

**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

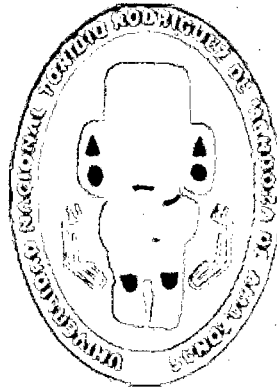
2014

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.

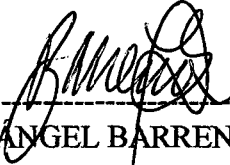
Habiendo revisado el informe final de la tesis en mención, doy la conformidad y el visto bueno para continuar con sus trámites correspondientes.

Chachapoyas, diciembre del 2014

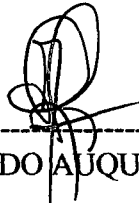


Ing. JUAN CARLOS ZABABURÚ VENTURA
COASESOR

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.

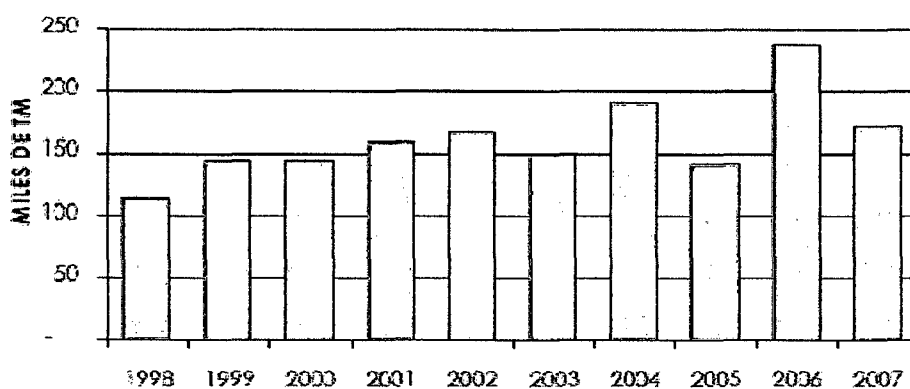
Y según el precio estipulado por la Gerencia Regional de Agricultura de Amazonas es de S/. 400.00/qq.

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.

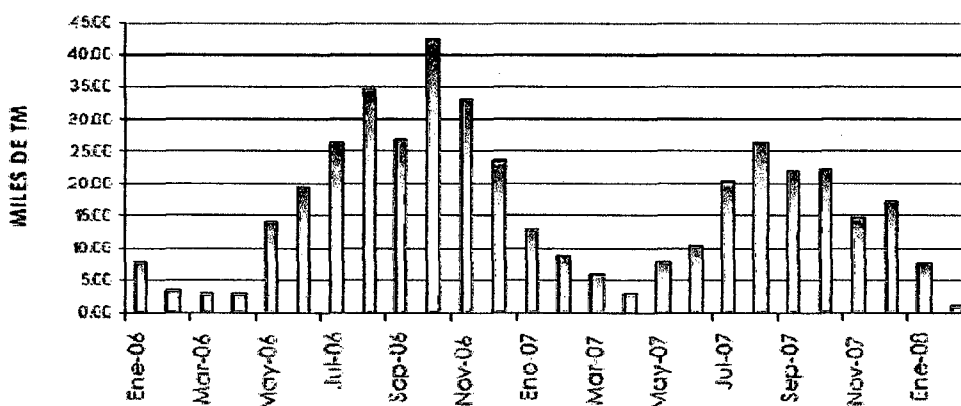
Gráfico N° 01 Exportaciones Anuales de Café 1998-2007



Fuente: SUNAT - ADUANAS

Gráfico N° 02: Estacionalidad de las Exportaciones

Enero 2006 - Febrero 2008



Fuente: Sunat-Aduanas

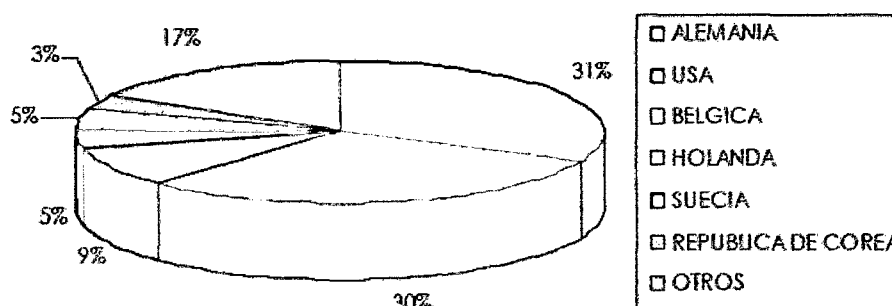
Destino de las Exportaciones

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.

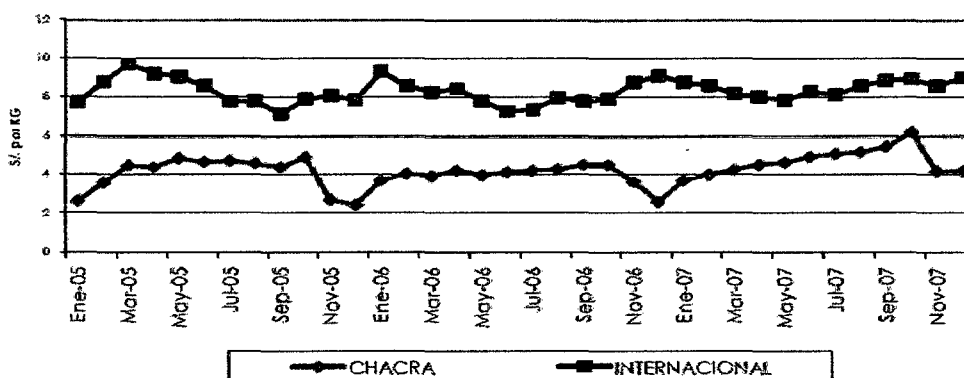
Año	2010	2011	2012	2013	2014
Precio					
S/./qq	400.00	500.00	430.00	320.00	400.0

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	

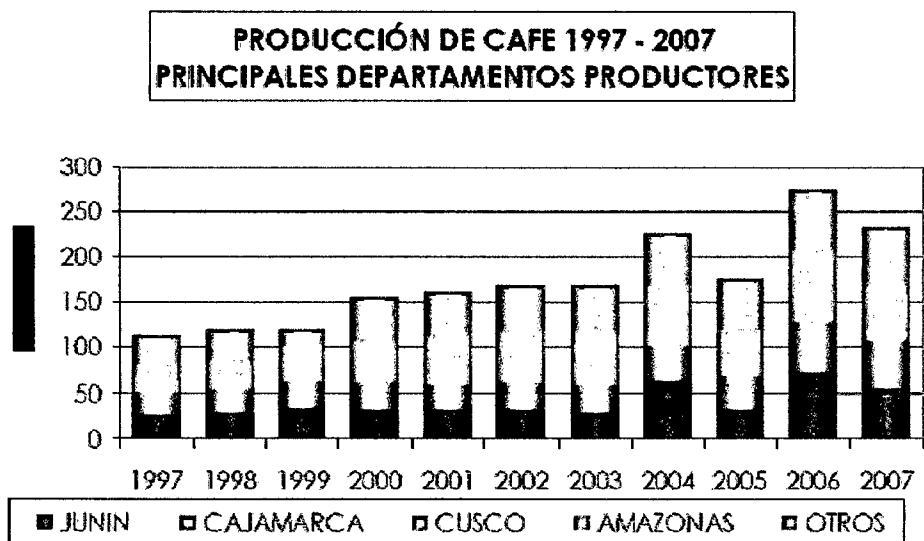
Fuente: Minag
Elaboración: Área de Desarrollo - Agrobanco

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

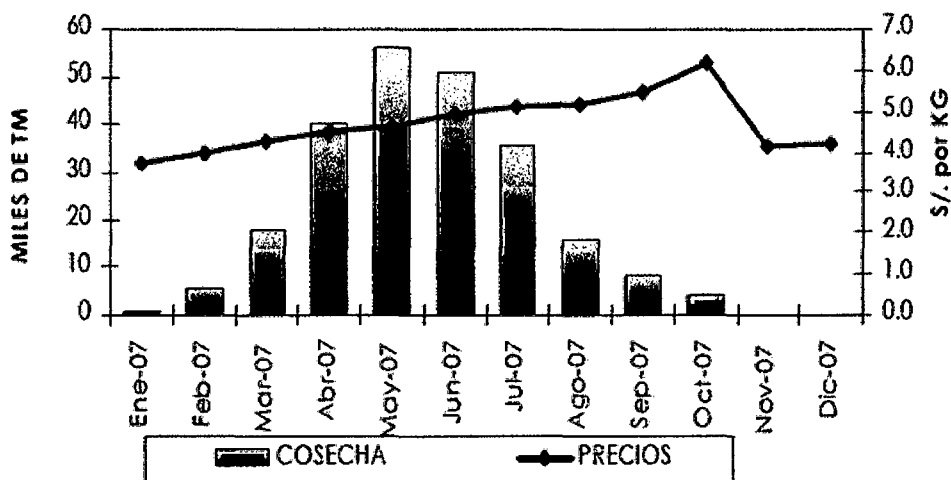
Junín, el principal productor nacional, alcanzó rendimientos de 380 Kg. Por hectárea. Por otro lado Cajamarca, el segundo productor nacional tiene rendimientos de 539 Kg. por hectárea.

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	

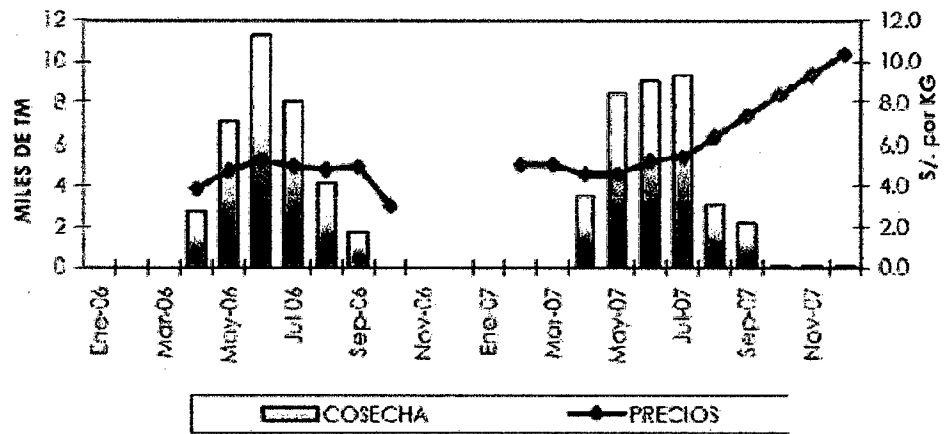
Fuente: Minag

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	Rodríguez 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
Teléfono/Celular	#944490724
Correo Electrónico	<u>ahecarr 42@hotmail.com</u>

5.4 Participantes de los ALACO

Tipo de persona	Número
Personas Jurídicas	31

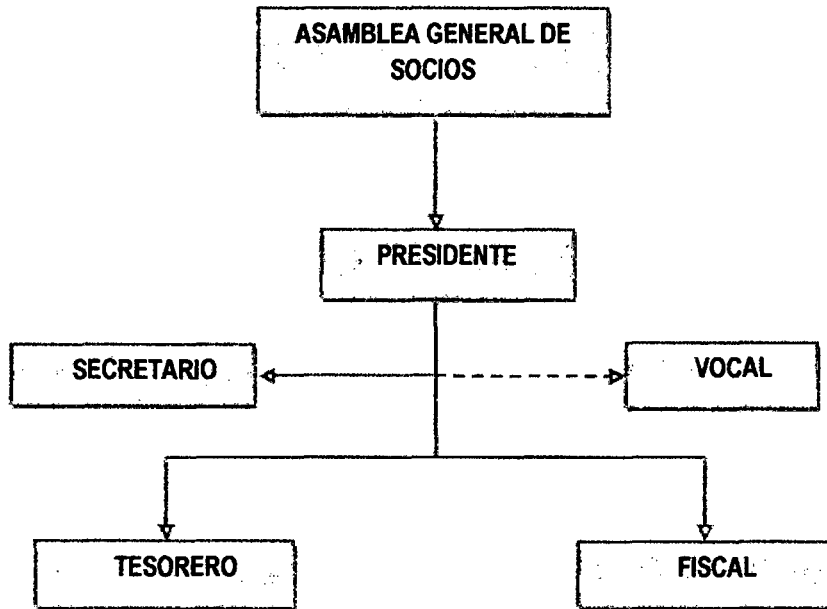
Hombres que integran	26
Mujeres que integran	5

5.5 Medidas para evitar una mala Administración de los ALACO

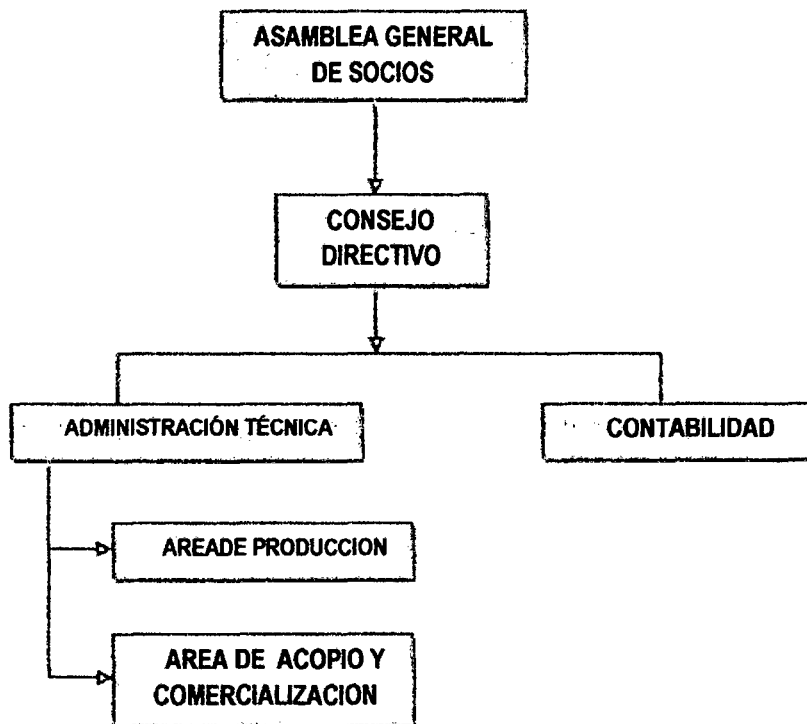
Cuadro N° 07: Medidas para evitar una mala Administración

Situación	Se cumple (Sí 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. 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

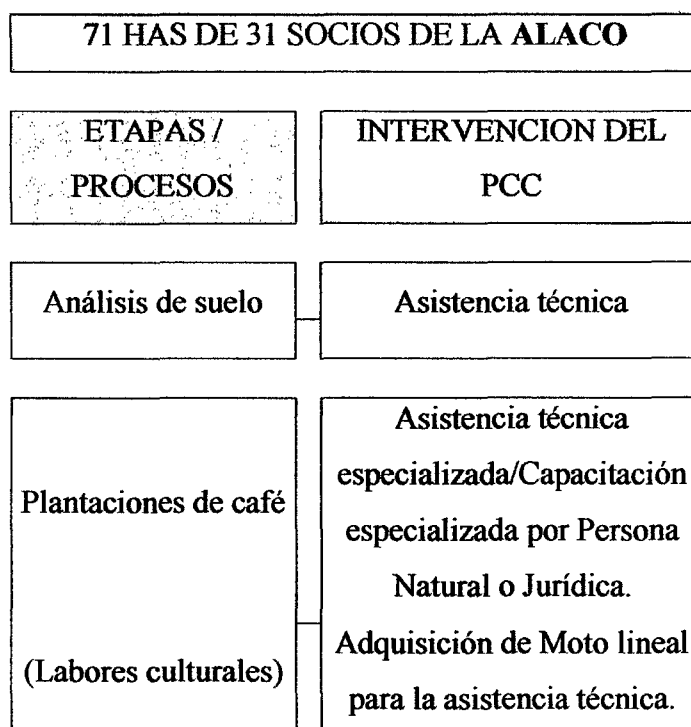
infraestructura de módulos de tanque tinas, para mejorar parte de calidad del café).

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.

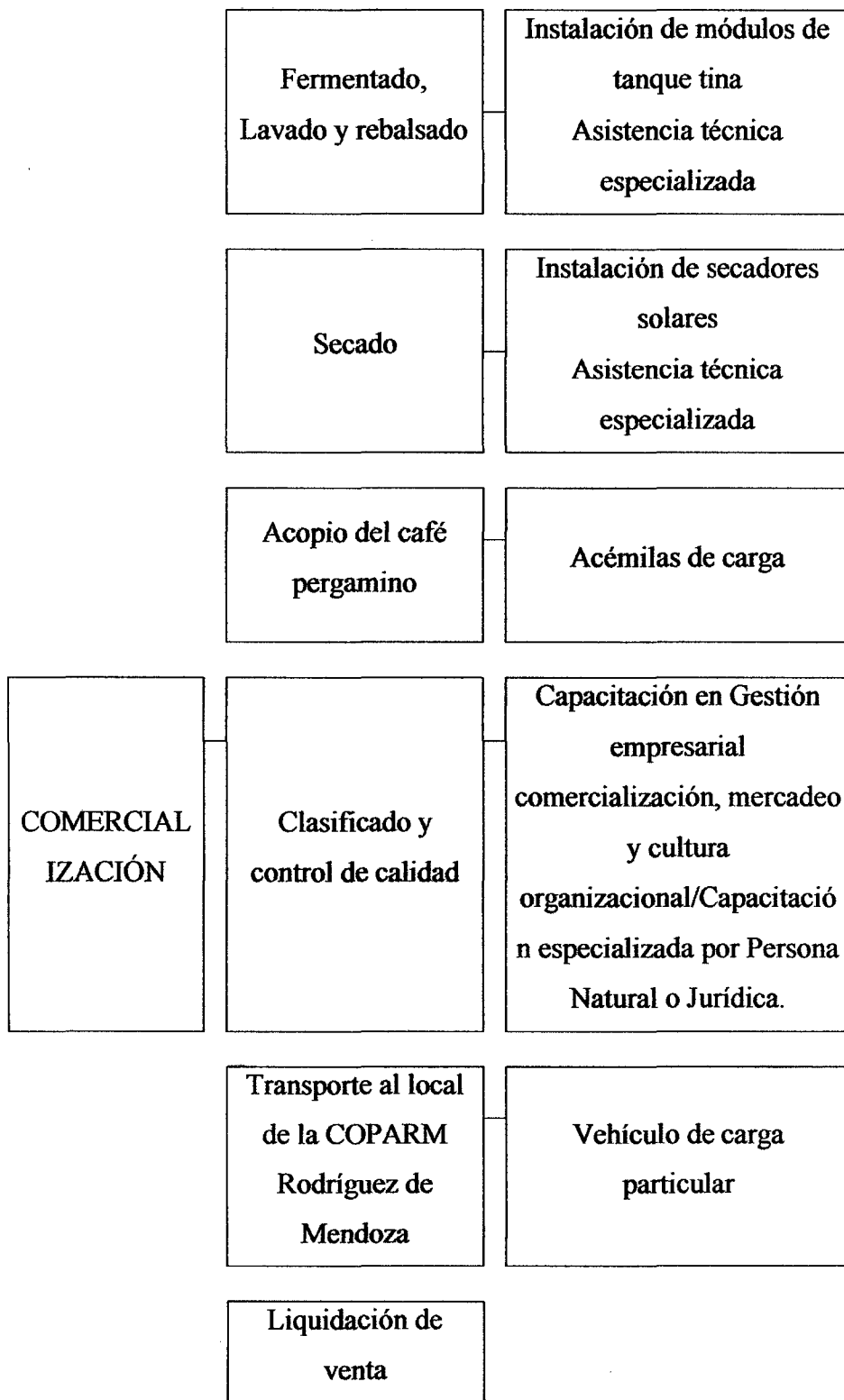
Comercialización (Ventas): Se hace en la presentación de café pergamino seco, con humedad generalmente más del 12-13% generalmente, esto influye en el precio, que esta sumado al rendimiento exportable y los compradores intermediarios aprovechan esta circunstancia, porque negocian en función a características 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 (\$/.)
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 (\$/.)
I. COSTOS DIRECTOS					
MANO DE OBRA					
					\$/ 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					
					\$/ 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					\$/ 3,192.00
II. COSTOS INDIRECTOS					
Asistente técnico a nivel de campo y Beneficio	Servicios	12	1800.00	21600.00	\$/ 21,600.00
TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS					\$/ 21,600.00
III. COSTO TOTAL DE PRODUCCION					
					\$/ 3,192.00
Total Costo Mantenimiento Por 59 Ha.					\$/ 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	16%	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

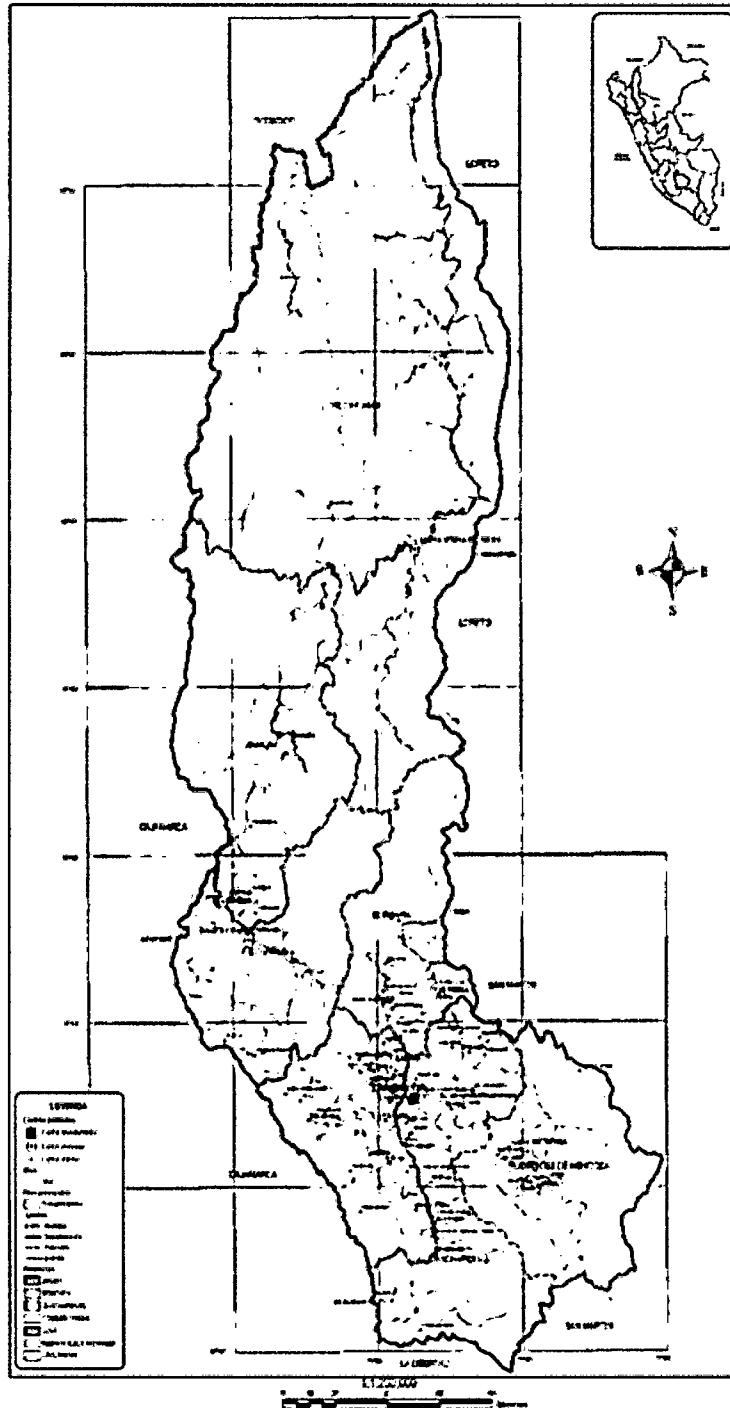
Departamento	Amazonas	
Provincia	Rodriguez de Mendoza	
Distrito	Milpuc	
Dirección		
Centro Poblado		
El centro poblado pertenece a la capital del Distrito		NO
El centro poblado es rural o Urbano	RURAL	
Numero de Hogares que participan en ALACO	31	
Años de experiencia del ALACO	7	

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.

REGIÓN AMAZONAS

MAPA POLÍTICO DEL DEPARTAMENTO DE AMAZONAS



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.

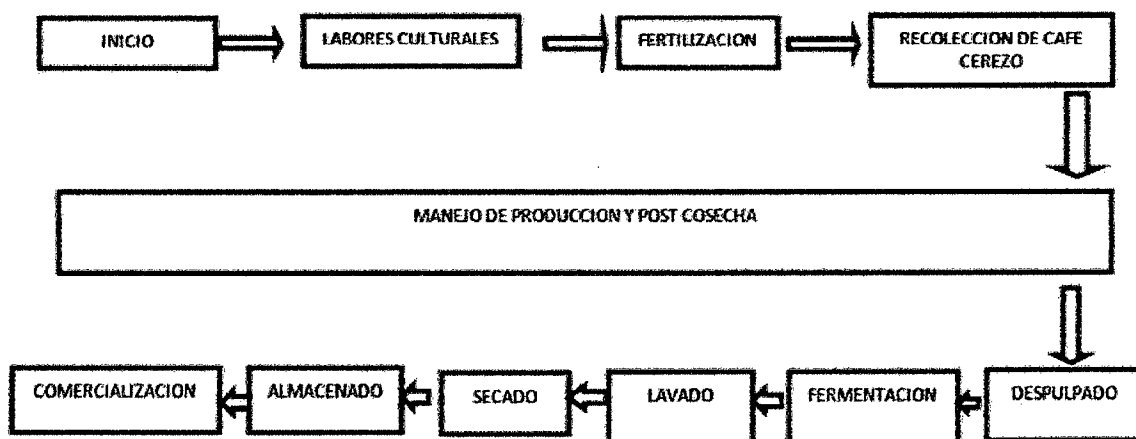
8.3 Estrategia de Promociones

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:

- Impuesto a la renta correspondiente a rentas de tercera categoría
- Tasas arancelarias a las importaciones de bienes de capital con fines de uso productivo.
- 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 (Millar 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	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					
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					
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.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Area Produccion Café					
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:

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

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

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