cafés Premium (son los cafés con cosecha selectiva, máximo 1% verde, fermentado de 12 a 18 horas y comercialización con 12 a 13% de humedad, se diferencian por sus características organolépticas, referidos a factores determinados: Aroma, Acidez y Cuerpo, caracterizados por su origen y altitud) a mediano plazo, cubriendo las expectativas del mercado en términos de calidad, cantidad y con responsabilidad ambiental y social. El ALACO, no necesita certificación para poder ofertar Cafés Premium al aliado comercial (COPARM Rodríguez de Mendoza).

c) Experiencia

El periodo de funcionamiento del plan de negocio es de 5 años con aporte de la asociación con financiamiento económico y la mano de obra por independientes y el aporte de AGROIDEAS con equipos de infraestructura como se muestra en el cuadro de inversión.

La asociación actualmente trabaja con unos 31 productores de café, de los cuales 5 son mujeres y 26 varones. Estos socios están ubicados en el Distrito de Milpuc los cuales la área a intervenir se encuentran distribuidos en áreas alrededor y cuentan con 74 Has con una productividad promedio por Has de 953 qq/Ha en pergamino – con un costo de S/ 294.87/qq

1.2 Definición del Nombre

“MEJORAMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD DEL CAFÉ (Coffea arabica) DE LA VARIEDAD CATIMOR EN EL DISTRITO MILPUC, PROVINCIA DE RODRÍGUEZ DE MENDOZA, AMAZONAS”

2 . INVESTIGACIÓN DE MERCADO.

En el Perú, el café es el principal producto de exportación agrícola y representa alrededor del 28% de las exportaciones agropecuarias y alrededor del 5% del total de las exportaciones del Perú. Los principales mercados de destino son los países de la Unión Europea, los Estados Unidos y Japón (Fuente: Sunat- Superintendencia Nacional Adjunta de Aduanas-Elaborado por el MINAG-OEEE). Hoy en día el café de nuestro país se está posicionando favorablemente en el mercado mundial. Hace diez años ocupaba el puesto 15 en la contienda exportadora, pero en el 2006 subió hasta el puesto número seis. Los negocios de café (Coffee Shops, Gourmet, cafeterías y micro tostadoras) han crecido de forma importante, lo que muestran que la demanda por cafés Premium y de café orgánico crece y seguirá creciendo en el mundo, siendo una oportunidad para los productores en el Perú, dependiendo de los precios en el mercado internacional del producto y de la bolsa de Valores de Nueva York.

2.1 Análisis del mercado de Asistencia Técnica.

En la zona de estudio, existe oferta eventual de asistencia técnica, principalmente caracterizado por la realización de cursos sobre manejo, plagas - enfermedades y organización de productores, organizados por el MINAG-DPA- Región Agraria Amazonas, así como que en años anteriores el Servicio Nacional de Sanidad Agraria Amazonas, brindaba asistencia a productores de café de los distritos inmersos en el ámbito del proyecto, con el fin de incursionar en el manejo de plantaciones como una opción para el control de plagas y enfermedades.

Oferta de servicios:

No existen instituciones privadas proveedoras de asistencia técnica en la zona, siendo el estado el único prestador de asistencia técnica pero en forma eventual y discontinua.

Demanda de Servicios.

La demanda del servicio de asistencia técnica está representada por todos los productores agropecuarios del Distrito de Milpuc cuya asociación de productores y agricultores independientes de la zona del proyecto manifiestan su urgente necesidad de contar con capacitación y asistencia

técnica, por lo que expresan su voluntad para acceder a los servicios de capacitación y asistencia técnica; por lo cual pondrán total disposición en el plan de negocios.

Demandantes del servicio

La asociación cuenta con un total de 31 beneficiarios siendo un total de 5 mujeres que integral y 26 que integral los hombres.(se muestra en la ficha de registro tal como se anexa).

Determinación de los participantes del proyecto

En la zona del proyecto no se cuenta con Proveedores de Asistencia Técnica (PAT's) calificados.

Beneficiarios Directos

Los beneficiarios directos son principalmente los productores organizados, eventualmente se podrá considerar a los independientes que se dedican al cultivo del café y que se encuentren en zonas que se considera al plan de negocios.

Entidades Cooperantes

Dentro de las entidades cooperantes para el proyecto, se han considerado: Los organizadores de AGROIDEAS, La Cooperativa COPARM y otros (ver detalle en cuadro de alianzas estratégicas)

Compromiso de la Asociación de Agricultores - proveedor de Asistencia Técnica – Entidades Cooperantes.

Los productores de Milpuc del plan de Negocio, han suscrito las respectivas Actas de Compromiso de aporte y participación en el proyecto, las cuales se adjuntan al presente plan de negocio.

2.2 .Análisis de la demanda

Mercado local

La demanda local está dada por parte de las cooperativas y/o compradores de café de acuerdo a temporadas de cosecha que se realiza en el ámbito de influencia del plan de negocio. Sin embargo el precio de local al que adquieren el producto los demandantes es de S/.500.00/qq.

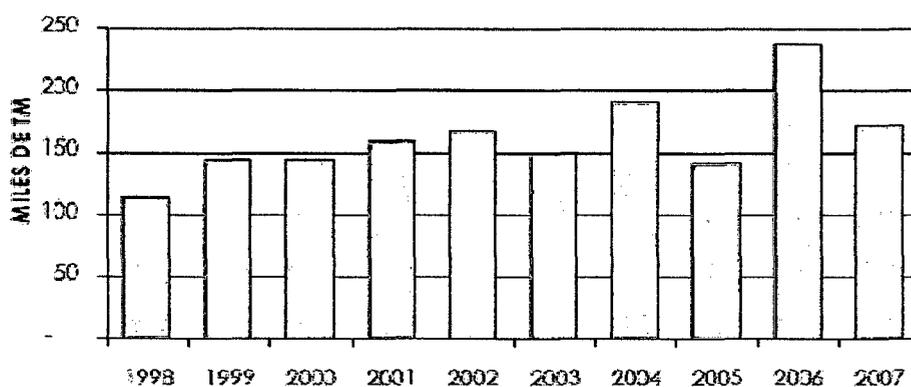
Y según el precio estipulado por la Gerencia Regional de Agricultura de Amazonas es de S/. 400.00/qq.

Mercado Internacional

Las exportaciones nacionales del 2007 fueron de 172,280 TM. En el año 2007, las exportaciones disminuyeron en 28% con respecto a lo alcanzado en el 2006. En el periodo de 1998, las exportaciones fueron de 114,388 TM, lo que representa un incremento anual acumulado de 104% hasta el 2007.

En el año 2007 las exportaciones disminuyeron debido a la baja cosecha en las regiones cafetaleras, especialmente en la Selva Central, Cuzco, Puno y Amazonas, en los cuadros siguientes se muestra la exportaciones.

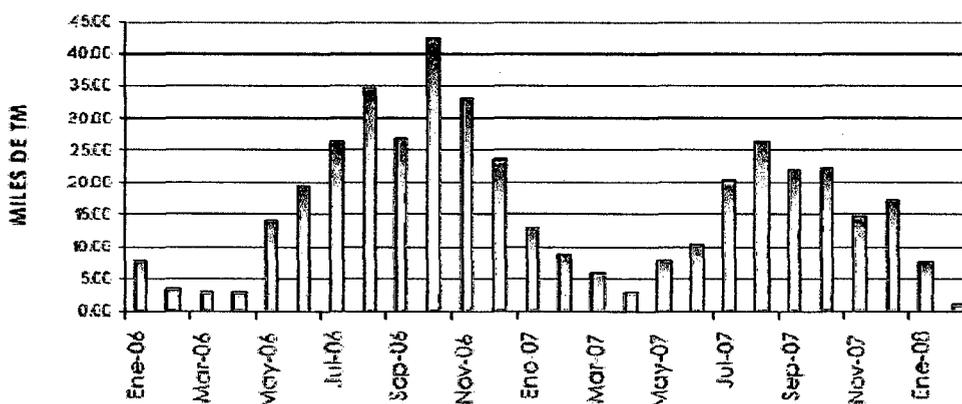
Gráfico N° 01 Exportaciones Anuales de Café 1998-2007



Fuente: SUNAT - ADUANAS

Gráfico N° 02: Estacionalidad de las Exportaciones

Enero 2006 - Febrero 2008



Fuente: Sunat-Aduanas

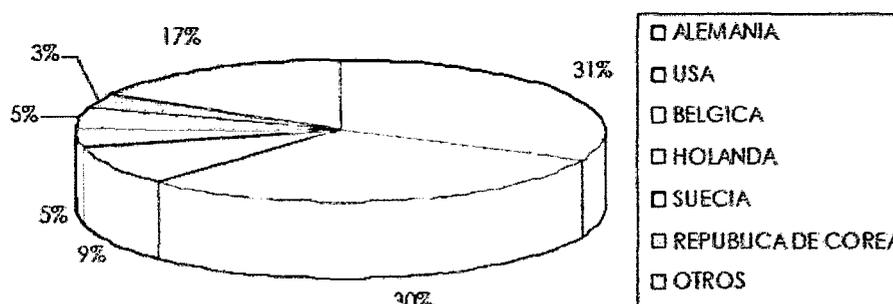
Destino de las Exportaciones

Alemania, Estados Unidos, y Bélgica suman el 71% de las exportaciones locales de café. Europa en su totalidad representa el 58% de las exportaciones para el año 2007.

En el 2006, las exportaciones a Alemania, Estados Unidos y Bélgica sumaron el 70% de las exportaciones nacionales de café. Las exportaciones a Europa representaron el 67% del total.

En el año 2000, las exportaciones a Estados Unidos y Alemania sumaban el 69% de las exportaciones totales. Las exportaciones a Europa representaban el 51% de las exportaciones. Entre el año 2000 y el 2007, las exportaciones en valores a Estados Unidos aumentaron solamente un 4%, mientras que las de Alemania aumentaron en 12%, las de Bélgica en 46% y las de Holanda en 26%.

Gráfico N° 03 Destino De Exportaciones De Café 2007



Fuente: SUNAT - ADUANAS

Precios Chacra Y Precios Internacionales

Los precios chacra nacionales y los precios internacionales presentan una correlación de 64%, lo que es evidencia de una relación estrecha entre los precios pagados al productor y los precios internacionales del café. En los últimos años el productor está aumentando su participación dentro del precio, y se está beneficiando más del aumento de las cotizaciones internacionales. Es probable que la mayor organización de los productores haya contribuido a retener para sí una parte mayor del precio internacional. Para la asociación la determinación de la venta por quintal de café a precio

de chacra asciende para el 2015 a S/400.00 los cuales se crea un compromiso de Compra por parte de la Cooperativa COPARM Rodríguez de Mendoza.

Cuadro N°02 Precios según estándar de Dirección Regional de Agricultura.

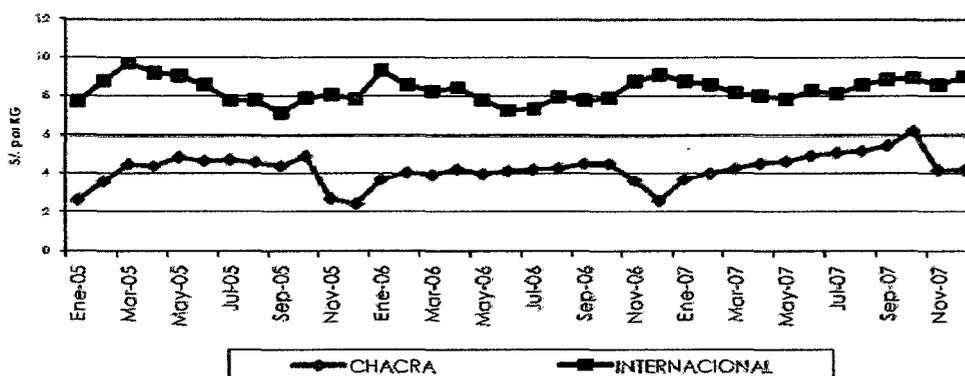
| Año | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|--------|--------|--------|--------|--------|-------|
| Precio | | | | | |
| S/./qq | 400.00 | 500.00 | 430.00 | 320.00 | 400.0 |

Fuente: Dirección Regional de Agricultura

De acuerdo a datos históricos en el Gráfico N° 04, que se muestra a continuación, se observa el comportamiento de la estadística de los precios chacra y precios internacionales de café, entre los años 2005 al 2007.

Gráfico N° 04: Precios Chacra y Precios Internacionales

2005 - 2007



*Los precios internacionales son las cotizaciones de "Otros arábigos suaves" (Other Mild Arabicas). Precios CIF en los mercados de Nueva York.
Fuentes: Internacional Coffee Organization www.icao.org - Minag

Principales Empresas Exportadoras

El principal exportador en el año 2006 fue Perales Huancaruna SAC, con 12 millones de US\$, que representa el 16% de las exportaciones totales. Las diez principales empresas exportaron juntas el 62% del total nacional, equivalente a 63 millones de US\$.

Cuadro N°03 Principales compradores a nivel nacional.

| EXPORTADOR | PARTICIPACION | RUC |
|--|----------------------|-------------|
| PERALES HUANCARUNA SAC | 16% | 20131495006 |
| COMERCIO & CIA S.A | 10% | 20258505213 |
| LOUIS DREYFUS PERU S.A | 7% | 20415077565 |
| CIA. INTERNACIONAL DEL CAFÉ S.A.C | 7% | 20107974467 |
| MACHU PICCHU COFFE TRADING S.A.C | 5% | 20500985322 |
| CENTRA DE COOPERATIVAS AGRARIAS CAFETALERAS COCLA LTDA. | 5% | 20136201213 |
| VALDIVIA CANAL HUGO | 4% | 10249484488 |
| ROMERO TRADING S.A | 3% | 20111378909 |
| CAFETALERA AMAZONICA S.A.C | 3% | 20473159644 |
| PRONATUR E.I.R.L | 2% | 20395379233 |
| OTROS | 19% | |
| Fuente: PROMPEX | | |

2.3 Análisis de la Oferta

Mercado local

La oferta local está dada por los agricultores del ámbito de influencia del plan de negocio, los cuales en la actualidad están ofertando un promedio de 17 qq. /Ha. de café pergamino y una producción total de 1003 qq. En la 59 Has. sin la intervención del plan de negocio.

Oferta Nacional.

El Café es un cultivo permanente, producido por el árbol del cafeto. Estos arbustos requieren una temperatura elevada (20° a 25° C) y una humedad atmosférica importante. Es una planta de semi-sombra, que hay que proteger de los vientos y de las temperaturas bajas.

La primera cosecha de un árbol de café se produce alrededor de los 2 años, tomando aún hasta 2 ó 3 años más que el árbol alcance su producción normal. Los árboles pueden producir frutos de calidad hasta 20 años, posteriormente la calidad del fruto declinará.

La cosecha de café es altamente intensiva en mano de obra, porque crece en zonas montañosas y porque en las mismas ramas de un árbol maduro hay capullos, frutos verdes, amarillos y maduros floreciendo todos al mismo tiempo. Cuando se cosecha toda la cereza, madura, verde y seca, la calidad del grano obtenido es de inferior calidad, aunque el costo de recolección es menor.

Cuadro N°04 Etapas de café dentro de los procesos.

| PARTIDA | DESCRIPCIÓN |
|----------------|---|
| 0901120000 | CAFÉ DESCAFEINADO, SIN TOSTAR |
| 0901110000 | CAFÉ SIN DESCAFEINAR, SIN TOSTAR |
| 0901220000 | CAFÉ TOSTADO DESCAFEINADO |
| 0901211000 | CAFÉ TOSTADO, SIN DESCAFEINAR EN GRANO |
| 0901212000 | CAFÉ TOSTADO, SIN DESCAFEINAR, MOIDO |
| 0901900000 | LOS DEMÁS CAFÉS; CÁSCARA Y CASCARILLA DE CAFÉ SUCEJANEOS DEL CAFÉ QUE CONTENGAN CAFÉ |

Fuente: Prompez
Elaboración: Área de Desarrollo - Agrobanco

Zonas Productoras A Nivel Nacional

En el cuadro siguiente, se muestra los departamentos o regiones que son productoras de café, según orden de importancia en la producción.

Cuadro N° 05: Producción y Rendimientos por Departamentos

| DEPARTAMENTO | PRODUCCIÓN 2006 TM | PRODUCCIÓN 2007 TM | RENDIMIENTOS 2006 KG / HA |
|---------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|--|
| Nacional | 273,230 | 230,502 | 538 |
| Junín | 73,043 | 55,582 | 380 |
| Cajamarca | 55,975 | 54,011 | 539 |
| San Martín | 39,414 | 39,220 | 607 |
| Cusco | 44,848 | 25,901 | 503 |
| Amazonas | 35,031 | 33,998 | 602 |
| Puno | 7,431 | 5,749 | 493 |
| Otros | 17,488 | 16,041 | |

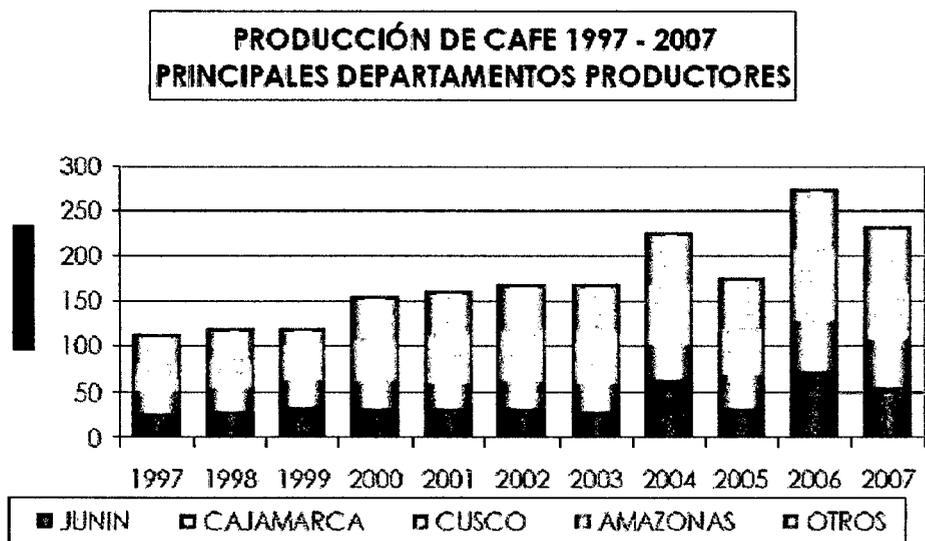
Fuente: Minag
Elaboración: Área de Desarrollo - Agrobanco

La producción nacional de 2007 fue de 230,502 TM. Los mayores productores a nivel nacional son los departamentos de Junín, Cajamarca, San Martín y Cusco quienes poseen el 24, 23, 17 y 11% de la producción, sin embargo las cifras demuestran una caída en la producción a nivel nacional de aproximadamente el 16% y en estos departamentos de 23, 3, 0.4 y 42% con respecto al año anterior. Esta contracción en la producción se debe a las oscilaciones climáticas y al "estrés" de las plantaciones que dieron una alta cosecha, pero que debido al alto costo de los insumos no recibieron una adecuada fertilización.

En el año 2000 la producción fue de 157,100 TM, lo que significa un aumento de 47% entre este año y el 2007. Junín tenía una producción de 33,000 TM, acumulando una variación de 68% para el periodo en cuestión. Otros departamentos que también aumentaron su producción fueron Cajamarca en 86% y Amazonas en 62%.

Para el año 2007 la escasez de recursos financieros para la rehabilitación o renovación del 70 por ciento del parque cafetero impidió que se aprovechara la oportunidad de buenos precios, originando una caída en la producción cafetalera.

Grafico N° 05



La tasa de crecimiento anual para el periodo 2000 a 2007 fue de 4.9%.

Rendimientos Departamentales

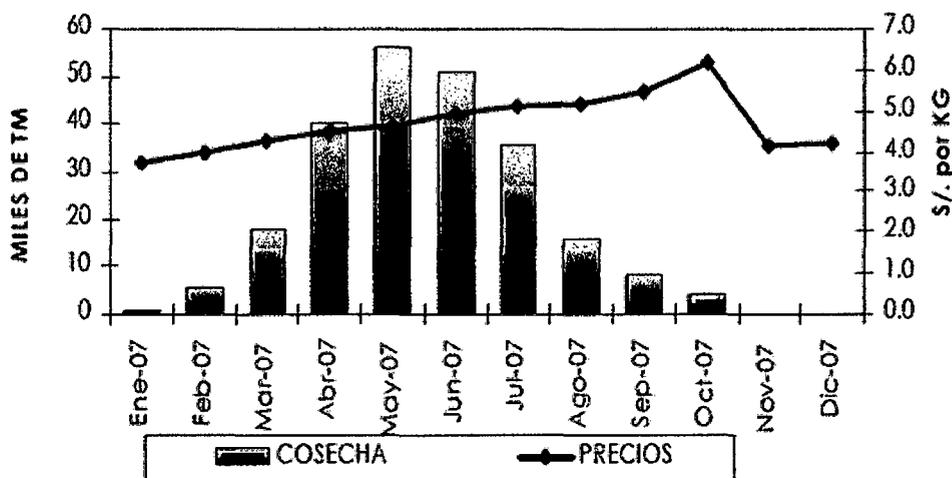
Junín, el principal productor nacional, alcanzó rendimientos de 380 Kg. Por hectárea. Por otro lado Cajamarca, el segundo productor nacional tiene rendimientos de 539 Kg. por hectárea.

Cuadro N° 06 Estacionalidad de cosechas y Precios de Chacra

| ESTACIONALIDAD DE LA COSECHA Producción en TM Año 2007 | | | | | | | | | | | | |
|---|------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|-------|-------|-------|------|------|
| DEPARTAMENTO | Ene. | Feb. | Mar. | Abr.06 | May. | Jun. | Jul. | Ago. | Sep. | Oct. | Nov. | Dic. |
| AMAZONAS | | 121 | 363 | 3,535 | 8,481 | 9,059 | 9,341 | 3,090 | 2,140 | 115 | 60 | 50 |
| AYACUCHO | | 25 | 217 | 583 | 1,583 | 1,648 | 334 | 30 | | | | |
| CAJAMARCA | | | 693 | 4,030 | 7,241 | 16,367 | 14,080 | 5,721 | 5,474 | 3,661 | | |
| CUSCO | | 693 | 4,379 | 5,748 | 6,932 | 5,810 | 1,294 | 786 | | | | |
| HUANUCO | | 57 | 158 | 279 | 485 | 494 | 283 | 75 | 44 | 39 | 6 | |
| JUNIN | 217 | 2,048 | 4,842 | 12,963 | 13,812 | 12,837 | 5,505 | 3,360 | 111 | | | 42 |
| LA LIBERTAD | 5 | 10 | 28 | 46 | 61 | 50 | 32 | 21 | 7 | 2 | | |
| LAMBAYEQUE | | 5 | 5 | 10 | 140 | 75 | 66 | 116 | 12 | 15 | 13 | |
| MADRE DE DIOS | 5 | 5 | 5 | 6 | 4 | 5 | 4 | 1 | 1 | | | |
| PASCO | | | 63 | 567 | 1,387 | 1,500 | 994 | 437 | 129 | | | |
| PIURA | | | | 22 | 85 | 463 | 515 | 491 | 98 | | | |
| PUNO | | | 270 | 1,682 | 1,994 | 1,297 | 425 | 289 | | | | |
| SAN MARTIN | 186 | 2,411 | 6,386 | 10,793 | 13,510 | 1,223 | 2,322 | 1,200 | | | | |
| UCAYALI | 28 | 96 | 161 | 68 | 178 | 143 | 280 | 82 | 209 | 87 | 20 | |

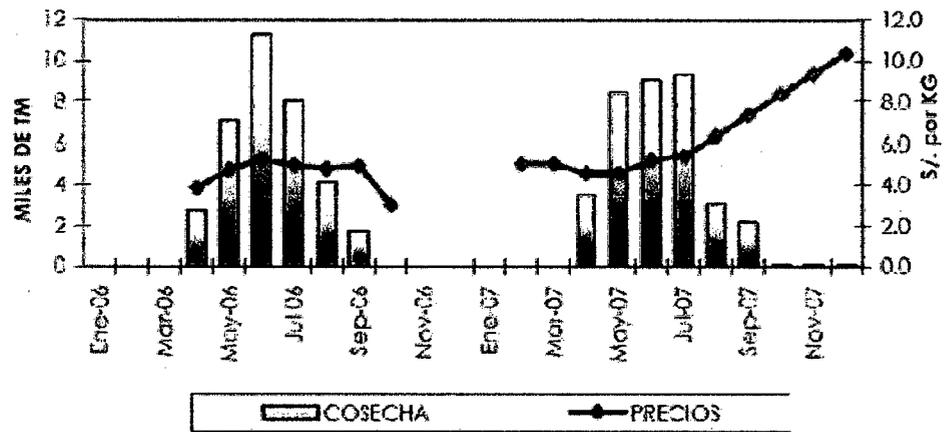
Fuente: Minag

Gráfico N°06: Estacionalidad de la Cosecha y Precios Chacra a Nivel Nacional



Fuente: Minag

Gráfico N° 07 : Departamento de Amazonas, Estacionalidad de la Cosecha y Precios Chacra



Fuente: Vinas

2.4 Determinación De La Brecha Demanda- Oferta

Brecha de mercado= Demanda calculada – Unidades de productos (o en base a la servicios) (por unidad de Investigación Tiempo) ofrecidos por las Empresas existentes

La brecha del mercado es elevado por que la producción tanto regional no abastece a la demanda del mercado nacional ni internacional.

3 . ANÁLISIS DEL ENTORNO

La zona del proyecto está constituida mayormente por agricultores, los mismos que desarrollan una agricultura de subsistencia, las relaciones comerciales lo realizan hacia mercados internos de la región y una poca minoría, a ciudades de Tarapoto, Moyabamba, de la región San Martín, y las ciudades de Jaén y Chiclayo, hacia el norte.

Los distritos del ámbito del plan de negocio, ubicados en la provincia de Rodríguez de Mendoza– Distrito de Milpuc, cuentan con una importante opción para la comercialización de su producto, por ser reconocido con un área de un café esquinado por su aroma y sabor a nivel internacional, y por sus accesos que tiene a través de la carretera marginal de Chachapoyas Rodríguez de Mendoza, la cual conecta a la región Amazonas, con ciudades ubicadas en el norte de la costa del Perú y hacia el nororiente con la región San Martín e Iquitos, esta ruta en la actualidad forma parte del eje IIRSA Norte de la Interoceánica, la cual se considera desde el puerto de Paita en Piura, hasta la ciudad de Yurimaguas, en Iquitos, con expectativas de unir al país con la región de Mato Grosso, en el Brasil.

Factores Demográficos

Cuadro N° 07: Departamento Amazonas, Provincia
Rodríguez de Mendoza, Distrito Milpuc.

| Categorías | Casos |
|------------|-------|
| Hombre | 358 |
| Mujer | 613 |
| Total | 971 |

Factores Políticos y Legales

Decreto legislativo N° 29337, ley que establece las disposiciones para apoyar la competitividad productiva, Decreto Supremo 192-2009-EF, reglamento de la ley Competitividad Productiva, R.M 465-2009-EF-15 de aprobación de formatos y manual de calificación para la presentación de propuestas productivas, que establecen las disposiciones para apoyar la competitividad productiva en el que determina como una estrategia prioritaria del estado la ejecución de iniciativas de apoyo a la competitividad productiva que tiene como finalidad el de mejorar la competitividad de cadenas productivas; promoviendo el desarrollo productivo, adaptación, mejora o transferencia de tecnologías en beneficio de los agentes económicos organizados exclusivamente en zonas donde la inversión privada sea insuficiente para lograr el desarrollo competitivo y sostenible de la cadena productiva.

El Gobierno Regional en su rol de promotor del desarrollo ha considerado de prioridad apoyar a la competitividad productiva para mejorar la competitividad de las cadenas productivas de la Región.

Factores Económicos

Las principales actividades económicas de la comunidad es el cultivo de café.

La fuente principal de sus ingresos económicos es la comercialización de sus productos ya sea mediante la Cooperativa COPARM o a otros compradores u otras organizaciones y directamente en ferias dominicales locales, ferias regionales en caso de los demás productos.

El nivel tecnológico del cultivo del café es de medio a bajo, con deficiencias en podas, bajos niveles de fertilización, mal uso de materia orgánica e inadecuado control de plagas.

Factores Climatológicos

La provincia de Rodríguez de Mendoza registra una temperatura promedio que oscila entre los 15.8 °C y 25.2 °C, por lo tanto en su conjunto el clima es templado (cálido –húmedo) con una humedad relativa media anual de 82,4% siendo su variabilidad bastante uniforme durante todo el año, predominando los vientos del Norte y Este, que se presentan con mayor frecuencia en el día.

3.1 Estructura Competitiva de Mercado

3.1.1 Identificación de Competidores

En el Perú se viene produciendo este cultivo en varias regiones del Perú y a nivel de América Latina para el Perú el principal competidor es Brasil y Colombia, debido a que tienen Mayores Extensiones similares a las que se producen en el país y sus procesos tecnológicos se encuentran mejor desarrollados, obteniendo por ello mayores rendimientos por hectárea.

Productos sustitutos

Los sustitutos están constituidos principalmente por otros productos como el Cacao, el Te, y otros productos de tasas.

3.1.2 Amenazas Competitivas

3.1.2.1 Competidores Potenciales

Como competidor potencial se considera a la región de San Martín, Cuzco, Junín, Cajamarca y otros.

3.1.2.2 Competencia Internacional

Son competidores del cultivo de café los países vecinos de Ecuador Colombia, Brasil, donde también los Gobiernos están implementando programas de fomento de este cultivo con mayores rendimientos.

3.1.3 Poder de Negociación con los Agentes

3.1.3.1 Clientes

Los directivos de la asociación y los socios tienen dificultades en el manejo de información de los precios de mercado, por consiguiente su capacidad de negociación es débil, el nivel de gobernabilidad asociativa hace que tengan poca solvencia para negociar con los clientes, del mismo modo tiene escasos conocimientos de la oferta y demanda.

3.1.3.2 Proveedores

Tienen una insuficiente capacidad de negociación con los proveedores de insumos, fertilizantes, equipos y materiales.

3.1.3.3 Proveedores Públicos

Solicitan a las instituciones públicas y privadas asistencia técnica en tecnología de producción, en gobernabilidad, articulación comercial y capacitación en marketing y competitividad.

3.2 Análisis de los Factores Internos

¿Cuáles son las fortalezas del cliente para este negocio propuesto?

(Capacidades propias o ventajas del cliente; en qué es mejor que su competencia).

- El café es un producto que con buenas prácticas de manufactura genera un aumento en el rendimiento que a su vez con la calidad de la tierra se tiene una mejor ventaja.

¿Cuáles son las debilidades del cliente para este negocio? (Dificultades o limitaciones internas del cliente, que falencias presenta su empresa respecto a su competencia).

- Limitado recurso crediticio para mejorar intensivamente la producción, manejo, cosecha y post cosecha del cultivo de café.
- La tecnología de producción a implementar en el café es ineficiente en la zona todavía no ha llegado a implantarse en las zonas aledañas al sector de intervención del plan de negocio.
- Desconocimiento en temas relacionados a la gestión comercial y a la cadena comercializadora, para articularse a nuevos mercados nacionales e internacionales.
- Falta de responsabilidad de los socios para acopiar toda su producción en el centro de acopio de la organización y así controlar la interferencia desleal de intermediarios y compradores informales y con ello tener mayores volúmenes de producción y por ende negociar mejores precios por los volúmenes de producción.

3.3 Análisis de los Factores Externos

¿Qué oportunidades específicas tiene el cliente en este negocio?

(principalmente oportunidades en el mercado y el entorno).

- Mercado constante y creciente por ser un producto de consumo masivo.

- Existen proyectos de investigación regional interesados en apoyar cadena productiva del café.
- Menos problemas sanitarios que en otras áreas.

¿Qué amenazas específicas tiene el cliente para desarrollar este negocio?

(principalmente amenazas en el mercado y el entorno).

- Rendimientos obtenidos con esta especie aún son menores y los costos de flete son mayores a diferencia de las zonas de producción de la región de Junín, y otros.
- Los cultivos oleaginosos presentes en la región costa son competencia latente para el café.
- Mercado internacional creciente de acuerdo a la oferta de países con mayor producción.
- Escases de tecnología avanzada como en otros países.



04 FEB 2015

4 . PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO

4.1 Estructura del plan de Negocio

4.1.1 Visión

La Asociación de Productores al 2019 es una organización empresarial consolidada y articulada al mercado, referente en la región, que tenga tecnología adecuada de producción, incrementando su productividad del cultivo de café con una buena calidad que se comercializa al mercado nacional e internacional.

4.1.2 Misión

La misión de la organización es contribuir al aumento de los ingresos de los agricultores, a través de la mejora de la producción y la comercialización de sus cosechas, posicionándose en el segmento de consumidores exigentes.

5 .ORGANIZACIÓN

En esta sección se requiere información acerca de la estructura organizativa del ALACO y la distribución de utilidades.

5.1 Ubicación de La ALACO

| | | |
|---|---------------------|----|
| Departamento | Amazonas | |
| Provincia | Rodriguez de Mendza | |
| Distrito | Milpuc | |
| Dirección | | |
| Centro Poblado | | |
| El centro poblado pertenece a la capital del Distrito | | NO |
| El centro poblado es rural o Urbano | RURAL | |
| Número de Hogares que participan en ALACO | 31 | |
| Años de experiencia del ALACO | 7 | |

5.2 Composición de la Junta Directiva del Asociación

| Apellidos y nombres | Cargo | Desde (mm/aa) | Resumen de experiencia y formación (perfil) |
|---|-----------------|------------------------|---|
| José Francisco Castro Grández | Presidente | 31/05/12 al 31/05/2014 | TECNICO AGROPECUARIO |
| Juan Domingo Portocarrero Villavicencio | Vice Presidente | | AGRICULTOR |
| Maria Enith Vargas Meléndez | Secretaria | | AGRICULTOR |
| Mariano Hernández Calderón | Tesorero | | AGRICULTOR |
| Walter Ruíz López | Vocal | | AGRICULTOR |
| Guillermo Rodríguez Calderón | Vocal | | AGRICULTOR |

5.3 Composición de la Junta Directiva (en el caso de personas naturales organizadas)

| Apellidos y nombres | Cargo | Desde (mm/aa) | Resumen de experiencia y formación (perfil) |
|-------------------------------|------------|------------------------|---|
| José Francisco Castro Grández | Presidente | 31/05/12 al 31/05/2014 | TECNICO AGROPECUARIO |

| Datos de la Persona con quien debe Comunicarse | |
|---|-------------------------------|
| Nombres y Apellidos | Omar Ali Herrera Carrión. |
| Dirección Exacta | Jr. Hermosura 215 Chachapoyas |
| Telefono/Celular | #944490724 |
| Correo Electronico | <u>ahecarr 42@hotmail.com</u> |

5.4 Participantes de los ALACO

| Utpo de persona | Número |
|------------------------|---------------|
| Personas Jurídicas | 31 |

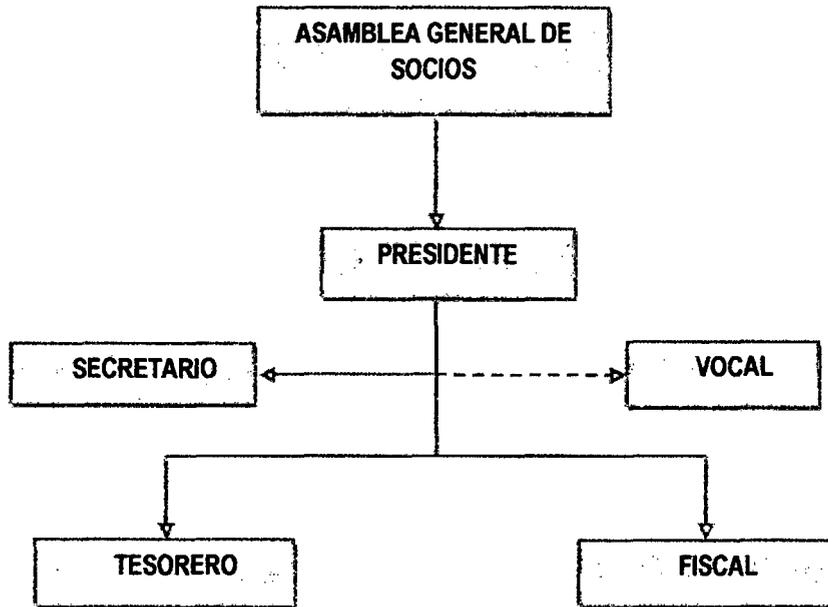
| | |
|----------------------|----|
| Hombres que integran | 26 |
| Mujeres que integran | 5 |

5.5 Medidas para evitar una mala Administración de los ALACO

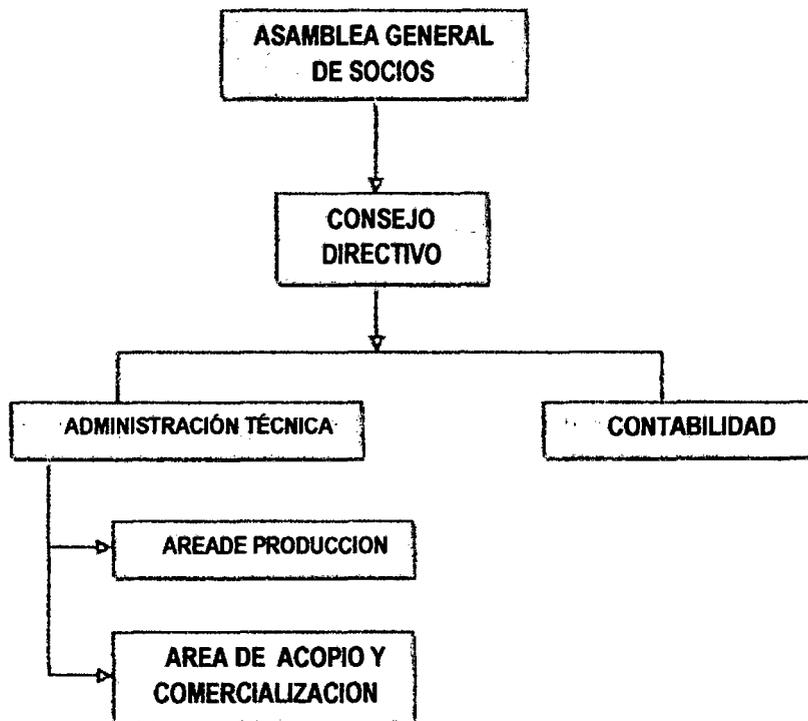
Cuadro N° 07: Medidas para evitar una mala Administración

| Situación | Se cumple (Si o No) |
|---|--------------------------------|
| Informar periódicamente a la junta de socios o accionistas de la situación del ALACO | SI |
| Informar las enmiendas a los estatutos que se lleven a cabo | SI |
| Rotación periódica de la junta directiva | SI |
| La junta de socios o accionistas deben tener el derecho de convocar a una reunión de la junta cuando lo crean conveniente | SI |
| Se debe tratar equitativamente a los socios o accionistas | SI |

5.6 Organigrama Actual



5.7 Organigrama Propuesto.



6 . PLANEAMIENTO DEL NEGOCIO

Se propone producir Café pergamino Premium de buena calidad, con 12% de humedad y 83 puntos en taza que mantienen consistencia en sus propiedades físicas (forma, tamaño, apariencia, defectos), sensoriales (olfativas, visuales, gustativas), prácticas culturales como podas, limpieza, recolección, despulpado, fermentado, lavado, rebalsado y secado, de manera eficiente acorde con los requerimientos y exigencias del mercado; esto nos permitirá generar procesos agrícolas que contribuyan al crecimiento económico de los productores, generando un desarrollo sostenible mediante la aplicación de tecnologías limpias.

6.1 Objetivos del Plan de Negocio

- Incrementar de la productividad por hectárea de café pergamino seco pasando de 17QQ/ha a 25.2QQ/ha, con la implementación del PNT, dicha producción máxima se verá reflejado a partir del cuarto año de operaciones.
- Aumentar el rendimiento físico exportable de café pergamino (calidad primera) de 69% hasta 77.53%, a partir del tercer año de operaciones.
- Mejoramiento de la calidad en taza del café pergamino aumentando de 79 a 83 puntos producido por la APA para mejorar su comercialización.
- Organizar la oferta comercial y negociándola acorde a la escala de bonificación, y de forma organizada presentando un café diferenciado (Premium) de acuerdo al rendimiento físico exportable por calidad frente a otros.

Cuadro N° 08: Objetivos Planeados.

| <p>Área funcional</p> | <p>Objetivo planteado ¿Qué se plantea lograr?</p> | <p>Estrategia funcional ¿Cómo se plantea lograrlo?</p> |
|------------------------------|--|---|
| <p>Producción</p> | <p>Incrementar la productividad de café pergamino de 17 a 25.2qq/ha.</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Adquisición de paquetes tecnológicos adecuados en el manejo integral del cultivo y la adquisición de insumos, equipos y herramientas (abonos, motofumigadora, tijeras de poda). • Implementar un programa de fertilización, previo estudio o análisis de suelos con su respectiva interpretación con un plan de abonamiento teniendo en cuenta la cronología y fisiología del cultivo (inicio de floración, cuajado y llenado del grano) a base de insumos. • Implementar un programa fitosanitario para el manejo integral de plagas y enfermedades mediante labores culturales oportunas y adecuadas, aplicación de preventivos y curativos a base de productos orgánicos como el “caldo bórdales”. • Renovación de las plantas envejecidas e improductivas que es el 15% (09 has.) mediante podas selectivas, al primer año; el 50 % al segundo el 50% restante. • Adquisición de una motocicleta para los servicios de asistencia técnica a nivel de campo de forma oportuna. • Implementar los servicios de asistencia técnica a nivel de campo y capacitaciones especializadas, en SIC (sistema interno de control). |

| | | |
|--------------------------------|---|--|
| | | <ul style="list-style-type: none"> • Capacitación especializada en producción agrícola con énfasis en BPA. • Capacitación especializada en cosecha. |
| Procesamiento / transformación | Mejoramiento del rendimiento exportable de 69% a 77.53% y de la calidad en taza del café de 79 a 83 puntos. | <ul style="list-style-type: none"> • Con la implementación de despulpadoras incluido motor estacionario y su correcta utilización, para realizar un adecuado proceso de despulpado. • Con la instalación y utilización adecuada de la infraestructura de beneficio (tanques tina) para realizar un adecuado proceso de fermentado y lavado. • Con la instalación y utilización adecuada de secadores solares para optimizar el proceso de secado de café. • Asistencia técnica y capacitación especializada en post cosecha. |
| | Aplicación de un sistema de acopio adecuado | <ul style="list-style-type: none"> • Alquiler de servicios de transporte local, que permita realizar un óptimo proceso de recolección en el periodo de acopio. • Contratación de personal técnico especializado en el acopio y comercialización del café. |
| Económico | Establecer un plan para optimizar los costos de producción, post cosecha y comercialización. | Optimizar los costos de producción en mano de obra no calificada (jornales) en las diferentes labores culturales (principalmente en el deshierbo) y post cosecha (despulpado, lavado y secado); con la adquisición de equipos (motoguadañas, tijeras de poda, motofumigadora, despulpadoras) y la instalación de infraestructuras (tanques tina, secadores solares) por ende mejorando sustancialmente las utilidades. |

| | | |
|-------------------------------------|--|---|
| | | Con el presente PNT, el Programa de Compensaciones para la Competitividad cofinanciara para contratar los servicios profesionales especializados para un manejo integral del cultivo de café. |
| Gestión comercial/ mercadotecnia | Fortalecer la capacidad de gestión comercial de la organización. | La contratación servicios de capacitaciones (CONSULTORIA), desarrollara capacitaciones especializadas en: <ul style="list-style-type: none"> • Capacitación especializada en el fortalecimiento de capacidades de la organización. • Capacitación especializada en gestión empresarial. |
| | Fortalecer la articulación comercial con un producto diferenciado. | <ul style="list-style-type: none"> • Establecimiento de alianzas comerciales • Establecer convenios de comercialización de café de buena calidad con la Cooperativa COPARM • Comercialización con una diferenciación por parte del aliado comercial que lo identifique como cafés Premium. |

6.2 Análisis FODA

Cuadro N° 09: Análisis FODA.

| FODA | Objetivo planteado ¿Qué se plantea lograr? | Estrategia funcional ¿Cómo se plantea lograrlo? |
|-------------|---|---|
| Producción | Incrementar la productividad de café de 17 a 25.2qq/ha. | <ul style="list-style-type: none"> • Adquisición de paquetes tecnológicos adecuados en el manejo integral del cultivo y la adquisición de insumos, equipos y herramientas (abonos, moto fumigadora, tijeras de podar). |

| | | |
|---------------------------------------|--|---|
| | | <ul style="list-style-type: none"> • Implementar un programa de fertilización, previo estudio o análisis de suelos con su respectiva interpretación con un plan de abonamiento teniendo en cuenta la cronología y fisiología del cultivo (inicio de floración, cuajado y llenado del grano) a base de insumos. • Implementar un programa fitosanitario para el manejo integral de plagas y enfermedades mediante labores culturales oportunas y adecuadas, aplicación de preventivos y curativos a base de productos orgánicos como el “caldo bórdales”. • Renovación de las plantas envejecidas e improductivas que es el 15% (09 has.) mediante podas selectivas, al primer año; el 50 % al segundo el 50% restante. • Adquisición de una motocicleta para los servicios de asistencia técnica a nivel de campo de forma oportuna. • Implementar los servicios de asistencia técnica a nivel de campo y capacitaciones especializadas, en SIC (sistema interno de control). • Capacitación especializada en producción agrícola con énfasis en BPA. |
| <p>Procesamiento / transformación</p> | <p>Mejoramiento del rendimiento exportable de 69% a 77.53% y de la calidad en taza del café de 79 a 83 puntos.</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Con la implementación de despulpadoras incluido motor estacionario y su correcta utilización, para realizar un adecuado proceso de despulpado. • Con la instalación y utilización adecuada de la infraestructura de beneficio (tanques tina) para realizar un adecuado proceso de fermentado y lavado. • Con la instalación y utilización adecuada de secadores solares para optimizar el proceso de secado de café. • Asistencia técnica y capacitación especializada en post cosecha. |

| | | |
|---------------------------------|--|---|
| | Aplicación de un sistema de acopio adecuado | <ul style="list-style-type: none"> • Alquiler de servicios de transporte local, que permita realizar un óptimo proceso de recolección en el periodo de acopio. • Contratación de personal técnico especializado en el acopio y comercialización del café. |
| Económico | Establecer un plan para optimizar los costos de producción, post cosecha y comercialización. | Optimizar los costos de producción en mano de obra no calificada (jornales) en las diferentes labores culturales (principalmente en el deshierbo) y post cosecha (despulpado, lavado y secado); con la adquisición de equipos (moto guadañas, tijeras de podar, moto fumigadora, despulpadoras) y la instalación de infraestructuras (tanques tina, secadores solares) por ende mejorando sustancialmente las utilidades. |
| | | Con el presente PNT, el Programa de Compensaciones para la Competitividad cofinanciará para contratar los servicios profesionales especializados para un manejo integral del cultivo de café. |
| Gestión comercial/mercadotecnia | Fortalecer la capacidad de gestión comercial de la organización. | <p>La contratación servicios de capacitaciones (CONSULTORIA), desarrollará capacitaciones especializadas en:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacitación especializada en el fortalecimiento de capacidades de la organización. • Capacitación especializada en gestión empresarial. • Capacitación especializada en articulación comercial y mercadeo. |

| | | |
|--|--|--|
| | Fortalecer la articulación comercial con un producto diferenciado. | <ul style="list-style-type: none"> • Establecimiento de alianzas comerciales. • Establecer convenios de comercialización de café de buena calidad con la Cooperativa COPARM Rodríguez de Mendoza. • Comercialización con una diferenciación por parte del aliado comercial que lo identifique como cafés Premium. |
|--|--|--|

6.3 .Cuadro N° 10: Alianzas Estratégicas y Oportunidades de Negocio

| Descripción de la alianza estratégica u oportunidad de negocio | Finalidad | Empresa u organización | Características de la empresa u organización | La alianza u oportunidad ¿es probable o concreta?* |
|---|---------------------------------|-------------------------------|--|---|
| Cooperativa COPARM Rodríguez de Mendoza | Compra de café | Rodríguez de Mendoza | La cooperativa al exporta a países como EE.UU. Alemania, Europa. | Concreta |
| Adquisición de equipos y herramientas | Venta de equipos y herramientas | SAMA SERVICES | Empresa dedicada a la venta de equipos y herramientas | Concreta |
| Adquisición de insumos (fertilizante) | Venta de fertilizantes | DIRESNORSRL | Empresa dedicada a la venta de fertilizantes | Concreta |

7 . PLAN OPERACIONAL

7.1 Requerimiento Operacional de la ALACO

Es necesario explicar los requerimientos de capacitación o asistencia técnica, mejoramiento del producto o servicio y resolución de problemas de producción y comercialización mediante las actividades que se mejorará con el plan de negocio. Para ello el cuadro N°11 muestra indicadores sin plan de negocio y el cuadro N° 12 muestra los rendimientos y actividades que realizará con el plan de negocio.

Cuadro N° 11: Indicadores Sin Plan de Negocio

| Tipo | Indicador / Variable | Unidad de medida | Proyección de indicadores SIN PN | | | | |
|---------------|--|------------------|----------------------------------|------------|------------|------------|------------|
| | | | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Productividad | Granos de café | qq./Ha | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 |
| | Rendimiento: Café comercial. | % | 95% | 95% | 95% | 95% | 95% |
| | Rendimiento descarte | % | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% |
| Producción | Área Total instalada en Produccion | Has. | 59 | 59 | 59 | 59 | 59 |
| | Total café comercial | qq | 953 | 953 | 953 | 953 | 953 |
| Precio | Precio café convencional | S/./qq | 294.87 | 294.87 | 294.87 | 294.87 | 294.87 |
| Calidad | Humedad | % | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 |
| | Defectos | % | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| Costos | Costo de producción agrícola por Ha. de café | S/./Ha | 2456.00 | 2456.00 | 2456.00 | 2456.00 | 2456.00 |
| | Costos labores Pos-cosecha | S/. | 49843.20 | 49843.20 | 49843.20 | 49843.20 | 49843.20 |
| | Costo Produccion /Ha | S/. | 3300.80 | 3300.80 | 3300.80 | 3300.80 | 3300.80 |
| | Costos de comercialización | S/. | 3,811.40 | 3,811.40 | 3,811.40 | 3,811.40 | 3,811.40 |
| | Costo Promedio unitario Quintal café | S/. | 210.62 | 210.62 | 210.62 | 210.62 | 210.62 |
| | Costos de gestión y administración total | S/. | 660.00 | 660.00 | 660.00 | 660.00 | 660.00 |
| Ventas | Pergamino Convencional (qq) | S/. | 280,971.04 | 280,971.04 | 280,971.04 | 280,971.04 | 280,971.04 |

Cuadro N° 12: Indicadores Con Plan de Negocio

| Tipo | Indicador / Variable | Unidad de medida | Proyección de indicadores con PN | | | | |
|---------------|--|------------------|----------------------------------|------------|------------|------------|------------|
| | | | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Productividad | Granos de café | qq./Ha | 19 | 22 | 25 | 25 | 25 |
| | Rendimiento: Café comercial. | % | 96% | 97% | 97% | 98% | 98% |
| | Rendimiento descarte | % | 4% | 3% | 3% | 2% | 2% |
| Producción | Área Total instalada en Produccion | Has. | 59 | 59 | 59 | 74 | 74 |
| | Total café comercial | qq | 1,098 | 1,264 | 1,551 | 1,827 | 1,827 |
| Precio | Precio café convencional | S/./qq | 319.46 | 319.46 | 319.46 | 319.46 | 319.46 |
| Calidad | Humedad | % | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 |
| | Defectos | % | 3 | 2 | 1.5 | 1.5 | 1.5 |
| Costos | Costo de producción agrícola por Ha. @café | S/./Ha | 3558.10 | 3558.10 | 3558.10 | 3483.89 | 3483.89 |
| | Costos labores Pos-cosecha | S/. | 40854.15 | 42237.23 | 43813.94 | 54953.08 | 54953.08 |
| | Costo Produccion /Ha | S/. | 4250.54 | 4273.99 | 4300.71 | 4226.50 | 4226.50 |
| | Costos de comercialización | S/. | 4,390.73 | 5,057.58 | 6,205.39 | 7,306.03 | 7,306.03 |
| | Costo Promedio unitario Quintal café | S/. | 202.19 | 202.19 | 202.19 | 202.19 | 202.19 |
| | Costos de gestión y administración total | S/. | 2217.80 | 2217.80 | 2217.80 | 2217.80 | 2217.80 |
| Ventas | Café Pergamino Convencional (qq) | S/. | 350,667.99 | 403,925.69 | 495,596.28 | 583,499.34 | 583,499.34 |

Fuente: Elaboración Propia.

Asistencia técnica y/o capacitación requerida: El ALACO requiere asistencia técnica y/o capacitación específica en:

Cuadro N° 13: Indicadores de mejoras con Plan de Negocio

| | |
|---|---|
| Capacitación Asistencia Técnica | Para mejorar el proceso de: |
| Coordinador de Proyecto | Encargado en la mejoras de gestión por el bien de la asociación |
| Capacitación en Gestión Empresarial, Organizacional y comercial. | Para mejorar las articulaciones de mercado dentro de la Asociación. |
| Capacitación Manejo del cultivo de Café, producción, Cosecha, post cosecha y comercialización | Mejorar los rendimientos y productividad de los cultivos de café. |

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 14: Resolución de problemas de producción y comercialización:

Dificultades en la producción y/o comercialización del producto o servicio y cómo se planea solucionarlo.

| Dificultades | Solución encontrada |
|--|--|
| Baja productividad y por ende los rendimientos de café son constantes en un 60 % | Asistencia técnica en Capacitación Manejo del cultivo de Café, producción, Cosecha, post cosecha y comercialización. |
| Baja Calidad del café con una humedad de 14% | Implementación y compra de maquinaria. |
| No se concretiza un precio por la falta de calidad del café | Mejorar el precio con las actividades de mejorar agrícolas. |

| | |
|--|--|
| La producción existente no reúne las condiciones adecuadas | |
| Baja producción en la capacidad de áreas instaladas | Instalación e incremento de área a trabajar. |

Fuente: Elaboración Propia.

7.2 Explicaciones técnicas y diseño del producto

Requerimientos técnicos necesarios para la elaboración del producto

Labores culturales: No realizan en función al ciclo fisiológico y fenológico del cultivo, la hacen en función a la disponibilidad de su tiempo y de recursos económicos; en el sentido de pago de obreros como el deshierbo, manejo de sombra, abonamiento y aplicación de preventivos y curativos, para detener el ataque de plagas y enfermedades; muchos productores integrantes de la ALACO, solamente atienden la cosecha del café y no así las labores culturales, utilizando herramientas como machetes sable, zapapico, lampas disminuyendo gran parte de los nutrientes del suelo por la erosión; utilizando mayor cantidad de jornales elevando los costos de producción (falta la adquisición de motoguadañas para disminuir los costos de producción en mano de obra no calificada, falta de adquisición de tijeras de poda para la realizar las podas y renovación de las fincas).

Manejo de plagas y enfermedades: No se realizan un adecuado manejo de plagas (broca que disminuye el rendimiento físico hasta en 3%, gusano minador de la hoja, queresas, cochinillas harinosas, pulgones) y enfermedades (como roya amarilla, cercosporiosis o manchas de hierro, ojo de gallo, antracnosis, pie negro, etc.), por falta de asistencia técnica especializada o es de forma esporádica.

Recolección de café cerezo: El personal que utilizan no es capacitado, ya que vienen de zonas no cafetaleras (no hace cosecha selectiva), por ello no hay la experiencia en este personal y la cosecha selectiva no es eficiente, repercutiendo en la calidad y rentabilidad; cosechan granos verdes, pintones maduros, sobre maduros y secos, lo que deviene en bajo rendimiento exportable y de taza; ya que realizan de manera artesanal y empírica, que no solamente atenta contra la calidad del grano, sino en la arquitectura y fisiología de la planta, al ser defoliada de manera irracional; malogrando ramas, yemas florales, retoños, hojas y brotes; que tienen que ver con la producción de la próxima campaña.

Despulpado: En muchos casos no se hace el mismo día de la recolección, los granos de café se despulpan con despulpadoras que ya cumplieron su vida útil o no están bien calibradas lo que ocasiona defectos en el grano por mordeduras y quebraduras, que ocasiona pérdidas en el rendimiento exportable.

Fermentación: En esta parte del proceso, los granos permanecen en reposo en condiciones inadecuadas (sacos u otros similares) y por un periodo de tiempo fuera de lo recomendado (mayor a 20 -22 horas). Además de ello se hace el proceso de fermentación con infraestructuras y en ambientes inadecuadas en cajones de madera de 0.6x1.5x0.6m (0.54 M³) capacidad de 6.00 qq/cajón, obteniendo calidades heterogéneas (siendo necesario la construcción de plantas de beneficio en húmedo).

Lavado: Generalmente se hace con agua limpia sacando el mucilago que quedan en el grano después de haberse despulpado. No existe un manejo de residuos (aguas mieles) no disponen de pozas de decantación para las aguas mieles producto del despulpado y lavado, considerándose estas como altamente contaminantes por el oxígeno que disipan al pasar el proceso de desmucilago y lavado. No realizan la práctica del “rebalsado” para separar granos vanos (mal llenado y cuajado, deficiencia que está dada por falta de agua y de nutrientes en el suelo), práctica que tiene que ver y/o influye en el proceso del tostado o torrefacción y está en calidad en taza (es necesario la construcción de la

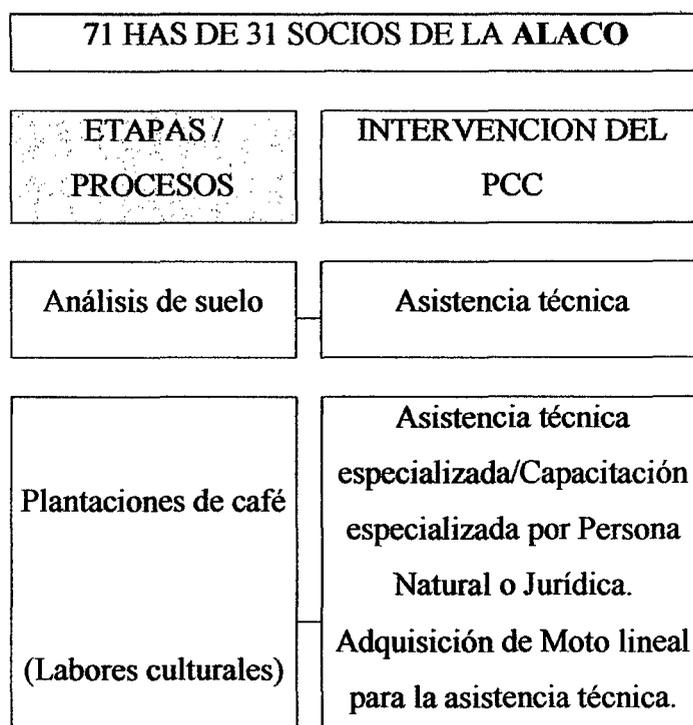
infraestructura de módulos de tanque tinas, para mejorar parte de calidad del café).

Secado: Después de lavar, se exponen los granos al calor del sol (lo hacen en mantas, veredas, lozas deportivas, techos de casas con material noble, sobre calaminas, etc.); para eliminar la humedad contenida en los granos hasta llegar a un 12-13 % de Humedad; luego seleccionarlo para su venta, empacado (presentación) en sacos de segundo uso generalmente no adecuados; para facilitar su traslado al almacén. Siendo este proceso inadecuado porque absorbe olores más que todo cuando se seca en contacto con el suelo; lo otro durante el día hay cambios bruscos de radiación solar secándose inadecuadamente.

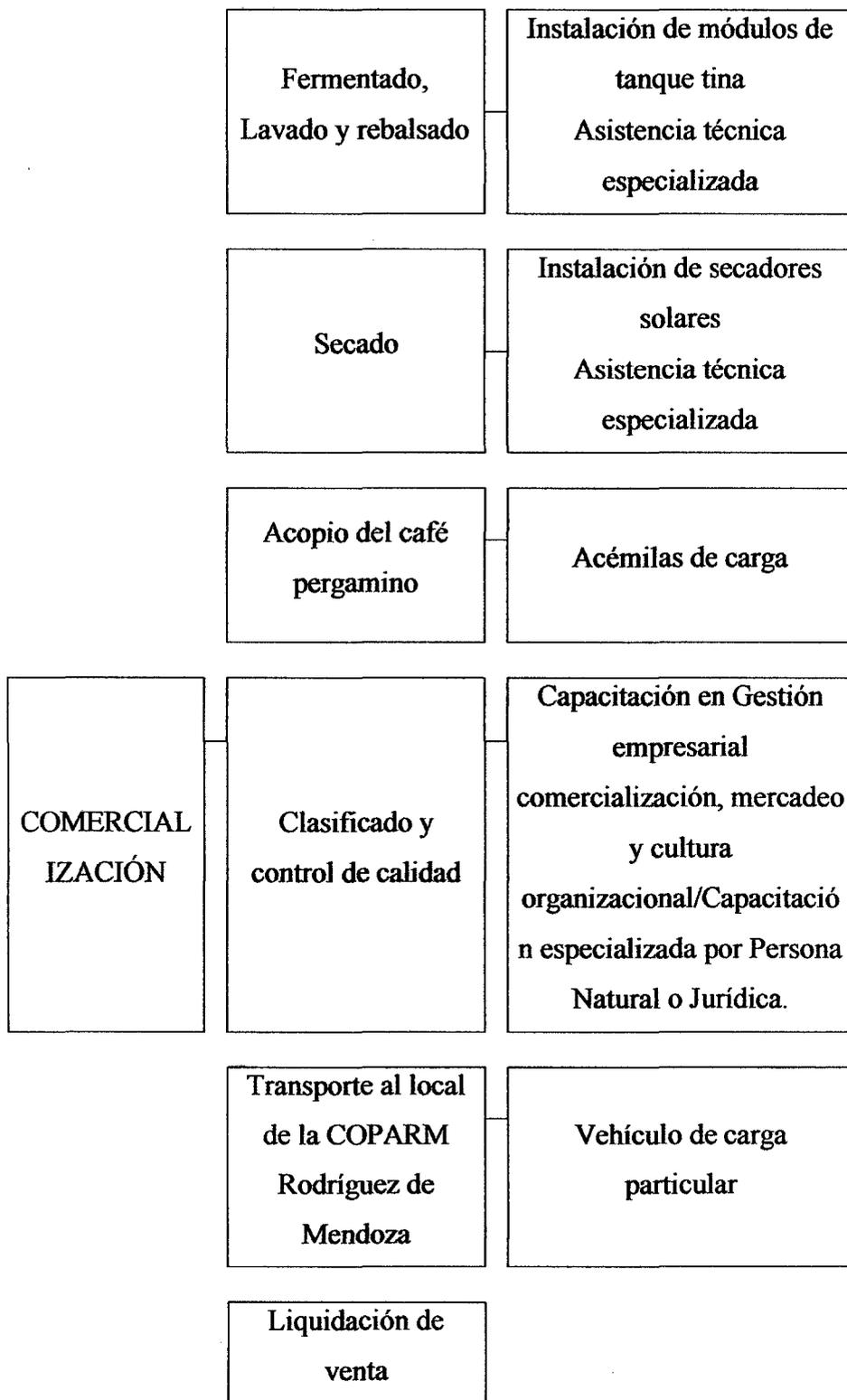
Comercialización (Ventas): Se hace en la presentación de café pergamino seco, con humedad generalmente más del 12-13% generalmente, esto influye en el precio, que esta sumado al rendimiento exportable y los compradores intermediarios aprovechan esta circunstancia, porque negocian en función a características cualitativas, mas no a cuantitativas como rendimiento en taza.

7.3 Definición del Proceso Productivo

DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESOS DE LA ALACO CON PNT



| | | |
|-----------------|---|---|
| | Control de Maleza | Asistencia técnica Compra de Motoguadañas |
| | Raspa | Asistencia técnica |
| | Poda | Asistencia técnica Compra de tijeras de poda |
| | Manejo de sombra | Asistencia técnica Con tijeras de poda |
| | Abonamiento | Asistencia técnica especializada Adquisición de Fertilizantes |
| | Control fitosanitario | Insumos para control ecológico Asistencia técnica |
| POST COSECHA | Cosecha selectiva y Recepción del café cerezo | Asistencia técnica especializada/Capacitación especializada por Persona Natural o Jurídica. Acémilas de carga |
| | Despulpado | Adquisición de Despulpadoras Asistencia técnica especializada |



Fuente: Elaboración Propia.

Cuadro N° 15 Descripción de los Productos Actuales (sin PNT)

| Ítem | Descripción | Aspectos que mejorarían con la adopción de tecnología |
|---|---|---|
| Nombre genérico del producto | Café pergamino convencional medio seco con 13-14% de humedad. | Café Premium seco con 12% de humedad. |
| Características Principales | Café pergamino medio seco convencional con una calidad en taza de 79 puntos, según los parámetros de la Asociación de Cafés Especiales de América (SCAA) | Café pergamino seco Premium que cuenta con una óptima calidad en taza de 83 puntos al Año 3, según los parámetros de la SCAA. |
| Características especiales o particulares (diferenciación) | La producción actual de café está caracterizada como convencional, la venta de café es en una sola presentación de acuerdo al rendimiento físico exportable sin valor agregado en sacos de polipropileno con capacidades de 55.2 kg por cada quintal. | Con la implementación del proyecto busca posesionarse en mercados de cafés diferenciados ofertando mayores volúmenes de café a través de alianzas para vender en el mediano plazo como Cafés Premium. |
| Calidades y presentaciones | <ul style="list-style-type: none"> • El producto se vende en sacos de polipropileno de 50 a 60 kg (55.2 kg en promedio). • Rendimiento físico exportable: 69%. • Calidad en taza de 79 puntos. | Para obtener un café Premium, acorde a las exigencias del mercado internacional se aplicaran tecnologías innovadoras en el campo de la producción, mediante implementación del sistema de producción, cosecha, post cosecha y de beneficio. |

| | | |
|----------------------------|---|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> • Humedad: 13 - 14 %. • Perfil de taza adecuado. | <p>El producto se venderá en sacos de 55.2 kg.</p> <p>Calidad en taza de 83 puntos.</p> <p>Rendimiento físico exportable: 77.53%</p> <p>Humedad: 12%.</p> |
| Etapas del producto | <p>Etapas del producto en crecimiento, se desea mejorar el nivel de productividad y calidad para poder abarcar mercados donde se pueda obtener un mayor ingreso por ventas.</p> | <p>Etapas del producto en crecimiento, se logrará alcanzar una calidad en taza óptima, dicho producto permitirá fortalecer su posición en el mercado de cafés diferenciados como cafés Premium.</p> |

7.4 Cuadro N° 16: Dimensionamiento de Materia Prima e Insumos

| COSTOS DE MANTENIMIENTO, INSTALACION DE CULTIVO DE CAFÉ CON PN | | | | | |
|--|------------|-------|----------------|---------------|--------------|
| COSTO DE INSTALACION DE UNA HECTAREA DE CAFÉ | | | | | |
| Numero Plantas Por Ha | 6000 | | | | |
| Extensión | 1 ha | | | | |
| Descripcion | Unid. | Cant. | Costo Unitario | Costo Parcial | Total (\$/.) |
| LCOSTOS DIRECTOS | | | | | |
| PREPARACION DE TERRENO | | | | | |
| Picacheo y Limpieza | Jornal | 12 | 25.00 | 300.00 | |
| ADQUISICION DE PLANTONES | | | | | |
| Planton de Café | Unidad | 5000 | 0.40 | 2000.00 | 2000.00 |
| INSTALACION Y MANTENIMIENTO DEL CULTIVO | | | | | |
| Trazo de area | Jornal | 2 | 25.00 | 50.00 | |
| Apertura de hoyos (0.4m x0.4m) | Jornal | 11 | 25.00 | 275.00 | |
| Siembra de plantones | Jornal | 4 | 25.00 | 100.00 | |
| INSUMOS Y MATERIALES | | | | | |
| Sulfomag | Saco 50 kg | 1 | 83.00 | 83.00 | 140.00 |
| Guano de isla | Saco 50 kg | 1 | 57.00 | 57.00 | |
| TOTAL COSTOS DIRECTOS | | | | | |
| | | | | | 2865.00 |
| II. COSTO TOTAL DE INSTALACION | | | | | |
| | | | | | 2865.00 |
| Total Costo Instalacion Por 16 Ha. | | | | | |
| | | | | | 42975.00 |
| Total de Jornales | | | | | |
| | | | | | 29 |

Fuente: Elaboración Propia.

Cuadro N° 17

| COSTO DE MANTENIMIENTO UNA HECTAREA CULTIVO CAFÉ RECIENTE INSTALADA | | | | | |
|---|--------|---------|----------------------|---------------|-----------------|
| Numero Plantas Por Ha | 5000 | Periodo | Primer y Segundo Año | | |
| Extensión | 1 ha | | | | |
| Descripción | Unid. | Cant. | Costo Unitario | Costo Parcial | Total (S/.) |
| I. COSTOS DIRECTOS | | | | | |
| MANO DE OBRA | | | | | |
| | | | | | 625.00 |
| Deshierbos (02 veces) | Jornal | 9 | 25.00 | 225.00 | |
| Poda | Jornal | 1 | 25.00 | 25.00 | |
| Manejo de sombra | Jornal | 4 | 25.00 | 100.00 | |
| Deschuponado | Jornal | 2 | 25.00 | 50.00 | |
| Abonamiento | Jornal | 4 | 25.00 | 100.00 | |
| Raspa | Jornal | 2 | 25.00 | 50.00 | |
| Control Fitosanitario | Jornal | 3 | 25.00 | 75.00 | |
| INSUMOS | | | | | |
| | | | | | 527.50 |
| Guano de Isla (saco de 50 Kg) | Saco | 4 | 57 | 228.00 | |
| Sulfato de Potasio (Saco de 50 Kg) | Saco | 1 | 112.00 | 112.00 | |
| Kabal Café (Saco de 50 Kg) | Saco | 1.5 | 125.00 | 187.50 | |
| TOTAL COSTOS DIRECTOS | | | | | 1162.50 |
| II. COSTO TOTAL DE PRODUCCION | | | | | |
| | | | | | 1162.50 |
| Total Costo Mantenimiento Por 15 Ha. | | | | | 17287.50 |
| Total de Jornales | | | | | 25 |

Cuadro N° 18: Costo de mantenimiento por ha.

| COSTO DE MANTENIMIENTO UNA HECTAREA CULTIVO CAFÉ | | | | | |
|--|-----------|---------|----------------|---------------|----------------------|
| Numero Plantas Por Ha | 5000 | Periodo | | | |
| Extensión | 1 ha | | | | |
| Descripción | Unid. | Cant. | Costo Unitario | Costo Parcial | Total (S/.) |
| I. COSTOS DIRECTOS | | | | | |
| MANO DE OBRA | | | | | |
| | | | | | S/ 2,275.00 |
| Deshierbos (02 veces) | Jornal | 7 | 25.00 | 175.00 | |
| Poda | Jornal | 12 | 25.00 | 300.00 | |
| Manejo de sombra | Jornal | 5 | 25.00 | 125.00 | |
| Deschuponado | Jornal | 5 | 25.00 | 125.00 | |
| Abonamiento | Jornal | 7 | 25.00 | 175.00 | |
| Raspa | Jornal | 5 | 25.00 | 125.00 | |
| Control Fitosanitario | Jornal | 5 | 25.00 | 125.00 | |
| Cosecha | Jornal | 45 | 25.00 | 1125.00 | |
| INSUMOS | | | | | |
| | | | | | S/ 917.00 |
| Guano de Isla (saco de 50 Kg) | Saco | 6 | 57 | 342.00 | |
| Sulfato de Potasio (Saco de 50 Kg) | Saco | 2 | 100.00 | 200.00 | |
| Kabal Café (Saco de 50 Kg) | Saco | 3 | 125.00 | 375.00 | |
| TOTAL COSTOS DIRECTOS | | | | | S/ 3,192.00 |
| II. COSTOS INDIRECTOS | | | | | |
| Asistente técnico a nivel de campo y Beneficio | Servicios | 12 | 1800.00 | 21600.00 | S/ 21,600.00 |
| TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS | | | | | S/ 21,600.00 |
| III. COSTO TOTAL DE PRODUCCION | | | | | |
| | | | | | S/ 3,192.00 |
| Total Costo Mantenimiento Por 59 Ha. | | | | | S/ 209,928.00 |
| Total de Jornales | | | | | 91 |

Fuente: Elaboración Propia.

7.5 Cuadro N° 19: Dimensionamiento de Maquinaria y Herramientas

| INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA | Unidad de Medida | Cantidad | Costo unitario | Total Costo |
|------------------------------|------------------|----------|----------------|---------------------|
| Tina Tanque | Unidad | 30 | 1500.00 | 45000.00 |
| Centro de Acopio | Unidad | 1 | 48000.00 | 48000.00 |
| EQUIPOS Y MAQUINARIAS | | | | |
| Equipo Despulpadora | Unidad | 30 | 1000.00 | 30000.00 |
| Equipo Motoguadaña | Unidad | 3 | 1800.00 | 5400.00 |
| Equipo Moto fumigadora. | Unidad | 3 | 1800.00 | 5400.00 |
| Maquinaria Secadora Café | Unidad | 1 | 33000.00 | 33000.00 |
| Maquinaria Moto carguera | Unidad | 1 | 7500.00 | 7500.00 |
| Total Activo fijo. | | | | S/174'300.00 |

Cuadro N° 20 Determinación de la Depreciación de Maquinarias

| Depreciación de Activo Fijo (S/.) | | | | | | | | |
|---------------------------------------|------------------|----------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| Infraestructura, Maquinaria y Equipos | Costo | Porcentaje de depreciación | Depreciación | | | | | Saldo Residual |
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| 1. INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA | | | | | | | | |
| 1.1. Tina Tanque | 45000.00 | 3% | 1350.00 | 1350.00 | 1350.00 | 1350.00 | 1350.00 | 38250.00 |
| 1.2. Centro de Acopio | 48000.00 | 3% | 1440.00 | 1440.00 | 1440.00 | 1440.00 | 1440.00 | 40800.00 |
| 2. EQUIPOS Y MAQUINARIAS | | | | | | | | |
| 2.1. Equipo Despulpadora | 30000.00 | 10% | 3000.00 | 3000.00 | 3000.00 | 3000.00 | 3000.00 | 15000.00 |
| 2.2. Equipo Motoguadaña | 5400.00 | 20% | 1080.00 | 1080.00 | 1080.00 | 1080.00 | 1080.00 | 0.00 |
| 3.3. Equipo Moto fumigadora. | 5400.00 | 20% | 1080.00 | 1080.00 | 1080.00 | 1080.00 | 1080.00 | 0.00 |
| 2.2. Maquinaria Secadora Café | 33000.00 | 15% | 4950.00 | 4950.00 | 4950.00 | 4950.00 | 4950.00 | 8250.00 |
| 2.3. Maquinaria Moto carguera | 7500.00 | 20% | 1500.00 | 1500.00 | 1500.00 | 1500.00 | 1500.00 | 0.00 |
| TOTAL | 174300.00 | | 14,400.00 | 14,400.00 | 14,400.00 | 14,400.00 | 14,400.00 | 102,300.00 |

Fuente: Elaboración Producción.

7.6 Localización del Negocio

| | | |
|---|----------------------|----|
| Departamento | Amazonas | |
| Provincia | Rodriguez de Mendoza | |
| Distrito | Milpuc | |
| Dirección | | |
| Centro Poblado | | |
| El centro poblado pertenece a la capital del Distrito | | NO |
| El centro poblado es rural o Urbano | RURAL | |
| Numero de Hogares que participan en ALACO | 31 | |
| Años de experiencia del ALACO | 7 | |

Nota

La unidad productiva contempla un total de 74 Ha las cuales 59 Ha están en producción y la 15 restantes se instalarán desde el comienzo.

7.7 Planeación de la Distribución del Área de Trabajo

Distribución del Área de Trabajo o Diseño de Planta (sólo si la naturaleza del Plan de Negocio lo exigiera).

Según la naturaleza del plan de negocio propuesto no aplica el análisis respectivo.

7.8 Requerimiento de Mano de Obra

La asociación de productores tiene ya establecido los requerimientos de mano de obra en las etapas productivas de este cultivo y las responsabilidades de quien es el responsable de brindar estas necesidades

En campo el agricultor es el responsable de brindar la mano de obra necesaria en sus campos de cultivo en todas las etapas de producción del cultivo ya sea en la instalación del cultivo como en las etapas de manejo del cultivo como son: Abonamientos, podas, deshierbo, control de plagas y enfermedades, cosecha, etc.

En esta etapa se requiere el apoyo de un técnico de campo que apoye en supervisar la correcta realización de las labores de instalación y manejo de este cultivo.

En la etapa de acopio y comercialización se requiere de personal que apoye en estas labores por el tiempo de cosecha que será de enero a Mayo, junto con este personal se encontrara un personal tipo gerente que vea la comercialización del producto así como los pagos a los socios de sus productos a la vez que coordina con el personal técnico de campo para que el producto llegue en las mejoras condiciones al centro de acopio.

8 . PLAN DE MERCADOTECNIA

Analizando las diversas etapas que comprende el mejorar el sistema de comercialización del producto y con el fin de mejorar los precios del producto se tendrá en cuenta tanto el producto a ofertar, la distribución, el precio y el plan de promoción para el café.

8.1 Estrategia del Producto

Se ofertara a los clientes como cooperativa, acopiadores, empresas cafetaleras y otros cumpliendo los requerimientos establecidos según su tamaño, forma, humedad, acorde a lo establecido por normas para su mejor aceptación y precio de venta.

8.2 Estrategia de Precios

El precio fijado será de acuerdo a lo establecido según el precio de mercado de la Dirección regional de Agricultura.

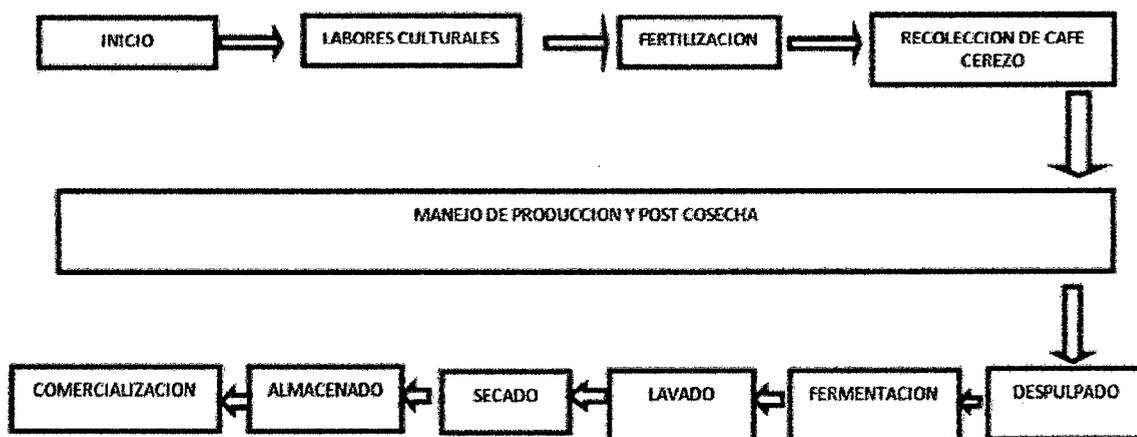
8.3 Estrategia de Promociones

Participación en eventos tanto nacionales como internacionales que permitan dar a conocer el producto a otros mercados.

El producto de calidad será su mejor promoción en la venta de los acopiadores y/o COPARM que hizo un compromiso de compra.

8.4 Estrategia de Distribución

En la distribución contara de la siguiente manera.



9 . ASPECTOS GENERALES

9.1 Licencias y Derechos

Las asociaciones se encuentran exoneradas del pago de impuestos de IGV como derecho tanto como el departamento de Amazonas.

9.2 Incentivos, Exoneraciones y Limitaciones

Las asociaciones se encuentran exoneradas del pago de impuestos de IGV como derecho tanto como el departamento de Amazonas.

Ley de promoción de las actividades productivas en zonas Alto Andinas, Ley N° 29482, una Ley que exonera:

- a) Impuesto a la renta correspondiente a rentas de tercera categoría
- b) Tasas arancelarias a las importaciones de bienes de capital con fines de uso productivo.
- c) Impuesto general a las ventas a las importaciones de bienes de capital con fines de uso productivo.

9.3 Cuadro N° 21: Plan de Impacto Ambiental

| Actividad | Indicador de impacto ambiental | | | Factores que posibilitarán el logro de las metas |
|-------------------------------------|--|---------------------|---------------------|---|
| | Descripción | Sin PNT | Con PNT | |
| Aprovechamiento de residuos solidos | Se utiliza los pulpa de café, restos de hojas, tallos del deshierbo para la elaboración de compost que sirve para el abonamiento | 4 socios (11.8%) | 31 socios (100%) | <ul style="list-style-type: none"> • Se utilizara los restos de pulpa de café, cal agrícola, tierra agrícola, levadura, estiércol de animales, plástico y otros para la elaboración de abonos orgánicos en cada unidad productiva. • Se contará con personal técnico especializado que brinde asesoría a nivel de campo en este componente. |

| | | | | |
|--|--|-----------------------------|-----------------------------|---|
| <p>Correcta eliminación de residuos líquidos</p> | <p>Aguas mieles resultantes del proceso de fermentación y lavado del café.</p> | <p>6 socios (17.6%)</p> | <p>31 socios (100%)</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Mano de obra utilizados (jornales), para excavación de pozos ciegos para el depósito de aguas mieles. • Capacitación y asesoría técnica en la instalación y utilización correcta de pozos ciegos para el depósito de aguas mieles. |
|--|--|-----------------------------|-----------------------------|---|

10. PLAN DE INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

Dentro del proceso del desarrollo del plan del negocio que incluye, entre otros, el mercado objetivo, se procede a organizar la información obtenida para diseñar el plan financiero de la asociación. El punto de partida para este proceso es la estimación de la inversión inicial, de las ventas, de los costos en que se incurrirá para desarrollar la producción y del financiamiento que se requerirá para estos fines. Producto del cálculo de estas estimaciones y de los supuestos que se establezcan para cada escenario, se podrá elaborar los Estados Financieros proyectados a partir de los cuales será posible calcular el valor actual neto del plan de negocio, la tasa interna de retorno y el análisis de sensibilidad.

10.1 Justificación del Cofinanciamiento

En esta sección se debe mencionar las razones por las cuales se pide el cofinanciamiento, ya sea por razones de compra de maquinaria o equipo, capacitación o asistencia técnica, resolver algún tipo de inconveniente en la producción o distribución, etc.

- Incremento de las áreas de producción de café es de 17qq/Ha en el año 0 a 25.qq/Ha para el año 5.
- Mejor de la calidad del producto al intervenir técnicamente en la etapa de cosecha y pos cosecha, mediante la implementación de tecnologías innovadoras.
- Implementar una sala de acopio con las características y parámetros requeridos para tener un eficiente almacenamiento, ensacado para la comercialización del café.

El cofinanciamiento solicitado por parte de la Asociación debe estar orientado a resolver alguno de los cuellos de botella identificados en los eslabones de la cadena productiva.

10.2 Mejoramiento del Producto o Servicio

Indicar los aspectos en los que se va mejorar al producto o servicio el cofinanciamiento de la propuesta productiva.

Cuadro N° 22 Mejoramiento del Producto o Servicios.

| Dificultades | Solución encontrada |
|---------------------------------------|---|
| 1 Deficiente producción de café. | Tener mayores volúmenes de producción gracias a la implementación de un adecuado paquete tecnológico en la producción de café |
| 2 Producto de baja calidad. | Tener un producto de calidad gracias al buen manejo productivo y beneficio (decapsulado, secado). Mejorando la humedad a un 12% y defectos. |
| 3 Deficiente Productividad por qq/Ha. | Aumentar los volúmenes de productividad en qq/Ha. de 17 a 25 qq/Ha |

10.3 Asistencia Técnica y/o Capacitación Requerida

- Instalación de nuevas plantaciones comerciales en 15 nuevas hectáreas
 - Implementación de viveros.
 - Instalación de tutores vivos del tipo Eritrina
 - Siembra y resiembra en campo definitivo
 - Manejo de nuevas plantaciones
- Manejo de plantaciones en producción de 59 hectáreas en laborar como:
 - Abonamiento
 - Podas formación, de producción y de tutores vivos
 - Control y manejo de plagas y enfermedades
 - Beneficio (cosecha, secado , selección y almacenamiento)

10.4 Plan de inversiones y costos de operación y mantenimiento

Cuadro N° 23 Costos de operación y mantenimiento con Plan de Negocios

| COSTOS DE OPERACIÓN Y MANTENIMIENTO CON PN. | | | | | | | | | |
|---|------------------|-------|----------------------|-------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| COSTOS DE OPERACIÓN | UNIDAD DE MEDIDA | CANT. | COSTO UNITARIO (S/.) | COSTO TOTAL | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| 1. Costos Indirectos | | | | | | | | | |
| Asistente Técnico | mes | 12 | 1800.00 | 21600.00 | 21600.00 | 21600.00 | 21600.00 | 21600.00 | 21600.00 |
| 2. Costos Directos | | | | | | | | | |
| Mano de obra directa. | Jornales | 7042 | 25.00 | 176050.00 | 176050.00 | 176050.00 | 176050.00 | 209050.00 | 209050.00 |
| Insumos | | | | | 53749.00 | 53749.00 | 53749.00 | 67414.00 | 67414.00 |
| Guano de Isla (saco de 50 Kg) | Saco | 354 | 56 | 19824.00 | 19824.00 | 19824.00 | 19824.00 | 24864 | 24864 |
| Sulfato de Potasio (Saco de 50 Kg) | Saco | 118 | 100.00 | 11800.00 | 11800.00 | 11800.00 | 11800.00 | 14800 | 14800 |
| Kabal Café (Saco de 50 Kg) | Saco | 177 | 125.00 | 22125.00 | 22125.00 | 22125.00 | 22125.00 | 27750 | 27750 |
| Transporte chacra - acopios | qq | 5488 | 1.80 | 9879.15 | 9879.15 | 11262.23 | 12838.94 | 16103.08 | 16103.08 |
| 3. Gastos de administración | | | | | 2217.80 | 2217.80 | 2217.80 | 2217.80 | 2217.80 |
| Papel bond (Milhar de 80 gr.) | Millar | 2 | 25.00 | 50.00 | 50.00 | 50.00 | 50.00 | 50.00 | 50.00 |
| Tinta para impresora (recarga) | Unidad | 2 | 15.00 | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 30.00 |
| Folder (Ciento) | Ciento | 1 | 25.80 | 25.80 | 25.80 | 25.80 | 25.80 | 25.80 | 25.80 |
| Uso de Internet movil | Meses | 12 | 32.00 | 384.00 | 384.00 | 384.00 | 384.00 | 384.00 | 384.00 |
| Servicio telefónico RPM | Meses | 12 | 42.00 | 504.00 | 504.00 | 504.00 | 504.00 | 504.00 | 504.00 |
| Luz | Meses | 12 | 12.00 | 144.00 | 144.00 | 144.00 | 144.00 | 144.00 | 144.00 |
| Agua | Meses | 12 | 10.00 | 120.00 | 120.00 | 120.00 | 120.00 | 120.00 | 120.00 |
| Servicios de Contabilidad | Meses | 12 | 80.00 | 960.00 | 960.00 | 960.00 | 960.00 | 960.00 | 960.00 |
| 4. Gastos de ventas | | | | | 4390.73 | 5057.58 | 6205.39 | 7306.03 | 7306.03 |
| Transporte Produccion al Mercado | Unidad | 1,098 | 4.00 | 4390.73 | 4390.73 | 5057.58 | 6205.39 | 7306.03 | 7306.03 |
| Total Costos de Operación | | | | | 267886.68 | 269936.60 | 272681.13 | 323690.91 | 323690.91 |

Fuente: Elaboración propia

Cuadro N° 24 Costos de operación y mantenimiento con Plan de Negocios

| COSTOS DE OPERACIÓN Y MANTENIMIENTO CON PN. | | | | | | | | | |
|---|-----------|-------|----------------|-------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| COSTOS DE OPERACIÓN | UNIDAD DE | CANT. | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| 1. Costos Indirectos | | | | | | | | | |
| Asistente Técnico | | | | | | | | | |
| 2. Costos Directos | | | | | | | | | |
| Mano de obra directa. | Jornales | 6549 | 25.00 | 163725.00 | 163725.00 | 163725.00 | 163725.00 | 163725.00 | 163725.00 |
| Insumos | | | | | 18054.00 | 18054.00 | 18054.00 | 18054.00 | 18054.00 |
| Guano de Isla (saco de 50 Kg) | Saco | 59 | 56.00 | 3304.00 | 3304.00 | 3304.00 | 3304.00 | 3304.00 | 3304.00 |
| Kabal Café (Saco de 50 Kg) | Saco | 118 | 125.00 | 14750.00 | 14750.00 | 14750.00 | 14750.00 | 14750.00 | 14750.00 |
| Transporte chacra - acopios | qq | 4814 | 3.00 | 14443.20 | 14443.20 | 14443.20 | 14443.20 | 14443.20 | 14443.20 |
| 3. Gastos de administración | | | | | 660.00 | 660.00 | 660.00 | 660.00 | 660.00 |
| Servicio telefónico | Meses | 12 | 25.00 | 300.00 | 300.00 | 300.00 | 300.00 | 300.00 | 300.00 |
| Servicios de Contabilidad | Meses | 12 | 30.00 | 360.00 | 360.00 | 360.00 | 360.00 | 360.00 | 360.00 |
| 4. Gastos de ventas | | | | | 3811.40 | 3811.40 | 3811.40 | 3811.40 | 3811.40 |
| Transporte Produccion al Mercado | Unidad | 953 | 4.00 | 3811.40 | 3811.40 | 3811.40 | 3811.40 | 3811.40 | 3811.40 |
| Total Costos de Operación | | | | | 200693.60 | 200693.60 | 200693.60 | 200693.60 | 200693.60 |

10.5 Estructura de Cofinanciamiento

Cuadro N° 23 Costos de Inversión del Plan de Negocios

| DESCRIPCION | UNIDAD DE MEDIDA | CANT. | COSTO UNITARIO (S/.) | COSTO TOTAL | Monto Financiado por el AGROIDEAS (S/.) | Monto Financiado por los ALACO (S/.) | % POR AGROIDEAS | % POR ALACO |
|--|------------------|--------|----------------------|------------------|---|--------------------------------------|-----------------|---------------|
| Componente de Activo fijo | | | | | | | | |
| 1. AREA URBANA | | | | | | | | |
| 1.1. SOLAR | M2 | 2400 | 6.25 | 15000.00 | 12000.00 | 3,000.00 | 80.00% | 20.00% |
| 2. INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA | | | | | | | | |
| 2.1. Tina Tanque | Unidad | 30 | 1500.00 | 45000.00 | 36000.00 | 9,000.00 | 80.00% | 20.00% |
| 2.2. Centro de Acopio | Unidad | 1 | 48000.00 | 48000.00 | 38400.00 | 9,600.00 | 80.00% | 20.00% |
| 3. EQUIPOS Y MAQUINARIAS | | | | | | | | |
| 3.1. Equipo Despulpadora | Unidad | 30 | 1000.00 | 30000.00 | 24000.00 | 6,000.00 | 80.00% | 20.00% |
| 3.2. Equipo Motoguadaña | Unidad | 3 | 1800.00 | 5400.00 | 4320.00 | 1,080.00 | 80.00% | 20.00% |
| 3.3. Equipo Moto fumigadora. | Unidad | 3 | 1800.00 | 5400.00 | 4320.00 | 1,080.00 | 80.00% | 20.00% |
| 3.4. Maquinaria Secadora Café | Unidad | 1 | 33000.00 | 33000.00 | 26400.00 | 6,600.00 | 80.00% | 20.00% |
| 3.5. Maquinaria Moto carguera | Unidad | 1 | 7500.00 | 7500.00 | 6000.00 | 1,500.00 | 80.00% | 20.00% |
| Total Activo fijo. | | | | 189300.00 | 151440.00 | 37,860.00 | | |
| Componente Gastos pre-operativos | | | | | | | | |
| 4. CAPACITACION ASISTENCIA TECNICA | | | | | | | | |
| 4.1. Coordinador de Proyecto | meses | 12 | 2,000.00 | 24000.00 | | 24,000.00 | 0.00% | 100.00% |
| 4.2. Capacitacion en Gestion Empresarial, Organizacional y comercial. | Talleres | 4 | 900.00 | 3600.00 | | 3,600.00 | 0.00% | 100.00% |
| 4.3. Capacitacion Manejo del cultivo de Cafe, producción, Cosecha, post cosecha y comercialización | Talleres | 4 | 900.00 | 3600.00 | | 3,600.00 | 0.00% | 100.00% |
| 5. OTROS GASTOS PREOPERATIVOS | | | | | | | | |
| 5.1. Gastos en Gestion (alimentacion, hospedaje y transporte) integrantes de la AEO. | Persona | 2 | 1,200.00 | 2400.00 | 1920.00 | 480.00 | 80.00% | 20.00% |
| Total Gastos pre-operativos | | | | 33600.00 | 1920.00 | 31,680.00 | | |
| Componente de Capital de trabajo | | | | | | | | |
| 6. INSUMOS Y MATERIALES | | | | | | | | |
| 6.1. Material Plantonos Café. | Sacos 50 kg | 75,000 | 0.40 | 30000.00 | 24000.00 | 6,000.00 | 80.00% | 20.00% |
| 6.2. Insumo Guano de Isla | Sacos 50 kg | 354 | 57.00 | 20178.00 | 16142.40 | 4,035.60 | 80.00% | 20.00% |
| 6.3. Insumo Sulfato de Potasio | Sacos 50 kg | 118 | 100.00 | 11800.00 | 9440.00 | 2,360.00 | 80.00% | 20.00% |
| 6.4. Insumo Kabal Café | Sacos 50 kg | 177 | 125.00 | 22125.00 | 17700.00 | 4,425.00 | 80.00% | 20.00% |
| Mano de obra | Jornales | 7,477 | 25.00 | 186925.00 | | 186,925.00 | 0.00% | 100.00% |
| Total Capital de trabajo | | | | 271028.00 | 67282.40 | 203,745.60 | 80.00% | 20.00% |
| Total Inversión | | | | 493928.00 | 220642.40 | 273,288.60 | | |

Resumen de aportación de AGROIDEAS - ALACO

| APORTE EN COFINANCIAMIENTO DIRECTO CON AGRO IDEAS SEGÚN PIP MENOR A 125 UIT | | | | | |
|---|-------------------|------------------|-------------------|-------------|------------|
| 1. AREA URBANA | AGROIDEAS | ALACO | TOTAL | % AGROIDEAS | ALACO |
| 1.1. SOLAR | 12000.00 | 3000.00 | 15000.00 | 80% | 20% |
| 2. INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA. | | | | | |
| 2.1. Tina Tanque | 36000.00 | 9000.00 | 45000.00 | 80% | 20% |
| 2.2. Centro de Acopio | 38400.00 | 9600.00 | 48000.00 | 80% | 20% |
| 3. EQUIPOS Y MAQUINARIAS | | | | | |
| 3.1. Equipo Despulpadora | 24000.00 | 6000.00 | 30000.00 | 80% | 20% |
| 3.2. Equipo Motoguadaña | 4320.00 | 1080.00 | 5400.00 | 80% | 20% |
| 3.3. Equipo Moto fumigadora. | 4320.00 | 1080.00 | 5400.00 | 80% | 20% |
| 3.4. Maquinaria Secadora Café | 26400.00 | 6600.00 | 33000.00 | 80% | 20% |
| 3.5. Maquinaria Moto carguera | 6000.00 | 1500.00 | 7500.00 | 80% | 20% |
| SUBTOTAL | 151440.00 | 37,860.00 | 189300 | 80% | 20% |
| 4.1. Coordinador de Proyecto | 19200.00 | 4800.00 | 24000.00 | 80% | 20% |
| 4.2. Capacitacion en Gestion Empresarial, | 2880.00 | 720.00 | 3,600.00 | 80% | 20% |
| 4.3. Capacitacion Manejo del cultivo de Cafe, | 2880.00 | 720.00 | 3,600.00 | 80% | 20% |
| 6.1. Material Plantonos Café. | 24000.00 | 6000.00 | 30000.00 | 80% | 20% |
| 6.2. Insumo Guano de Isla | 16142.40 | 4035.60 | 20178.00 | 80% | 20% |
| 6.3. Insumo Sulfato de Potasio | 9440.00 | 2360.00 | 11800.00 | 80% | 20% |
| 6.4. Insumo Kabal Café | 17700.00 | 4425.00 | 22125.00 | 80% | 20% |
| SUBTOTAL | 67282.40 | 16820.60 | 84103 | 80% | 20% |
| TOTAL | 218,722.40 | 54,680.60 | 273,403.00 | 80% | 20% |

Resumen de aportación de ALACO AL 100 %

| APORTE AL 100% DE ALACO | | | | | |
|--|-----------------|-------------------|-------------------|----|------|
| 5.1. Gastos en Gestion (alimentacion, hospedaje) | 0.00 | 2400.00 | 2400.00 | 0% | 100% |
| SUBTOTAL | 24960.00 | 6,240.00 | 31,200.00 | | |
| Mano de obra | | | | | |
| Mano de obra | 0.00 | 186,925.00 | 186,925.00 | 0% | 100% |
| SUBTOTAL | 24960.00 | 186,925.00 | 186,925.00 | | |
| TOTAL | 49920.00 | 193,165.00 | 218,125.00 | | |

Cuadro Resumen

| DESCRIPCION DE APORTES | AGROIDEAS | ALACO | TOTAL |
|--------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| COFINANCIADO AGROIDEAS - ALACO | 218,722.40 | 54,680.60 | 273,403.00 |
| APORTE DE LA ASOCIACION | 0 | 193,165.00 | 193,165.00 |
| TOTAL | 218,722.40 | 247,845.60 | 466,568.00 |

Cuadro N° 24 Costos de operación y mantenimiento con Plan de Negocios

| COSTOS DE OPERACIÓN Y MANTENIMIENTO CON PN. | | | | | | | | | |
|---|------------------|-------|----------------------|-------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| COSTOS DE OPERACIÓN | UNIDAD DE MEDIDA | CANT. | COSTO UNITARIO (S/.) | COSTO TOTAL | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| 1. Costos Indirectos | | | | | | | | | |
| Asistente Técnico | mes | 12 | 1800.00 | 21600.00 | 21600.00 | 21600.00 | 21600.00 | 21600.00 | 21600.00 |
| 2. Costos Directos | | | | | | | | | |
| Mano de obra directa. | Jornales | 7042 | 25.00 | 176050.00 | 176050.00 | 176050.00 | 176050.00 | 209050.00 | 209050.00 |
| Insumos | | | | | 53749.00 | 53749.00 | 53749.00 | 67414.00 | 67414.00 |
| Guano de Isla (saco de 50 Kg) | Saco | 354 | 56 | 19824.00 | 19824.00 | 19824.00 | 19824.00 | 24864 | 24864 |
| Sulfato de Potasio (Saco de 50 Kg) | Saco | 118 | 100.00 | 11800.00 | 11800.00 | 11800.00 | 11800.00 | 14800 | 14800 |
| Kabal Café (Saco de 50 Kg) | Saco | 177 | 125.00 | 22125.00 | 22125.00 | 22125.00 | 22125.00 | 27750 | 27750 |
| Transporte chacra - acopios | qq | 5488 | 1.80 | 9879.15 | 9879.15 | 11262.23 | 12838.94 | 16103.08 | 16103.08 |
| 3. Gastos de administración | | | | | 2217.80 | 2217.80 | 2217.80 | 2217.80 | 2217.80 |
| Papel bond (Miliar de 80 gr.) | Miliar | 2 | 25.00 | 50.00 | 50.00 | 50.00 | 50.00 | 50.00 | 50.00 |
| Tinta para impresora (recarga) | Unidad | 2 | 15.00 | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 30.00 | 30.00 |
| Folder (Ciento) | Ciento | 1 | 25.80 | 25.80 | 25.80 | 25.80 | 25.80 | 25.80 | 25.80 |
| Uso de Internet movil | Meses | 12 | 32.00 | 384.00 | 384.00 | 384.00 | 384.00 | 384.00 | 384.00 |
| Servicio telefónico RPM | Meses | 12 | 42.00 | 504.00 | 504.00 | 504.00 | 504.00 | 504.00 | 504.00 |
| Luz | Meses | 12 | 12.00 | 144.00 | 144.00 | 144.00 | 144.00 | 144.00 | 144.00 |
| Agua | Meses | 12 | 10.00 | 120.00 | 120.00 | 120.00 | 120.00 | 120.00 | 120.00 |
| Servicios de Contabilidad | Meses | 12 | 80.00 | 960.00 | 960.00 | 960.00 | 960.00 | 960.00 | 960.00 |
| 4. Gastos de ventas | | | | | 4390.73 | 6057.58 | 6205.39 | 7306.03 | 7306.03 |
| Transporte Produccion al Mercado | Unidad | 1,098 | 4.00 | 4390.73 | 4390.73 | 5057.58 | 6205.39 | 7306.03 | 7306.03 |
| Total Costos de Operación | | | | | 267886.68 | 269936.60 | 272661.13 | 323690.91 | 323690.91 |

Fuente : Elaboración propia

Cuadro N° 25 Costos de operación y mantenimiento con Plan de Negocios

| COSTOS DE OPERACIÓN Y MANTENIMIENTO CON PN. | | | | | | | | | |
|---|-----------|-------|----------------|-------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| COSTOS DE OPERACIÓN | UNIDAD DE | CANT. | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| 1. Costos Indirectos | | | | | | | | | |
| Asistente Técnico | | | | | | | | | |
| 2. Costos Directos | | | | | | | | | |
| Mano de obra directa. | Jornales | 6549 | 25.00 | 163725.00 | 163725.00 | 163725.00 | 163725.00 | 163725.00 | 163725.00 |
| Insumos | | | | | 18054.00 | 18054.00 | 18054.00 | 18054.00 | 18054.00 |
| Guano de Isla (saco de 50 Kg) | Saco | 59 | 56.00 | 3304.00 | 3304.00 | 3304.00 | 3304.00 | 3304.00 | 3304.00 |
| Kabal Café (Saco de 50 Kg) | Saco | 118 | 125.00 | 14750.00 | 14750.00 | 14750.00 | 14750.00 | 14750.00 | 14750.00 |
| Transporte chacra - acopios | qq | 4814 | 3.00 | 14443.20 | 14443.20 | 14443.20 | 14443.20 | 14443.20 | 14443.20 |
| 3. Gastos de administración | | | | | 660.00 | 660.00 | 660.00 | 660.00 | 660.00 |
| Servicio telefónico | Meses | 12 | 25.00 | 300.00 | 300.00 | 300.00 | 300.00 | 300.00 | 300.00 |
| Servicios de Contabilidad | Meses | 12 | 30.00 | 360.00 | 360.00 | 360.00 | 360.00 | 360.00 | 360.00 |
| 4. Gastos de ventas | | | | | 3811.40 | 3811.40 | 3811.40 | 3811.40 | 3811.40 |
| Transporte Produccion al Mercado | Unidad | 953 | 4.00 | 3811.40 | 3811.40 | 3811.40 | 3811.40 | 3811.40 | 3811.40 |
| Total Costos de Operación | | | | | 200693.60 | 200693.60 | 200693.60 | 200693.60 | 200693.60 |

Por otra se presentara en los cuadros siguientes los costos de mantenimiento, en instalaciones de cultivo de café tanto con Plan de Negocio y sin Plan de Negocio.

Cuadro N° 26: se muestra los costos para una instalación de las 15 nuevas hectáreas donde como se detalla este gasto lo contemplará por los tres primeros años que tardara en generar rentabilidad en los productos los cuales se acoplara para el cuarto año en los costos de mantenimiento para la hectáreas de café ya instaladas y que solo se intervienen en para mejorar su Productividad. Esto se contemplara solo en el 1er año. Para instalas sin plan de negocio se muestra en el cuadro N°27.

Cuadro N° 26 Costos de operación y mantenimiento 1er año Instalaciones con Plan de Negocios.

| COSTO DE INSTALACION DE UNA HECTAREA DE CAFÉ | | | | | |
|--|------------|-------|----------------|---------------|-------------|
| Numero Plantas Por Ha | 5000 | | | | |
| Extensión | 1 ha | | | | |
| Descripcion | Unid. | Cant. | Costo Unitario | Costo Parcial | Total (S/.) |
| I.COSTOS DIRECTOS | | | | | |
| PREPARACION DE TERRENO | | | | | |
| Picacheo y Limpieza | Jornal | 12 | 25.00 | 300.00 | |
| ADQUISICION DE PLANTONES | | | | | |
| Planton de Café | Unidad | 5000 | 0.40 | 2000.00 | 2000.00 |
| INSTALACION Y MANTENIMIENTO DEL CULTIVO | | | | | |
| Trazo de area. | Jornal | 2 | 25.00 | 50.00 | |
| Apertura de hoyos (0.4m x0.4m) | Jornal | 11 | 25.00 | 275.00 | |
| Siembra de plántones | Jornal | 4 | 25.00 | 100.00 | |
| INSUMOS Y MATERIALES | | | | | |
| Sulfomag | Saco 50 kg | 1 | 83.00 | 83.00 | |
| Guano de isla | Saco 50 kg | 1 | 57.00 | 57.00 | |
| TOTAL COSTOS DIRECTOS | | | | | |
| | | | | | 2865.00 |
| II. COSTO TOTAL DE INSTALACION | | | | | |
| | | | | | 2865.00 |
| Total Costo Instalacion Por 15 Ha. | | | | | |
| | | | | | 42975.00 |
| Total de Jornales | | | | | |
| | | | | | 29 |

Cuadro N° 27 Costos de operación y mantenimiento 1er año Instalaciones sin Plan de Negocios

| COSTO DE MANTENIMIENTO UNA HECTAREA CULTIVO CAFÉ | | | | | |
|--|--------|-------|----------------|---------------|-------------|
| Numero Plantas Por Ha | 5000 | | Periodo | | |
| Extensión | 1 ha | | | | |
| Descripcion | Unid. | Cant. | Costo Unitario | Costo Parcial | Total (S/.) |
| I.COSTOS DIRECTOS | | | | | |
| MANO DE OBRA | | | | | |
| Deshierbos (02 veces) | Jornal | 20 | 25.00 | 500.00 | |
| Poda | Jornal | 10 | 25.00 | 250.00 | |
| Deschuponado | Jornal | 5 | 25.00 | 125.00 | |
| Abonamiento | Jornal | 6 | 25.00 | 150.00 | |
| Control Fitosanitario | Jornal | 5 | 25.00 | 125.00 | |
| Cosecha | Jornal | 40 | 25.00 | 1000.00 | |
| INSUMOS | | | | | |
| Guano de Isla (saco de 50 Kg) | Saco | 1 | 56 | 56.00 | |
| Kabal Café (Saco de 50 Kg) | Saco | 2 | 125.00 | 250.00 | |
| TOTAL COSTOS DIRECTOS | | | | | |
| | | | | | 2456.00 |
| II. COSTOS INDIRECTOS | | | | | |
| Asistente tecnico a nivel de campo y Beneficio | | | | | |
| TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS | | | | | |
| | | | | | 0.00 |
| II. COSTO TOTAL DE PRODUCCION | | | | | |
| | | | | | 2456.00 |
| Total Costo Mantenimiento Por 99 Ha. | | | | | |
| | | | | | 144904.00 |
| Total de Jornales | | | | | |
| | | | | | 86 |

Cuadro N° 28 Costos de operación y mantenimiento 2do y 3er año
Instalaciones con Plan de Negocios

| COSTO DE MANTENIMIENTO UNA HECTAREA CULTIVO CAFÉ RECIEN INSTALADA | | | | | |
|---|--------|---------|----------------------|---------------|-----------------|
| Numero Plantas Por Ha | 5000 | Periodo | Primer y Segundo Año | | |
| Extensión | 1 ha | | | | |
| Descripcion | Unid. | Cant. | Costo Unitario | Costo Parcial | Total (S/.) |
| I.COSTOS DIRECTOS | | | | | |
| MANO DE OBRA | | | | | 625.00 |
| Deshierbos (02 veces) | Jornal | 9 | 25.00 | 225.00 | |
| Poda | Jornal | 1 | 25.00 | 25.00 | |
| Manejo de sombra | Jornal | 4 | 25.00 | 100.00 | |
| Deschuponado | Jornal | 2 | 25.00 | 50.00 | |
| Abonamiento | Jornal | 4 | 25.00 | 100.00 | |
| Raspa | Jornal | 2 | 25.00 | 50.00 | |
| Control Fitosanitario | Jornal | 3 | 25.00 | 75.00 | |
| INSUMOS | | | | | 527.50 |
| Guano de Isla (saco de 50 Kg) | Saco | 4 | 57 | 228.00 | |
| Sulfato de Potasio (Saco de 50 Kg) | Saco | 1 | 112.00 | 112.00 | |
| Kabal Café (Saco de 50 Kg) | Saco | 1.5 | 125.00 | 187.50 | |
| TOTAL COSTOS DIRECTOS | | | | | 1152.50 |
| II. COSTO TOTAL DE PRODUCCION | | | | | 1152.50 |
| Total Costo Mantenimiento Por 15 Ha. | | | | | 17287.50 |
| Total de Jornales | | | | | 25 |

Cuadro N° 29 Costos de operación y mantenimiento a partir de 3er año
Instalaciones con Plan de Negocios

| COSTO DE MANTENIMIENTO UNA HECTAREA CULTIVO CAFÉ | | | | | |
|--|-----------|---------|----------------|---------------|-----------------------|
| Numero Plantas Por Ha | 5000 | Periodo | | | |
| Extensión | 1 ha | | | | |
| Descripcion | Unid. | Cant. | Costo Unitario | Costo Parcial | Total (S/.) |
| I.COSTOS DIRECTOS | | | | | |
| MANO DE OBRA | | | | | S/. 2,275.00 |
| Deshierbos (02 veces) | Jornal | 7 | 25.00 | 175.00 | |
| Poda | Jornal | 12 | 25.00 | 300.00 | |
| Manejo de sombra | Jornal | 5 | 25.00 | 125.00 | |
| Deschuponado | Jornal | 5 | 25.00 | 125.00 | |
| Abonamiento | Jornal | 7 | 25.00 | 175.00 | |
| Raspa | Jornal | 5 | 25.00 | 125.00 | |
| Control Fitosanitario | Jornal | 5 | 25.00 | 125.00 | |
| Cosecha | Jornal | 45 | 25.00 | 1125.00 | |
| INSUMOS | | | | | S/. 917.00 |
| Guano de Isla (saco de 50 Kg) | Saco | 6 | 57 | 342.00 | |
| Sulfato de Potasio (Saco de 50 Kg) | Saco | 2 | 100.00 | 200.00 | |
| Kabal Café (Saco de 50 Kg) | Saco | 3 | 125.00 | 375.00 | |
| TOTAL COSTOS DIRECTOS | | | | | S/. 3,192.00 |
| II. COSTOS INDIRECTOS | | | | | |
| Asistente tecnico a nivel de campo y Beneficio | Servicios | 12 | 1800.00 | 21600.00 | S/. 21,600.00 |
| TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS | | | | | S/. 21,600.00 |
| II. COSTO TOTAL DE PRODUCCION | | | | | S/. 3,192.00 |
| Total Costo Mantenimiento Por 69 Ha. | | | | | S/. 209,928.00 |
| Total de Jornales | | | | | 91 |

Cuadro N° 30 Costos de Post cosecha para una Ha de café con Plan de Negocios.

| Costos de Post-cosecha para una Ha café | | | | |
|---|--------|-----------|----------------|---------------|
| Descripcion | Unid. | Cant. | Costo Unitario | Costo Parcial |
| Poscosecha | | | | |
| Despulpado | Jornal | 8 | 25.00 | 200.00 |
| Lavado y revalsado | Jornal | 3 | 25.00 | 75.00 |
| Secado | Jornal | 5 | 25.00 | 125.00 |
| Seleccionado y ensacado | Jornal | 5 | 25.00 | 125.00 |
| Costo transporte chacra-acopio (qq) | s/.qq | 1 | 1.80 | 1.80 |
| Total Jornales | | 22 | | |

Cuadro N° 31 Costos de Post cosecha para una Ha de café sin Plan de Negocios.

| Costos de Post-cosecha para una Ha café | | | | |
|---|--------|-----------|----------------|---------------|
| Descripcion | Unid. | Cant. | Costo Unitario | Costo Parcial |
| Poscosecha | | | | |
| Beneficio | Jornal | 16 | 25.00 | 400.00 |
| | | | | 0.00 |
| Secado | Jornal | 8 | 25.00 | 200.00 |
| Seleccionado y ensacado | | | | 0.00 |
| Costo transporte chacra-acopio (qq) | qq | 1 | 3.00 | 3.00 |
| Total Jornales | | 25 | | |

Cuadro N° 32 Área de influencia con Plan de negocios.

| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|-------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Area Produccion Café | | | | | |
| Area Total en Produccion (Ha) | 59 | 59 | 59 | 74 | 74 |

Cuadro N° 33 Área de influencia sin Plan de negocios.

| Area Produccion Café | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|-------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Area Total en Produccion (Ha) | 59 | 59 | 59 | 59 | 59 |

Cuadro N° 34 Presupuesto de costos de Post – cosecha con Plan de Negocio.

| Presupuesto de Costos de Post-cosecha CON PN | | | | | |
|--|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Rubros | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| COSTOS DIRECTOS | | | | | |
| Mano de Obra | | | | | |
| Despulpado | 11800 | 11800.00 | 11800.00 | 14800.00 | 14800.00 |
| Lavado y revalsado | 4425 | 4425.00 | 4425.00 | 5550.00 | 5550.00 |
| Secado | 7375.00 | 7375.00 | 7375.00 | 9250.00 | 9250.00 |
| Seleccionado y ensacado | 7375 | 7375.00 | 7375.00 | 9250.00 | 9250.00 |
| Transporte chacra - acopios | 9879.15 | 11262.23 | 12838.94 | 16103.08 | 16103.08 |
| Costo Total en S/. | 40854.15 | 42237.23 | 43813.94 | 64953.08 | 64953.08 |
| Total Jornales | 1298 | 1298 | 1298 | 1628 | 1628 |

Cuadro N° 35 Presupuesto de costos de Post – cosecha sin Plan de Negocios.

| Presupuesto de Costos de Post-cosecha SIN PN | | | | | |
|--|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Rubros | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| COSTOS DIRECTOS | | | | | |
| Mano de Obra | | | | | |
| Beneficio | 23600 | 23600.00 | 23600.00 | 23600.00 | 23600.00 |
| Secado | 11800.00 | 11800.00 | 11800.00 | 11800.00 | 11800.00 |
| Transporte chacra - acopios | 14443.20 | 14443.20 | 14443.20 | 14443.20 | 14443.20 |
| Costo Total en S/. | 49843.20 | 49843.20 | 49843.20 | 49843.20 | 49843.20 |
| Total Jornales | 1475 | 1475 | 1475 | 1475 | 1475 |

Cuadro N° 36 Total de costo de Mantenimiento con Plan de Negocios

| TOTAL DE COSTO DE MANTENIMIENTO CON PN | | | | | |
|--|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| COSTO | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| COSTO PRODUCCION AGRICOLA | S/. 209,928.00 | S/. 209,928.00 | S/. 209,928.00 | S/. 257,808.00 | S/. 257,808.00 |
| COSTO PRODUCCION AGRICOLA/HA | S/. 3,558.10 | S/. 3,558.10 | S/. 3,558.10 | S/. 3,483.89 | S/. 3,483.89 |
| COSTO POST-COSECHA | S/. 40,854.15 | S/. 42,237.23 | S/. 43,813.94 | S/. 54,953.08 | S/. 54,953.08 |
| COSTO DE MANTENIMIENTO | S/. 250,782.15 | S/. 252,165.23 | S/. 253,741.94 | S/. 312,761.08 | S/. 312,761.08 |

Cuadro N° 37 Total de costo de Mantenimiento sin Plan de Negocios

| TOTAL DE COSTO DE MANTENIMIENTO SIN PN | | | | | |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| COSTO | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| COSTO PRODUCCION AGRICOLA | 144904.00 | 144904.00 | 144904.00 | 144904.00 | 144904.00 |
| COSTO PRODUCCION AGRICOLA/HA | 2456.00 | 2456.00 | 2456.00 | 2456.00 | 2456.00 |
| COSTO POST-COSECHA | 49843.20 | 49843.20 | 49843.20 | 49843.20 | 49843.20 |
| COSTO DE MANTENIMIENTO | 194747.20 | 194747.20 | 194747.20 | 194747.20 | 194747.20 |

10.6 Determinación del Precio de Venta

10.6.1. Con plan de Negocio

Cuadro N° 38 Estructura de los Costos Variable y Fijos.

| DETERMINACION DE PRECIO VENTA CON PN | | | | | |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| ESTRUCTURA DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES | | | | | |
| COSTOS | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| A. COSTOS FIJOS | | | | | |
| Asistente Técnico | 21600.00 | 21600.00 | 21600.00 | 21600.00 | 21600.00 |
| Gastos de administración | 2217.80 | 2217.80 | 2217.80 | 2217.80 | 2217.80 |
| Depresiación | 14400.00 | 14400.00 | 14400.00 | 14400.00 | 14400.00 |
| TOTAL C. FIJO | 38217.80 | 38217.80 | 38217.80 | 38217.80 | 38217.80 |
| B. COSTOS VARIABLES | | | | | |
| Mano de obra directa. | 176,050.00 | 176,050.00 | 176,050.00 | 209,050.00 | 209,050.00 |
| Insumos | 53,749.00 | 53,749.00 | 53,749.00 | 67,414.00 | 67,414.00 |
| Transporte chacra - acopios | 9,879.15 | 11,262.23 | 12,838.94 | 16,103.08 | 16,103.08 |
| Gastos de ventas | 4,390.73 | 5,057.58 | 6,205.39 | 7,306.03 | 7,306.03 |
| TOTAL C. VARIABLE. | 244,068.88 | 246,118.80 | 248,843.33 | 299,873.11 | 299,873.11 |
| TOTAL | 282,286.68 | 284,336.60 | 287,061.13 | 338,090.91 | 338,090.91 |

Cuadro N° 39 Unidades producidas por horizonte del proyecto.

| UNIDADES PRODUCIDAS | | | | | |
|----------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| PRODUCTOS | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Café Pergamino Convencional (qq) | 1098 | 1264 | 1551 | 1827 | 1827 |
| | | | | | |

Cuadro N° 40 Determinación de precio por quintal pergamino.

| DETERMINACION PRECIO VENTA QUINTAL CAFÉ | |
|---|--------|
| COSTO FIJO UNITARIO QUINTAL CAFÉ | |
| C.F.U. | 25.25 |
| COSTO VARIABLE QUINTAL CAFÉ | |
| C.V.U. | 176.94 |
| PRECIO VENTA QUINTAL CAFÉ | |
| COSTOS PRODUCCION | 202.19 |
| PRECIO VENTA qq/Café | 319.46 |

10.6.2. Sin plan de Negocio

Cuadro N° 41 Estructura de los Costos Variable y Fijos.

| DETERMINACION DE PRECIO VENTA SIN PN | | | | | |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| ESTRUCTURA DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES | | | | | |
| COSTOS | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| A. COSTOS FIJOS | | | | | |
| Asistente Técnico | | | | | |
| Gastos de administración | 660.00 | 660.00 | 660.00 | 660.00 | 660.00 |
| Depresiacion | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| TOTAL C. FIJO | 660.00 | 660.00 | 660.00 | 660.00 | 660.00 |
| B. COSTOS VARIABLES | | | | | |
| Mano de obra directa. | 163,725.00 | 163,725.00 | 163,725.00 | 163,725.00 | 163,725.00 |
| Insumos | 18,054.00 | 18,054.00 | 18,054.00 | 18,054.00 | 18,054.00 |
| Transporte chacra - acopios | 14,443.20 | 14,443.20 | 14,443.20 | 14,443.20 | 14,443.20 |
| Gastos de ventas | 3,811.40 | 3,811.40 | 3,811.40 | 3,811.40 | 3,811.40 |
| TOTAL C. VARIABLE. | 200,033.60 | 200,033.60 | 200,033.60 | 200,033.60 | 200,033.60 |
| TOTAL | 200,693.60 | 200,693.60 | 200,693.60 | 200,693.60 | 200,693.60 |

Fuente: Elaboración Propia.

Cuadro N° 42 Unidades producidas por horizonte del proyecto.

| UNIDADES PRODUCIDAS | | | | | |
|----------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| PRODUCTOS | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Café Pergamino Convencional (qq) | 953 | 953 | 953 | 953 | 953 |

Fuente: Elaboración Propia.

Cuadro N° 43 Determinación de precio por quintal pergamino.

| DETERMINACION PRECIO VENTA QUINTAL CAFÉ | |
|---|--------|
| COSTO FIJO UNITARIO QUINTAL CAFÉ | |
| C.F.U. | 0.69 |
| COSTO VARIABLE QUINTAL CAFÉ | |
| C.V.U. | 209.93 |
| PRECIO VENTA QUINTAL CAFÉ | |
| COSTOS PRODUCCION | 210.62 |
| PRECIO VENTA qq/Café | 294.87 |

10.7 Determinación de los Ingresos

10.7.1. Cuadro N° 44: Con plan de Negocio

| Presupuesto de Ventas CON P.N. | | | | | |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|
| Volumen de Ventas | Año 01 | Año 02 | Año 03 | Año 04 | Año 05 |
| Café Pergamino Convencional (qq) | 1,098 | 1,264 | 1,551 | 1,827 | 1,827 |
| Precios Promedios (S/.) | | | | | |
| Quintal (55 kg) | 319.46 | 319.46 | 319.46 | 319.46 | 319.46 |
| Ingreso por Ventas según Calidades (S/.) | | | | | |
| Café Pergamino Convencional (qq) | 350,667.99 | 403,925.69 | 495,596.28 | 583,499.34 | 583,499.34 |
| Ingreso Total por Ventas (S/.) | 350,667.99 | 403,925.69 | 495,596.28 | 583,499.34 | 583,499.34 |

10.7.2. Cuadro N° 45: Sin plan de Negocio

| Presupuesto de Ventas SIN P.N. | | | | | |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|
| Volumen de Ventas | Año 01 | Año 02 | Año 03 | Año 04 | Año 05 |
| Café Pergamino Convencional (qq) | 953 | 953 | 953 | 953 | 953 |
| Precios Promedios (S/.) | | | | | |
| Quintal (55 kg) | 294.87 | 294.87 | 294.87 | 294.87 | 294.87 |
| Ingreso por Ventas según Calidades (S/.) | | | | | |
| Café Pergamino Convencional (qq) | 280,971.04 | 280,971.04 | 280,971.04 | 280,971.04 | 280,971.04 |
| Ingreso Total por Ventas (S/.) | 280,971.04 | 280,971.04 | 280,971.04 | 280,971.04 | 280,971.04 |

10.8 Análisis del Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es la cantidad de productos o servicios que se necesita vender para sostener el negocio, es decir, cubrir los costos.

$$\text{Contribución Marginal} = \text{Precio venta} - \text{Costo Variable Unitario}$$

Se le llama "contribución marginal" o "margen de contribución" porque muestra cómo contribuyen los precios de los productos o servicios a cubrir los costos fijos y a generar utilidad, que es la finalidad que persigue todo negocio.

La fórmula para el cálculo del punto de equilibrio, es la siguiente:

$$\text{Puntodeequilibrio} = \frac{\text{Costofijototal}}{\text{Margendecontribución}} = \text{Cantidades}$$

$$\text{Puntodeequilibrio en S/.} = \text{Cantidades} \times \text{Preciodeventa}$$

Determinación del punto de equilibrio en producción (pe.q).

$$PE(Q) = \frac{CF}{Pv - cvU}$$

| | |
|-----|----------------|
| CF | S/. 191,089.00 |
| Pv | S/. 319.46 |
| cvU | S/. 176.94 |

| | |
|-------|---------------------|
| PE(Q) | 1341 Quintales Café |
|-------|---------------------|

Nos determina que se necesita vender 1341 qq para recuperar la inversión del Plan de Negocio

Determinación del punto de equilibrio en ventas (pe.v)

| | |
|-----------|------------|
| PE(V) S/. | 428,313.49 |
|-----------|------------|

10.9 Evaluación de la Rentabilidad

El flujo de caja es una herramienta útil para la gestión de la organización, pues muestra cuánto se puede esperar de ingresos por ventas y cuánto se debe tener de dinero en efectivo para efectuar los egresos que permitan la operatividad de la organización. Un plan de flujo de efectivo ayuda a que la organización siempre tenga liquidez al proveer los egresos y proyectar los ingresos. Para elaborar el flujo de caja se debe seguir los siguientes pasos:

Cuadro N° 46 Estado de Ganancias y Pérdidas con Plan de Negocios

| Estado de Ganancias y Perdidas CON Plan de Negocios (S/.) | | | | | |
|---|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Concepto | Años | | | | |
| | Año 01 | Año 02 | Año 03 | Año 04 | Año 05 |
| Ventas Totales | 350,667.99 | 403,925.69 | 495,596.28 | 583,499.34 | 583,499.34 |
| Costos de Ventas | 265,668.88 | 267,718.80 | 270,443.33 | 321,473.11 | 321,473.11 |
| UTILIDAD BRUTA | 84,999.10 | 136,206.88 | 225,152.95 | 262,026.24 | 262,026.24 |
| Gastos Administrativos | 2,217.80 | 2,217.80 | 2,217.80 | 2,217.80 | 2,217.80 |
| Depreciación | 14,400.00 | 14,400.00 | 14,400.00 | 14,400.00 | 14,400.00 |
| UTILIDAD OPERATIVA | 68,381.30 | 119,589.08 | 208,535.15 | 245,408.44 | 245,408.44 |
| Intereses | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO | 68,381.30 | 119,589.08 | 208,535.15 | 245,408.44 | 245,408.44 |
| Impuesto a la Renta | 1,025.72 | 1,793.84 | 3,128.03 | 3,681.13 | 3,681.13 |
| UTILIDAD NETA | 67,355.59 | 117,795.25 | 205,407.12 | 241,727.31 | 241,727.31 |

Fuente: Elaboración Propia.

Cuadro N° 47 Flujo de Caja con Plan de Negocios

| FLUJO DE CAJA CON PN(S/.) | | | | | | |
|------------------------------------|-------------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Flujo de Caja (S/.) | AÑOS | | | | | |
| | P0 | Año 01 | Año 02 | Año 03 | Año 04 | Año 05 |
| (+) Ingresos por ventas | | 350667.99 | 403925.69 | 495596.28 | 583499.34 | 583499.34 |
| (-) Costos y gastos operativos | | 267886.68 | 269936.60 | 272661.13 | 323690.91 | 323690.91 |
| (-) Impuestos | | 1025.72 | 1793.84 | 3128.03 | 3681.13 | 3681.13 |
| (=) Flujo de caja operativo | | 81755.59 | 132195.25 | 219807.12 | 256127.31 | 256127.31 |
| (-) Inversión en activos | 493928.00 | | | | | |
| Valor Residual | | | | | | 102300.00 |
| (+) Aportes de capital | | | | | | |
| (-) Flujo de inversión | -493928.00 | | | | | |
| FLUJO DE CAJA ECONÓMICO | -493928.00 | 81755.59 | 132195.25 | 219807.12 | 256127.31 | 358427.31 |

Cuadro N° 48: Flujo de Caja Simplificado

| FLUJO DE CAJA SIMPLIFICADO | | | | | | |
|--------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| CONCEPTO | AÑO 0 | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| (A) INGRESOS TOTALES | | 350667.99 | 403925.69 | 495596.28 | 583499.34 | 583499.34 |
| (B) EGRESOS TOTALES | 493928.00 | 268,912.40 | 271,730.44 | 275,789.16 | 327,372.03 | 327,372.03 |
| (C) FLUJO DE CAJA ANTES DE IMPUESTOS | | 82,781.30 | 133,989.08 | 222,935.15 | 259,808.44 | 259,808.44 |

Cuadro N° 49: Indicadores de la elección del Plan de Negocio.

| Indicadores de Flujo de Caja Economico | | | | | | |
|---|----------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Descripcion | P0 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
| Flujo de Caja Economico | -493,928.00 | 81,755.59 | 132,195.25 | 219,807.12 | 256,127.31 | 358,427.31 |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| VANE - COK | 13% | | | | | |
| VANE (S/.) | S/. 185,915.37 | | | | | |
| TIRE | 24% | | | | | |
| BENEFICIO/COSTO | 1.09 | | | | | |

Como el VNA es mayor que 0 se acepta el Plan de Negocios.

Como el TIR es mayor que 1% se acepta el Plan de Negocios.

Cuadro N° 50: Costo de Mantenimiento

| Costo Mantenimiento con PNT. | | | | |
|---|-------------------------|-----------------|--------------------------|-----------------------|
| Vehiculo Moto Cargera - Capacidad 1 Tn. y Motocicleta Lineal | | | | |
| DESCRIPCION | Unidad de Medida | Cantidad | C. Unitario (S/.) | C. Total (S/.) |
| Lubricantes | SERV./año | 12 | 40.00 | 480.00 |
| Afinamiento y descarbonizacion | SERV./año | 3 | 80.00 | 240.00 |
| Mantenimiento Motor | SERV./año | 1 | 200.00 | 200.00 |
| TOTAL | | | | 920.00 |

10.10 Análisis de Sensibilidad

Cuadro N° 51: Análisis de VNA y TIR

| | |
|------------------------|----------------|
| VANE - COK | 13% |
| VANE (S/.) | S/. 185,915.37 |
| TIRE | 24% |
| BENEFICIO/COSTO | 1.09 |

Cuadro N° 52 Análisis de sensibilidad.

| | | VAN | TIR |
|----------------------|-----|-------------|------------|
| PRODUCTIVIDAD | -5 | 104913.747 | 19.50% |
| | -10 | 23912.1276 | 14.51% |
| | -15 | -57089.4921 | 9.30% |
| COSTOS | -5 | 136475.888 | 21.35% |
| | -10 | 87036.4087 | 18.37% |
| | -15 | 37596.9296 | 15.34% |
| | -20 | -11842.5495 | 12.26% |
| PRECIOS | -1 | 137430.927 | 21.58% |
| | -2 | 90229.7607 | 18.79% |
| | -3 | 44283.3435 | 15.93% |
| | -4 | -436.396029 | 12.97% |

11 INDICADORES DE IMPACTOS DE LA PROPUESTA PRODUCTIVA

Para los cuales se trabajará con los supuestos del Plan de Negocio tal como se indica en el cuadro N° 53. Lo cual se analizará un antes y un después el cuadro 53 son indicadores sin la Aplicación de Plan de Negocios. Y el Cuadro 54 con la implementación del Plan de Negocios. Como se observa existe un mayor incremento en la producción en un incremento a 74 Ha finalizado el año y una mejor productividad de 953 qq/Ha a 1827 qq/Ha al finalizar el Plan de Negocio

Cuadro N° 53 Resultados con la intervención del Plan de Negocio.

| CONCEPTO | 2014 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|---|------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | (año base) | | | | | |
| Nº Socios | 31 | 31 | 31 | 31 | 31 | 31 |
| Area Actual enProduccion | 59 | 59 | 59 | 59 | 59 | 59 |
| Area Instalada | | 15 | 15 | 15 | | |
| Area Total en Produccion (Ha) | 59 | 59 | 59 | 59 | 74 | 74 |
| Productividad de café pergamino (qq/Ha) | 17 | 19.4 | 22.1 | 25.2 | 25.2 | 25.2 |
| Producción del café Cerezo (qq/ha). | 82 | 93 | 106 | 121 | 121 | 121 |
| Producción Total de Café Pergamino (qq) | 1003 | 1143 | 1303 | 1599 | 1864 | 1864 |
| Producción Total Acopiada (qq) | 1,003 | 1,143 | 1,303 | 1,599 | 1,864 | 1,864 |
| Merma (%) | 5% | 4% | 3% | 3% | 2% | 2% |
| ProducciónComercial (qq) | 953 | 1,098 | 1,264 | 1,551 | 1,827 | 1,827 |

PLAN DE VENTAS CON PNT

| PRODUCTO | 2014 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|---------------------------------|------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Café PergaminoConvencional (qq) | 953 | 1,098 | 1,264 | 1,551 | 1,827 | 1,827 |

Cuadro N° 54 Resultados sin la intervención del Plan de Negocio.

| CONCEPTO | 2014 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|---|------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | (año base) | | | | | |
| Nº Socios | 31 | 31 | 31 | 31 | 31 | 31 |
| Area (Ha) | 59 | 59 | 59 | 59 | 59 | 59 |
| Productividad de café pergamino (qq/Ha) | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 |
| Producción del café Cerezo (qq/ha). | 81.6 | 81.6 | 81.6 | 81.6 | 81.6 | 81.6 |
| Producción Total de Café Pergamino (qq) | 1003 | 1003 | 1003 | 1003 | 1003 | 1003 |
| Producción Total Acopiada (qq) | 1,003 | 1,003 | 1,003 | 1,003 | 1,003 | 1,003 |
| Merma (%) | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% |
| ProducciónComercial (qq) | 953 | 953 | 953 | 953 | 953 | 953 |
| RendimientoFísico | 67% | 67% | 67% | 67% | 67% | 67% |

PLAN DE VENTAS SIN PNT

| PRODUCTO | 2014 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|---------------------------------|------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Café PergaminoConvencional (qq) | 953 | 953 | 953 | 953 | 953 | 953 |

11.1 Indicadores de Línea de Base

Se muestra supuestos con la intervención del Plan de Negocio un antes y un después obteniendo resultados favorable tanto en la Producción con un incremento de 15 Ha, y una Productividad en el rendimiento de qq/Ha.

Cuadro N° 55 Análisis de indicadores de cambio sin el Plan de Negocio

| Tipo | Indicador / Variable | Unidad de medida | Proyección de indicadores SIN PN | | | | |
|---------------|---|-----------------------------|----------------------------------|------------|------------|------------|------------|
| | | | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Productividad | Granos de café | qq./Ha | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 |
| | Rendimiento: Café comercial. | % | 95% | 95% | 95% | 95% | 95% |
| | Rendimiento descarte | % | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% |
| Producción | Área Total instalada en Producción | Has. | 59 | 59 | 59 | 59 | 59 |
| | Total café comercial | qq | 953 | 953 | 953 | 953 | 953 |
| Precio | Precio café convencional | S/./qq | 294.87 | 294.87 | 294.87 | 294.87 | 294.87 |
| Calidad | Humedad | % | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 |
| | Defectos | % | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| Costos | Costo de producción agrícola por Ha. □ café | S/./Ha | 2456.00 | 2456.00 | 2456.00 | 2456.00 | 2456.00 |
| | Costos labores Pos-cosecha | S/. | 49843.20 | 49843.20 | 49843.20 | 49843.20 | 49843.20 |
| | Costo Producción /Ha | S/. | 3300.80 | 3300.80 | 3300.80 | 3300.80 | 3300.80 |
| | Costos de comercialización | S/. | 3,811.40 | 3,811.40 | 3,811.40 | 3,811.40 | 3,811.40 |
| | Costo Promedio unitario Quintal café | S/. | 210.62 | 210.62 | 210.62 | 210.62 | 210.62 |
| | Costos de gestión y administración total | S/. | 660.00 | 660.00 | 660.00 | 660.00 | 660.00 |
| | Ventas | Pergamino Convencional (qq) | S/. | 280,971.04 | 280,971.04 | 280,971.04 | 280,971.04 |

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro N° 56 Análisis de indicadores de cambio con el Plan de Negocio

| Tipo | Indicador / Variable | Unidad de medida | Proyección de indicadores con PN | | | | |
|---------------|---|------------------|----------------------------------|------------|------------|------------|------------|
| | | | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Productividad | Granos de café | qq/Ha | 19 | 22 | 25 | 25 | 25 |
| | Rendimiento: Café comercial. | % | 96% | 97% | 97% | 98% | 98% |
| | Rendimiento descarte | % | 4% | 3% | 3% | 2% | 2% |
| Producción | Área Total instalada en Producción | Has. | 59 | 59 | 59 | 74 | 74 |
| | Total café comercial | qq | 1,098 | 1,264 | 1,551 | 1,827 | 1,827 |
| Precio | Precio café convencional | S/./qq | 319.46 | 319.46 | 319.46 | 319.46 | 319.46 |
| Calidad | Humedad | % | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 |
| | Defectos | % | 3 | 2 | 1.5 | 1.5 | 1.5 |
| Costos | Costo de producción agrícola por Ha.L. café | S/./Ha | 3558.10 | 3558.10 | 3558.10 | 3483.89 | 3483.89 |
| | Costos labores Pos-cosecha | S/. | 40854.15 | 42237.23 | 43813.94 | 54953.08 | 54953.08 |
| | Costo Producción /Ha | S/. | 4250.54 | 4273.99 | 4300.71 | 4226.50 | 4226.50 |
| | Costos de comercialización | S/. | 4,390.73 | 5,057.58 | 6,205.39 | 7,306.03 | 7,306.03 |
| | Costo Promedio unitario Quintal café | S/. | 202.19 | 202.19 | 202.19 | 202.19 | 202.19 |
| | Costos de gestión y administración total | S/. | 2217.80 | 2217.80 | 2217.80 | 2217.80 | 2217.80 |
| Ventas | Café Pergamino Convencional (qq) | S/. | 350,667.99 | 403,925.69 | 495,596.28 | 583,499.34 | 583,499.34 |

Fuente: Elaboración propia.

12 . CONCLUSIONES

- Con el Plan de Negocios se contribuirá a mejorar las capacidades competitivas de los 31 productores cafetaleros de manera directa con un 50 % de manera indirecta; ya que validarán, adoptaran y aplicaran las técnicas de manejo del cultivo, como consecuencia de la demostración de resultados en las diferentes labores que contempla el Plan de Negocios en los integrantes de la ALACO, uno de los medios de verificación será el impacto tangible del incremento de la producción de 18 a 26 QQ/ha.
- Con el Plan de Negocios se contribuirá a mejorar el rendimiento físico exportable de café verde de 69% a 77.53 % a partir del tercer año.
- Para el presente Plan de Negocio, se ha determinado que el precio base de comercialización es de S/493,928.00 con S/199,953.00 intervenidos por AGROIDEAS y S/293,975.00 Por la Asociación.
- La Asociación pondrá en efectivos el monto de S/107,050.00.
- La Asociación aportará con 7477 Jornales con un costo unitario de S/25.00 y un total de 186,925.00.
- En promedio con un rendimiento físico exportable de 69%, a partir de ello el aliado comercial (COPARM) proporcionará una bonificación por cada quintal de acuerdo al rendimiento físico exportable, pudiendo llegar a pagar hasta S/319.46/QQ con un rendimiento exportable de 76-80% y una calidad en taza de 83 puntos, asimismo el precio del café se maneja en función al precio de la bolsa de valores.
- El análisis financiero realizado demuestra la viabilidad económica y social del Plan de Negocios de esta manera, es importante el fortalecimiento de las alianzas estratégicas entre el COPARM y la ALACO, para lograr con ello beneficios y desarrollo económico sostenible para los cafetaleros.
- De la evaluación financiera con el PNT se obtiene un VANE de S/185,915.37, una TIRE de 24%; los que demuestran la rentabilidad y viabilidad del proyecto.

- El impacto social es positivo ya que al incrementar la producción, los agricultores mejoran sus niveles de ingreso económicos de las familias de la organización de los sectores de Milpuc obteniendo mayores utilidades, las que servirán para mantener la calidad de su producción y mejorar su calidad de vida, reduciendo así la migración del campo a la ciudad.
- El impacto ambiental es positivo y sostenible con el Plan de Manejo Ambiental responsable; al aplicarse las BPA, tratamiento de aguas mieles en pozos ciegos, elaboración de compost con los restos de post cosecha, captura de CO₂ por el desarrollo de la actividad cafetalera en sistemas agroforestales y la disminución de la erosión de los suelos agrícolas.

13. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Acabá Robles, J. E. (1997). Análisis de las prácticas y resultados del plan parcial en cooperación con la industria y el comercio conocido comúnmente como programa de coordinación. Sistema de Bibliotecas. Universidad de Puerto Rico.
- Alvarado A.. (2011) Mejoramiento de la competitividad y sostenibilidad del café de alta calidad, para mercados de cafés especiales. Empresa editora Macro. pag. 96
- Alicea, J. L. (2011). Plan de Negocios para el restaurante vegetariano Green Nation. (Unpublished master's thesis). Sistema de Bibliotecas. Universidad de Puerto Rico, Río Piedras Campus.
- Aquino Asca, M. A. (2005). Plan de Negocios para establecer una empresa comercial. Sistema de Bibliotecas. Universidad de Puerto Rico.
- AGROIDEAS (2009). Manual de Elaboración de Plan de Negocios. Programa de Compensaciones para la Competitividad
- Baerga Vega, R.A. (2011). Business plan Solaris of Puerto Rico. (Unpublished master's thesis). Sistema de Bibliotecas. Universidad de Puerto Rico, Río Piedras Campus.
- CAFÉ EN EL PERÚ – Cámara Peruana de Café (2012)
<http://www.camcafeperu.com.pe/index>
- Gabriel Gómez (1998) Cultivo y Beneficio del Café y del Cacao. Editorial Publicaciones Camacho (México).
- Luis A. Gurovich R. 10 de Febrero de 1999. Riego tecnificado del Café. Alfaomega Grupo Editor. México.
- MINAG - Ministerio de Agricultura (2010), SIEA (Sistema Integrado de Estadística Agraria). [http:// www.minag.gob.pe](http://www.minag.gob.pe) Lima-Perú
- Sandra Elizabeth Cluck, (1994) The Best of Coffee Editorial: Collins Publishers 96 pag.
- Yasar Tapia.S. (2004) Manejo de Post cosecha (Coffea arabica). Editorial: Océano pag. 128 pág. 129.

14 . ANEXOS.

| | | | | | | |
|---|--|----------------|--|--------------|----------|---|
| Razón social | ASOCIACIÓN "EL LABRADOR CAFÉ ORGÁNICO" | | | | | |
| RUC | 20488100719 | | | | | |
| Domicilio legal | CALLE AMARGURA S/N. FRENTE PLAZA MAYOR-MILPUC RODRÍGUEZ DE MENDOZA/AMAZONAS | | | | | |
| Representante Legal | JOSE FRANCISCO CASTRO GRANDEZ | | PRESIDENTE | | | |
| | Periodo de vigencia | Del 31/12/2012 | Al 31/12/2014 | | | |
| Teléfonos | | | | | | |
| Sede Productiva | Distrito (s) | Provincia | | Departamento | | |
| | MILPUC | R. de Mendoza | | Amazonas | | |
| Principales productos o servicios de la Organización | | | | | | |
| 1) CAFÉ PERGAMINO ORGÁNICO | | | | | | |
| Inicio de actividades | 25/06/2012 | | | | | |
| Capital social inicial (S/.) | 0,00 | | Capital social actual (S/.) | 0,00 | | |
| Nº inicial de socios (a la fecha de constituida) | Hombres: | 30 | Nº actual de socios | Hombres: | 26 | |
| | Mujeres: | 6 | | Mujeres: | 5 | |
| | Total: | 36 | | Total: | 31 | |
| Área inicial (ha) | 226 | | Área actual (ha) | 226 | | |
| Datos de la Solicitud de Apoyo | | | | | | |
| Nº de socios elegibles para el Programa | Hombres: | 26 | Área considerada en el Plan de Negocios (ha) | Bajo riego: | 0 | |
| | Mujeres: | 5 | | Secano: | 226 | |
| | Total: | 31 | | Total: | 226 | |
| Monto de la ST (S/.) | Total | % | Organi- zación | % | Programa | % |
| | | | | | | |
| Teléfono de contacto | 944490724/#94449724 | | | | | |
| Correo electrónico | E-mail. :Ahecarr_42@hotmail.com | | | | | |

PLANOS