

UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
ESCUELA DE CONTABILIDAD



“PROPUESTA DE FORMALIZACIÓN, PARA EL ACCESO A
MERCADOS DE EXPORTACIÓN E INCREMENTO DE
RENTABILIDAD DE LOS PRODUCTORES CACAOTEROS DE
BAGUA GRANDE - AMAZONAS 2014”

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE:

CONTADOR PÚBLICO

AUTOR

MARÍA NOEMÍ ROJAS CUBAS

Chiclayo, 22 de enero 2016

**PROPUESTA DE FORMALIZACIÓN, PARA EL ACCESO A
MERCADOS DE EXPORTACIÓN E INCREMENTO DE
RENTABILIDAD DE LOS PRODUCTORES CACAOTEROS DE
BAGUA GRANDE - AMAZONAS 2014**

POR:

MARÍA NOEMÍ ROJAS CUBAS

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

CONTADOR PÚBLICO

APROBADO POR:

Mgtr. Leoncio Oliva Pasapera
Presidente de Jurado

CPC. Jorge A. Garcés Angulo
Secretario de Jurado

Mgtr. Carlos Alberto Ángeles Velásquez
Vocal/Asesor de Jurado

CHICLAYO, 2016

DEDICATORIA

Dedico esta investigación a Dios, por fortalecerme para lograr mis objetivos y sobre todo por haber escogido unos valiosos padres; que me formaron con una educación ejemplar e inculcándome desde niña el amor y temor a Dios.

A mis amados padres Abraham y María que son los mejores del mundo, a ellos por darme todo el amor infinito y sabios consejos que han hecho de mí una gran persona, para salir adelante por mis propios esfuerzos.

A mis tíos Flor y Felipe, que han sido como mis segundos padres en toda mi carrera universitaria, por el apoyo incondicional y amor que siempre me han transmitido.

AGRADECIMIENTO

Agradezco en primer lugar a Dios, por su infinito amor y guía constante en mi vida, por brindarme sabiduría para culminar este trabajo con éxito.

A mis padres que siempre han estado ahí guiándome, cuidándome, protegiéndome y llevándome por los buenos caminos, por haber confiado en mí y en mis sueños y por permitirme lograr hacer realidad mis sueños.

A mi hermanita por su amor incondicional, amistad sincera y motivación para culminar este trabajo.

Agradezco de manera especial a mi asesor de tesis al Mgtr. Carlos Alberto Ángeles Velásquez por la paciencia y por la dirección de este trabajo para que sea el inicio de muchos éxitos más en mi vida.

Asimismo, a la Mgtr. Flor de María Beltrán Portilla por la incondicional labor orientadora en todo el proceso de elaboración de la Tesis.

RESUMEN

La presente investigación se centra en una propuesta de formalización para el acceso a mercados de exportación e incremento de la rentabilidad de los productores de cacao del distrito de Bagua Grande, departamento de Amazonas. El Estado otorga beneficios tributarios con la finalidad de ayudar a conseguir objetivos económicos y sociales que incrementen el crecimiento y el desarrollo del país. En el Perú, la región Amazónica es la que cuenta con el mayor número de beneficios tributarios; en 1998 el Estado promulgó la Ley de la Inversión en la Amazonía en la cual se otorga un conjunto de beneficios tributarios con el objetivo de mejorar los indicadores de bienestar de esta región.

El cacao peruano ha ganado en los últimos años, premios internacionales siendo reconocido como uno de los mejores del mundo, por tal motivo algunas de las fábricas más exclusivas de chocolate de Suiza, Bélgica y Francia, elaboran sus productos con este. Bagua Grande distrito de la provincia de Utcubamba, departamento de Amazonas tiene gran variedad y volumen de producción de cacao, sin embargo no pueden expandir su productividad, debido a la falta de organización como productores, desconocimiento de beneficios tributarios por encontrarse en una zona donde el estado incentiva a través de la Ley N° 27037 “ Ley de Promoción de la Inversión en la Amazonía ” a la creación de empresas, además no poder contar con financiamiento, desconocimiento de mercados de exportación .

Los productores de Cacao venden por lo general a los intermediarios. Por su parte los intermediarios venden al mayorista, quien finalmente comercializa con los industriales. Es una constante que quien sale perjudicado es el productor a quien se le pagan precios bajos.

Para esto se han determinado objetivos orientados para comprobar el impacto que tendría la formalización en el mejoramiento de la rentabilidad de los productores cacaoteros de Bagua Grande del departamento de Amazonas.

PALABRAS CLAVES

Formalización, Exportación, Rentabilidad

ABSTRACT

His research focuses on a proposal for formalization of access to export markets and increased profitability of cocoa farmers in the district of Bagua Grande, Amazonas department. The State grants tax benefits in order to help achieve economic and social objectives to increase growth and development. In Peru, the Amazon region is the one with the largest number of tax benefits; in 1998 the State promulgated the Law on Investment in the Amazon in which a set of tax benefits granted in order to improve welfare indicators in the region.

The Peruvian cocoa has won in recent years, international awards and is recognized as one of the best in the world, for this reason some of the most exclusive chocolate factories in Switzerland, Belgium and France make their products with it. Bagua Grande district of Utcubamba province, Amazonas department has great variety and volume of cocoa production, but can not expand their productivity due to lack of organization as producers, lack of tax benefits for being in an area where the state incentives through Law No. 27037 "Law on Investment Promotion in the Amazon" to the creation of companies, in addition to not having funding, lack of export markets.

Producers usually sell to middlemen. For their part, intermediaries sell to wholesalers, who finally sold to industry. It is a constant that who gets hurt is the producer who is paying low prices.

To this they have been determined aimed to check the impact formalization in improving the profitability of the cocoa producers of Bagua Grande in Amazonas department objectives.

Keywords

Formalization, Export, Profitability.

ÍNDICE

DEDICATORIA	
AGRADECIMIENTO	
RESUMEN	
ABSTRACT	
I. INTRODUCCIÓN	12
II. MARCO TEÓRICO.....	15
2.1 ANTECEDENTES.....	15
2.2 BASES TEÓRICAS – CIENTÍFICAS.....	17
2.2.1 Beneficios Tributarios del Perú	17
2.2.1.1 Beneficios tributarios de la Región Amazonía.....	18
2.2.1.2 Requisitos para el acogimiento a los Beneficios Tributarios.	18
2.2.1.3 Plazo para el acogimiento al Beneficio Tributario.....	20
2.2.1.4 Pérdida del Beneficio Tributario	20
2.2.1.5 Beneficios tributarios para el fomento de la inversión en la selva y Amazonía.....	20
2.2.2 Exportación.....	22
2.2.2.1 Beneficios Tributarios de la Exportación	22
2.2.2.1.1 Saldo a Favor del Exportador (SFE).....	23
2.2.2.1.2 Restitución de Derechos Arancelarios – Drawback	25
2.2.3 Formalización Empresarial	28
2.2.3.1 Constitución de una Sociedad	28
2.2.3.2 Tipos de Organización Empresarial.....	29
2.2.3.3 Tipo de Sociedades	29
2.2.3.4 Pasos para Formalizarse	30
2.2.3.5 Regímenes Tributarios.....	33
2.2.4 Rentabilidad.....	34
2.2.4.1 Definición de la Rentabilidad.....	34
2.2.4.2 Análisis de la Rentabilidad	35
2.2.4.3 Tipos de Rentabilidad.....	36
2.2.4.4 Ratios de Rentabilidad.....	37
2.2.4.5 Indicadores de Rentabilidad.....	38
III. METODOLOGÍA	42

3.1 Tipo de Investigación	42
3.2 Diseño de Investigación	42
3.3 Población.....	42
3.4 Muestra y Muestreo	42
3.5 Método de Investigación.....	43
3.6 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	43
3.7 Instrumentos:	44
3.8 Técnica de procesamiento de datos.....	44
IV.RESULTADOS, DISCUSIÓN Y PROPUESTA	45
4.1 RESULTADOS	45
4.1.1 Situación actual de los Productores Cacaoteros.	45
4.1.2 Instrumentos utilizados para el logro de los objetivos.	50
4.1.3 Problemática para el financiamiento de los productores Cacaoteros. ..	60
4.1.4 Proceso de producción del Cacao	67
4.1.5 Costo de la Producción de los Cacaoteros	68
4.1.6 Rentabilidad de los Productores Cacaoteros	73
4.1.7 Estados Financieros.....	74
4.2 DISCUSIÓN	76
4.3 PROPUESTA	77
4.3.1 Formalización de los Productores Cacaoteros.....	77
TABLA N° 14: Gastos para la constitución de la Asociación	78
4.3.2 Mercados de Exportación	80
TABLA N° 15: Principales mercados	83
TABLA N° 16: Empresas exportadoras de Perú.....	84
TABLA N° 17: Principales mercados de destino de las exportaciones Peruanas	85
Figura N° 18: Almacigos de cacao	87
Figura N° 19: Sembrado del cacao en el terreno	87
Figura N° 20: Cosecha de cacao	88
Figura N° 21: Cajones para fermentar el cacao.....	89
Figura N° 22: Secado en sombra.....	90
Figura N° 23: Secado final	90
Figura N° 24: Almacenamiento final	91
Figura N° 25: Sacos de yute para almacenar el cacao	94
4.3.3 Rentabilidad de los Productores del Cacao	99

TABLA N° 18: Datos generales de Hectárea/ Cacao.....	99
TABLA N° 19: Precios de cacao en mercado internacionales 2014.....	100
TABLA N° 20: Sueldos que incurriría la asociación en contratación de personal.	100
TABLA N° 21: Estado de resultados proyectados de la Asociación.	101
TABLA N° 22: Ventas con la formalización.	101
TABLA N° 23: Costo de venta de la asociación.....	102
TABLA N° 24: Depreciación de herramientas de los productores de cacao.	102
TABLA N° 25: Impuesto a la renta que pagaran los productores formalizados. ...	103
TABLA N° 26: Estado de situación proyectado de los productores de cacao.	103
TABLA N° 27: Monto a solicitar del Drawback.....	106
TABLA N° 28: Importación de sacos de yute	106
TABLA N° 29: Comparativo de ratios de formalizados y no formalizados.	107
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	109
5.1 Conclusiones.....	109
5.2 Recomendaciones	111
VI.REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	113
VII. ANEXOS	115

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA N° 01: Calendario Agrícola en Amazonas (Hectáreas)	47
TABLA N° 02: Tasas de interés efectivas activas en moneda Nacional	63
TABLA N° 03: Costos de siembra de cacao por Hectárea	69
TABLA N° 04: Costo antes de la cosecha Anual/Hectárea	70
TABLA N° 05: Costo de la cosecha Anual/Hectárea	71
TABLA N° 06: Costo de herramientas	72

TABLA N° 07: Depreciación de herramientas	72
TABLA N° 08: Rendimiento del Cacao por Hectárea Anual	73
TABLA N° 09: Precios de venta de cacao de los productores 2014	74
TABLA N° 10: Estados de resultados	74
TABLA N° 11: Ingresos de los productores por hectárea	75
TABLA N° 12: Costo de venta por hectárea	75
TABLA N° 13: Depreciación de herramientas	75
TABLA N° 14: Gastos para la constitución de la Asociación	78
TABLA N° 15: Principales mercados	83
TABLA N° 16: Empresas exportadoras de Perú.....	84
TABLA N° 17: Principales mercados de destino de las exportaciones Peruanas	85
TABLA N° 18: Datos generales de Hectárea/ Cacao.....	99
TABLA N° 19: Precios de cacao en mercado internacionales 2014.....	100
TABLA N° 20: Sueldos que incurriría la asociación en contratación de personal.100	
TABLA N° 21: Estado de resultados proyectados de la Asociación.	101
TABLA N° 22: Ventas con la formalización.	101
TABLA N° 23: Costo de venta de la asociación.....	102
TABLA N° 24: Depreciación de herramientas de los productores de cacao.	102
TABLA N° 25: Impuesto a la renta que pagaran los productores formalizados. ...	103
TABLA N° 26: Estado de situación proyectado de los productores de cacao.	103
TABLA N° 27: Monto a solicitar del Drawback.....	106
TABLA N° 28: Importación de sacos de yute	106
TABLA N° 29: Comparativo de ratios de formalizados y no formalizados.	107

INDICE DE FIGURAS

Figura N° 01: Sexo de Productores temporada o campaña de siembra.....	51
Figura N° 02: Grado de Educación de los productores Cacaoteros.....	51
Figura N° 03: Conocimientos de los beneficios Tributarios.	52
Figura N° 04: Beneficios Tributarios.	52
Figura N° 05: Conocimiento de Países que compran Cacao.	53

Figura N° 06: Empresas que compran Cacao.	53
Figura N° 07: Calidad del Cacao de los Productores.	54
Figura N° 08: Producción de los Productores	54
Figura N° 09: Tiempo de Cosecha de los Productores	55
Figura N° 10: Ingresos percibidos compensan los costos del Cacao.	55
Figura N° 11: Determinación de Costos del Cacao.	56
Figura N° 12: Conocimientos de Asociaciones.....	56
Figura N° 13: Mercado de la Producción.....	57
Figura N° 14: Acceso al Financiamiento.	57
Figura N° 15: Barreras para entrar y salir del Mercado.	58
Figura N° 16: Forma de determinar los Ingresos.....	59
Figura N° 17: Ventajas de Formalizarse.....	60
Figura N° 18: Almacigos de cacao	87
Figura N° 19: Sembrado del cacao en el terreno	87
Figura N° 20: Cosecha de cacao	88
Figura N° 21: Cajones para fermentar el cacao.....	89
Figura N° 22: Secado en sombra.....	90
Figura N° 23: Secado final	90
Figura N° 24: Almacenamiento final	91
Figura N° 25: Sacos de yute para almacenar el cacao	94

I. INTRODUCCIÓN

Actualmente el cacao es uno de los alimentos altamente nutritivos, se posiciona en el tercer lugar después del azúcar y el café en el mercado mundial. Esta materia prima es demandada principalmente por las industrias de confitería y de producción de chocolates, cosméticos y farmacéuticos. Asimismo, el Perú ha sido calificado como un país productor, exportador de cacao fino y de aroma, logrando exportar el 36 % del cacao fino y de aroma que se produce a nivel mundial, así también es el segundo productor de cacao orgánico.

En Amazonas el cultivo de cacao es de mucha importancia para la economía familiar del ámbito rural, se estima que existen alrededor de 3,783 has de cacao. Esta actividad involucra a 2,700 agricultores cacaoteros aproximadamente. Según los datos de INEI el año 2012 en el departamento de Amazonas la producción fue de 4 240 toneladas.

En Bagua grande, considerada uno de los distritos de mayor producción de cacao de la provincia de UTCUBAMBA, se viene generando un crecimiento positivo en la agricultura, sin embargo, no se están aprovechando al máximo estas oportunidades de crecimiento, debido al bajo nivel de organización por parte de los productores. Mayormente venden su producto a intermediarios y estos son acopiados por las industrias limeñas para la elaboración de chocolates como Machu Picchu Coffee Trading (Negusa) y GoodFoods (Pro-cacao, Winter`s) sus sucursales están ubicadas en Jaén a 45 minutos de este distrito.

No existe ninguna asociación en el distrito de Bagua Grande, siguen trabajando individual y desaprovechando los beneficios que el estado ha otorgado para incentivar a la creación de empresas. Al estar desorganizados no pueden acceder a préstamos para mejorar la producción o vender sus productos en otros mercados distintos del lugar. La falta de conocimiento para poder operar en un marco legal, desconocimiento de mercados para la exportación.

Frente a la problemática encontrada se asumió como problema de investigación, ¿La propuesta de formalización, para el acceso a mercados de exportación incrementará la rentabilidad de los productores de Cacao de Bagua Grande - Amazonas 2014 ?

En el estudio de investigación se planteó como objetivo general: Determinar si la formalización contribuirá con el mejoramiento de la rentabilidad de los productores de cacao del distrito de Bagua Grande - Amazonas 2014, como finalidad inmediata, u objetivos específicos, se tiene el propósito de: Diagnosticar la situación actual de los productores de Cacao, Evaluar si los productores cumplen con los requisitos para acogerse a los beneficios tributarios de la Ley de la Amazonía, asimismo Analizar el problema de financiamiento que tienen los productores de cacao, Identificar los mercados de exportación y que beneficios tributarios se obtendría con la exportación y por último determinar y comparar la rentabilidad Formalizados y no formalizados.

Es por ello que la presente propuesta apunta fundamentalmente a la formalización, para poder acceder a mercados de exportación e incrementar la rentabilidad de los productores de cacao, al poder acceder a nuevos nichos de mercado se tendrá mayor poder de negociación, reducción de costes a través de gestiones unificadas, acceso a financiación y beneficios tributarios otorgados por estar en la Amazonía y por ser empresas productoras – exportadoras.

Los instrumentos de apoyo para la recolección de datos fueron la encuesta en donde se plantearon una serie de preguntas, para poder conocer la situación en la que se encuentran y así poder darles una medida de solución.

Planteando como hipótesis, si se aplica la propuesta de formalización, y se logra el acceso a mercados de exportación, entonces se incrementa la rentabilidad de los productores de cacao del distrito de Bagua Grande- Amazonas 2014.

El primer capítulo está referido al planteamiento metodológico de la investigación, dentro del cual se encuentra el planteamiento del problema, el objetivo general, los objetivos específicos y la hipótesis.

El segundo capítulo, ofrece la descripción de los antecedentes del problema y las bases teóricas de la investigación. En el tercer capítulo se describió la metodología y el diseño metodológico aplicado en la presente investigación.

En el cuarto capítulo busca establecer una posible solución a la problemática encontrada por no organizarse y no actuar en un marco legal, del mismo modo detalla la situación en que se encuentren los productores y concorde con ello propone la formalización para incrementar la rentabilidad, finalmente brinda conclusiones y recomendaciones de acuerdo a los objetivos trazados, así también menciona la bibliografía consultada para el desarrollo de la investigación y algunos anexos que se consideraron de importancia.

En definitiva, indicar que al efectuar esta tesis que va a permitir dar un paso más en el desarrollo profesional, aplicando los conocimientos obtenidos durante toda la carrera, sea una guía para los demás temas de investigación, donde se realicen propuestas para mejorar la rentabilidad de las personas con la creación de empresas formales, que aprovechen todos los beneficios tributarios que el estado otorga, lo cual se espera que este trabajo de investigación puedan enriquecerlo con algunos otros aportes más.

II. MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES

Al investigar fuentes bibliográficas relacionadas con el presente trabajo de investigación, se han encontrado las siguientes tesis, de las cuales se han revisado y analizado las siguientes:

Rodas, L. (2005). Realizo un estudio referente al “Análisis del beneficio de reintegro tributario en el sector abarrotes de la región selva”.

El autor que realizo esta tesis pretendió evaluar si el beneficio del reintegro tributario en las empresas del sector de abarrotes del distrito de Bagua Grande, Provincia De Utcubamba, Departamento De Amazonas ha cumplido con sus fines establecidos del estado que es promover el bienestar general y el desarrollo integral y equilibrado de la nación, según los dispuesto en el artículo 44 de la constitución del Perú. Además, describe que el beneficio del reintegro tributario fue creado para todos los comerciantes inscritos en la Región Selva, sin embargo, este beneficio solo es aprovechado por una parte minoritaria (1%) del total de los contribuyentes inscritos.

COMENTARIO:

La falta de conocimiento de los beneficios tributarios y las formas de como acogerse a estas es carente, debido a que no cuentan con una orientación para poder aprovechar los beneficios agrícolas o arancelarios.

Ramos, A. Y Rioja, S. (2009). En su tesis denominada “Estrategias de Formalización de Comerciantes Ambulantes Ubicados Alrededor Del Mercado Modelo de Chiclayo”. Concluyen De la presente investigación, se ha obtenido que el 77% de los comerciantes ambulante son negocios informales que se vienen dirigiendo por un tiempo considerable, ya que es su única fuente de ingreso, convirtiéndose esto en una razón predominante para que ellos sigan comercializando de manera informal. El 82% de los comerciantes ambulantes ubicados alrededor del Mercado Modelo de Chiclayo, no cuenta con

educación completa; el 88% no ha asistido a alguna capacitación de dirección de empresas y temas afines. Esto a la vez nos hace reflexionar acerca de la gran importancia de la educación para el desarrollo del país y ser conscientes de los beneficios que trae consigo el estar debidamente capacitados.

COMENTARIO:

Este trabajo de investigación propone la formalización de los comerciantes ambulantes del mercado modelo ya que existe una creciente informalidad lo cual se trata de que estos pequeños comerciantes puedan incorporarse en el marco legal de la formalidad. Uno de sus principales objetivos es fortalecer la educación tributaria y empresarial a través de capacitaciones para fomentar la formalización. Además busco identificar las características de la informalidad que se presenta alrededor del mercado modelo de Chiclayo, Conocer los motivos que llevan a los comerciantes ambulantes a no optar por la formalización de sus negocios e identificar la existencia de mecanismos de control para combatir la informalidad y por ultimo plantear estrategias de solución ante la creciente informalidad de los comerciantes ambulantes del modelo, esto va a llevar a reducir el tiempo y costo del proceso de formalización de las micro y pequeñas .

El trabajo que ya fue realizado tiene que ver más con las estrategias de formalizar a los ambulantes del mercado modelo en la ciudad de Chiclayo, el estudio que se está realizando también busca que los comerciantes informales entren en el marco de la formalidad, pero en otro lugar y otro tipo de producto,

Palacios, L. (2008) Análisis de la rentabilidad de las empresas dedicadas al comercio de combustible en la ciudad de Chiclayo, 2005-2006.

El autor de esta tesis por intermedio del análisis de los indicadores financieros expresa que la rentabilidad y el endeudamiento permite comprobar como la evolución de los factores económicos y competitivos del entorno afecta a las

diferentes empresas y alteran su posicionamiento en el mercado, investigo cual es la rentabilidad de las empresas dedicadas al comercio de combustibles y lubricante en la ciudad de Chiclayo. También dijo que la informalidad en el mercado de combustibles es una de las causas de la baja rentabilidad ya que existe una competencia desleal entre las empresas formales y estas las cuales no genera condiciones para que las empresas formales se mantengan en el mercado y por el contrario alienta la permanencia de establecimientos informales, con niveles de rentabilidad altos y cuyos costos de ventas en comparación con las formales son relativamente bajos.

2.2 BASES TEÓRICAS – CIENTIFICAS

2.2.1 Beneficios Tributarios del Perú

Villanueva (2011), define a los beneficios tributarios como tratamientos normativos que implican por parte del Estado una disminución total o parcial del total de la obligación tributaria o la postergación de la exigibilidad de dicha obligación. El objetivo de los beneficios tributarios es reducir la base imponible.

Los Tipos de beneficios tributarios son los siguientes:

- a. Incentivos tributarios: Son las disminuciones a la base imponible del tributo, atribuidas con el propósito de incentivar a determinados sectores económicos.
- b. Exoneraciones: Son técnicas de desgravación por las cuales se busca evitar el nacimiento de la obligación tributaria, que se caracteriza por su temporalidad.
- c. La inmunidad es la limitación constitucional impuesta a los titulares de la potestad tributaria del Estado a fin de que no puedan gravar o afectar a quienes la Constitución quiere exceptuar del pago de tributos debido a razones de interés social, de orden económico o por otros motivos que considere atendibles.

- d. La inafectación debe entenderse como aquellos supuestos que no se encuentran dentro del ámbito de afectación de un tributo determinado.

2.2.1.1 Beneficios tributarios de la Región Amazonía

Según Aguilar (2008), el artículo 69° de la Constitución Política “El estado promueve el desarrollo sostenible de la Amazonía con una legislación adecuada”.

Lo cual a través de normas se ha tratado de impulsar diversas actividades económicas en esta zona poco explorada, pero con una gran cantidad de recursos naturales. Con la publicación de la ley N° 27037- LEY DE PROMOCIÓN DE LA INVERSIÓN EN LA AMAZONÍA se busca promover el desarrollo sostenible e integral de la Amazonía estableciendo las condiciones necesarias para la inversión pública y la promoción de la inversión privada.

El presente sistema de promoción contempla diversos beneficios tributarios para las empresas que se encuentran en dicho Región, tales como tasas preferenciales para el impuesto a la Renta, exoneraciones del impuesto a la renta a ciertas actividades, goce de un crédito fiscal especial, exoneración a la venta de bienes, prestación de servicios y contratos.

2.2.1.2 Requisitos para el acogimiento a los Beneficios Tributarios.

Para Mendoza (2011). Para poder gozar de los beneficios tributarios que menciona en La ley N° 27307 “Ley de Promoción de la Inversión en la Amazonía”, se debe cumplir los siguientes requisitos:

a) Domicilio Fiscal

El domicilio fiscal debe estar situado en la Amazonía y deberá coincidir con el lugar donde se encuentre su sede central. Se entenderá por sede central el lugar donde tenga su administración y lleve su contabilidad.

Cabe recalcar en mención a este requisito que no implica la residencia permanente en la Amazonía de los directivos de la empresa.

b) Inscripción en Registros Públicos

La persona jurídica debe estar inscrita en las oficinas registrales de la Amazonía. Este requisito se considera si es que se inscribió originalmente en los Registros Públicos de la Amazonía como si dicha inscripción se realizó con motivo de un posterior cambio domiciliario.

c) Activos Fijos

Debe encontrarse como mínimo el setenta por ciento (70%) de sus activos fijos. Corresponderá estar incluida la totalidad de los inmuebles, maquinaria y equipos utilizados directamente en la generación de la producción de bienes y servicios. El % se determinará en función al valor de los mismos al 31 de diciembre y deben llevar un control que sustente el cumplimiento de este requisito.

d) Producción

La empresa no debe tener producción fuera de la Amazonía. Este requisito no es aplicable a las empresas comercializadoras.

e) Actividades

Deberán estar dedicadas principalmente a las actividades Agropecuarias, Acuicultura, Pesca, Turismo, así como las actividades manufactureras vinculadas al Procesamiento, Transformación y Comercialización de productos primarios provenientes de las

actividades antes indicadas y la Transformación Forestal, siempre que sean producidos en la zona, así como a las actividades de Extracción Forestal.

2.2.1.3 Plazo para el acogimiento al Beneficio Tributario

Se deberá efectuar hasta la fecha de vencimiento del pago a cuenta del impuesto a la Renta correspondiente al periodo de enero de cada ejercicio gravable. Deben señalar en el Rubro Régimen de Renta del PDT IGV Renta Mensual, la opción "Amazonía o Zona de Selva".

2.2.1.4 Pérdida del Beneficio Tributario

Se pierden por el incumplimiento de los requisitos referidos al domicilio fiscal, inscripción en los Registros Públicos, Activos Fijos y Producción. En este caso se perderá el Impuesto a la Renta y el Impuesto General a las Ventas. Así también por el incumpliendo de la actividad principal.

2.2.1.5 Beneficios tributarios para el fomento de la inversión en la selva y Amazonía.

a. Contribuyentes afectos al 10% del Impuesto a la Renta.

Los contribuyentes ubicados en la Amazonía, dedicados a las actividades agropecuarias, de acuicultura, pesca, turismo, actividades manufactureras y transformación forestal. Podrán aplicar para efecto del impuesto a la renta correspondiente a rentas de tercera categoría, una tasa de 10%.

b. Contribuyentes afectos al 5% de Impuesto a la Renta.

Los sujetos ubicados en los departamentos de Loreto, Madre de Dios y los distritos de Iparia y Masisea de la provincia de Coronel Portillo y las

provincias de Atalaya. Podrán aplicar para efecto del impuesto a la renta correspondiente a rentas de tercera categoría, una tasa de 5%.

c. Contribuyentes Exonerados del Impuesto a la Renta

Los contribuyentes de la Amazonía que desarrollen actividades agrícolas o de transformación están exonerados del impuesto a la renta.

Para tal efecto como cultivo nativo se considera la Yuca, Soya, Arracacha, Uncucha, Urena, Palmito, Pijuayo Palmito, Pijuayo, Aguaje, Anona, Caimito, Carambola, Coccoña, Guanábano, Guayabo, Marañón, Pomarosa, Tasperibá, Tangerina, Toronja, Zapote, Camú Camú, Uña de Gato, Achiote, Caucho, Piña, Ajonjolí, Castaña, Yute y Barbasco.

Las Consideraciones para los pagos a cuenta del Impuesto a la Renta, la ley señala que los contribuyentes ubicados en la Amazonía efectuaran sus pagos a cuenta del impuesto a la Renta, determinados según el coeficiente o sistema de porcentaje establecido por SUNAT, en el caso último contribuyentes que paguen 5 o 10% de impuesto a la renta efectuaran los pagos a cuenta aplicando la cuota de cero punto cuatro por ciento (0.4%) o (0.7%) de los ingresos netos obtenidos en el mismo mes.

d. Impuesto General a las Ventas

Barzola (2011) menciona que los contribuyentes ubicados en la Amazonía gozarán de la exoneración del Impuesto General a las Ventas, en las operaciones de venta de bienes que se efectúe en la zona para su consumo en la misma, servicios que se presten en la zona y por último especifica que los contratos de construcción o la primera venta de inmuebles que realicen los constructores de los mismos en dicha zona.

2.2.2 Exportación

La exportación forma una actividad muy significativa para el desarrollo de un país y del empresario. Es por ello que el estado promueve mecanismos favorables para la competitividad del producto peruano en mercados extranjeros, estos productos salen del país libre de gravámenes e impuestos.

Según el autor Aguilar (2008) es la salida de mercancías del territorio aduanero para su uso o consumo definitivo en el exterior.

Para poder exportar del Perú a otro país se requiere contar con Registro Único de Contribuyentes (RUC), sin embargo, una persona natural también puede efectuar operaciones de exportación sin necesidad de RUC, solo bajo las siguientes condiciones de que cuando realice en forma ocasional exportaciones de mercancías cuyo valor FOB por operación no exceda de mil dólares americanos (US \$ 1000.00) y siempre que registre hasta tres (3) exportaciones anuales como máximo.

Cuando por única vez en un año calendario exporte mercancías cuyo valor FOB exceda los mil dólares americanos (US \$ 1000.00) (El mismo que no podrá exceder de US \$3000.00).

Para tener en claro que la exportación no está gravada con tributo alguno. El valor FOB de los productos que desea llevar si no supera los cinco mil dólares americanos (US\$ 5 000,00), se puede hacer por despacho a través de una Declaración Simplificada de Exportación.

En caso el valor FOB de las mercancías superase dicho monto, se requerirá por ley, la intervención de una agencia de aduana que tramitará el despacho en su representación, presentando el formato de Declaración Única de Aduanas y toda la documentación pertinente.

2.2.2.1 Beneficios Tributarios de la Exportación

Para Álvarez (2014). La exportación se ha convertido en una operación importante para el desarrollo económico trayendo consigo beneficios y oportunidades ventajosas, no solo permitiendo la apertura de nuevos mercados, sino también brindando al exportador mecanismos de promoción a la exportación que le permita poder obtener algún incentivo por las operaciones realizadas.

La exportación de bienes no está afecta a ningún tributo. El servicio que presta la SUNAT en cuanto a la exportación, es el de facilitar la salida al exterior de las mercancías, para mejorar nuestra competitividad y oferta.

Existen dos beneficios tributarios a los cuales se pueden acoger las empresas exportadoras, la Devolución del IGV y el Drawback. El primero se tramita ante la SUNAT, y el segundo ante Aduanas.

2.2.2.1.1 Saldo a Favor del Exportador (SFE).

Es un mecanismo tributario que buscan compensar y devolver al exportador, el Crédito Fiscal generado por sus operaciones de exportación, estando constituido por el monto del Impuesto General a las Ventas (IGV e IPM) que hubiere sido consignado en los comprobantes de pago correspondientes a las adquisiciones de bienes, servicios, contratos de construcción e importaciones.

Para solicitar el saldo a favor del exportador se debe presentar una solicitud de presentación de PDT 621 – declaración jurada mensual que determine correctamente el saldo a favor del IGV.

Presentación de PDB exportadores – programa de declaración de beneficios – formulario 201. El programa de declaración de beneficios- PDB exportadores es un medio magnético, que los exportadores deberán enviar para cumplir con los requisitos para compensar y pedir devolución del IGV saldo a favor del exportador,

en el cual se detallan los comprobantes de compras gravadas, el detalle de DUAS de exportación y las facturas de exportación.

Existen diferentes tipos de empresas exportadoras que generan saldo a favor materia beneficio del exportador como las empresas exportadoras al 100%, dedicada exclusivamente a actividades de exportación, el saldo a favor del exportador es igual al 100% del crédito fiscal de las adquisiciones.

Empresa exportadora y de ventas gravadas, en este caso el saldo a favor del exportador es igual al 100% del impuesto general a las ventas de las adquisiciones, pero el saldo a favor materia beneficio del exportador no sería igual al 100%, sino sería el resultante de aplicar el impuesto bruto de las operaciones locales gravadas.

Finalmente, las empresas exportadoras de ventas gravadas y no gravadas, el saldo a favor del exportador no será igual al 100% del Impuesto General a las Ventas de las compras, debiendo hallar el porcentaje del IGV que será considerado como SFE. El saldo a favor es un dato obtenido vía fórmula de prorrata del IGV-actualmente la PDT se utiliza para hallar el coeficiente mensual. La diferencia será considerada como gasto o costo para efectos del Impuesto a la Renta. En este caso el saldo a favor no coincide con el IGV de las adquisiciones.

- a. Solicitud de devolución del Saldo a Favor Materia del Beneficio del Exportador.

Cuando el exportador desea solicitar la devolución del Saldo a Favor Materia de Beneficio (SFMB) puede realizar dicho trámite a través de SUNAT Virtual, mediante el Formulario Virtual N° 1649 "Solicitud de Devolución", para lo cual deberá ingresar a SUNAT Operaciones en Línea con el Código de Usuario y la Clave SOL y seguir los siguientes pasos:

- ❖ Ubicar la opción de "Otras declaraciones y Solicitudes".

- ❖ Dar clic en “Presentación del PDB Exportadores” e ingresar la información que corresponda. De no mediar ninguna de las causales de rechazo, el Sistema generará automáticamente la Constancia de Presentación del PDB Exportadores, la que podrá ser impresa o enviada al correo electrónico que indique.
- ❖ Luego de enviar dicho PDB, ingresar al enlace "Presentación de Solicitudes SFMB SIN GARANTIA".
- ❖ Una vez presentada la solicitud de devolución, el sistema validará el trámite, generando de manera automática la constancia de presentación de la solicitud, la que se podrá imprimir o archivar de manera virtual.
- ❖ Alternativamente, el exportador también puede solicitar la devolución del Saldo a Favor Materia de Beneficio (SFMB) de manera presencial en las dependencias y Centros de Servicios al Contribuyente, debiendo presentar a SUNAT lo siguiente:
- ❖ El Formulario 4949 "Solicitud de devolución", en original y copia, llenado y firmado por el titular o el representante legal acreditado en el RUC.
- ❖ El medio magnético que contiene la información generada por el PDB – Exportadores, acompañando el "Resumen de Datos de Exportadores" firmada por el titular o el representante legal acreditado ante la SUNAT en dos (2) ejemplares. De no incurrir en causal de rechazo, se otorgará la Constancia de Presentación de la información y se sellará uno de los ejemplares del "Resumen de Datos de Exportadores".

2.2.2.1.2 Restitución de Derechos Arancelarios – Drawback

Este régimen permite obtener como consecuencia de la exportación, la devolución de un porcentaje del valor FOB del producto exportado, en razón que el costo de producción se ha visto incrementado por los derechos arancelarios que gravan la

importación de insumos incorporados o consumidos en la producción del bien exportado.

La restitución se otorga por un monto equivalente al 5 % del valor FOB del producto exportado que figura en la Declaración Aduanera de Mercancías –Formato DUA o DS de exportación, con un tope de cincuenta por ciento (50 %) de su costo de producción.

Dentro de los bienes exportados se encuentran las materias primas, insumos, productos intermedios o partes de piezas importadas.

a. Plazos a cumplir para el acogimiento

La solicitud de restitución deberá ser presentada en un plazo máximo de 180 días hábiles computados a partir de la fecha de embarque consignada en la DUA o DS de exportación definitiva regularizada.

Los insumos utilizados tienen que haber sido importados dentro de los 36 meses anteriores a la fecha de exportación definitiva.

b. Beneficiarios del régimen

El artículo 104° del Reglamento de la Ley General de Aduanas señala tres clases de beneficiarios que pueden acogerse a este régimen, las Empresas Productoras - Exportadoras, entendiéndose como tales a cualquier persona natural o jurídica que elabore o produzca la mercancía a exportar cuyo costo de producción se hubiere incrementado por los derechos de aduana que gravan la importación de los insumos incorporados o consumidos en la producción del bien exportado.

También se entenderá como empresa Productora - Exportadora, aquella que encarga a terceros la producción o elaboración de los bienes que exporta, siendo requisito que la producción

adquirida haya sido objeto de un acuerdo o contrato escrito entre la empresa exportadora y la empresa productora.

Por último a aquellos que participen en un contrato de colaboración empresarial, sin contabilidad independiente, siempre que importen o adquieran en el mercado local insumos importados o mercancías elaboradas con insumos importados para incorporarlos en los productos exportados. Actúen en la última fase del proceso productivo, aun cuando su intervención se lleve a cabo a través de servicios prestados por terceros, y exporten los productos terminados.

c. Documentos sustentatorios a presentar

Para acelerar el proceso SUNAT ha implementado, mediante su página web, el registro electrónico de la solicitud de restitución de derechos arancelarios. Esta herramienta es beneficiosa ya que este nuevo sistema permite que la restitución se abone directamente a la cuenta del exportador, dejando atrás el sistema de entrega de notas de crédito o cheques. Sin embargo, es necesario tener a la mano los siguientes requisitos porque ha variado la forma de presentación pero la documentación sustentatoria es la misma.

- Copia simple de la DUA o Declaración simplificada de exportación.
- Copia simple de la DUA o Declaración simplificada de importación de los insumos.
- Factura de proveedor copia Sunat por compra de insumos importados por terceros.
- Declaración jurada de su proveedor local que indique no haber hecho uso de regímenes de perfeccionamiento, así

como de franquicias aduaneras especiales o exoneraciones o rebajas arancelarias.

- En el caso que la solicitud de restitución se sustente en adquisiciones de mercancías elaboradas con insumos importados, los beneficiarios deben presentar la copia Sunat de la factura del proveedor local, con la respectiva declaración jurada de su proveedor local que indique los datos de la DUA de importación.
- Copia de la factura que acredite el servicio prestado, en caso de producción o elaboración por encargo.
- Garantía por un monto no inferior al solicitado, que garantice las deudas tributarias aduaneras más recargos exigibles que el solicitante pudiera mantener a la fecha de presentación de la solicitud de restitución.

2.2.3 Formalización Empresarial

2.2.3.1 Constitución de una Sociedad

La Constitución de una Sociedad, es un acto formal, que debe constar por escrito. Debe existir un acuerdo expreso de las personas que la conformen. Debe cumplirse con algunos requisitos, sin los cuales, no se puede formalizar la empresa.

El Ministerio De Producción considera importante antes de formalizarse informarse sobre el producto o servicio que se va a ofrecer, investigar el mercado, analizar, comparar y conseguir el capital que requiera para poner en marcha la empresa.

Según Barrera, A. (2007) los beneficios de estar formalizados son porque ayuda a resolver y enfrentar problemas de manera conjunta, respetando la autonomía de los participantes, promueve el uso y desarrollo de la competitividad, Aprovecha las oportunidades, neutralizar las amenazas, poner a disposición sus fortalezas y disminuir las debilidades, incremento de la producción y productividad. Mayor

poder de negociación, mejora el acceso de tecnología de procesos y productos y a financiamiento y finalmente se comparten, riesgos, costos y beneficios.

2.2.3.2 Tipos de Organización Empresarial

a) Persona Natural con Negocio.

Formada por una persona natural que realiza actividades comerciales, industriales o de servicios a título personal.

b) Persona Jurídica.

Es una organización que puede ser creada por una persona natural, varias personas naturales o varias personas jurídicas ya existentes.

2.2.3.3 Tipo de Sociedades

Las sociedades se rigen por la ley 26887, Ley General de Sociedades, vigente desde el 1 de enero de 1998. Esta prevé diversas clases de sociedades entre ellas las más conocidas son las Sociedades Anónimas Abiertas y Cerradas, Sociedades de Responsabilidad Limitada, y las Sucursales.

a. Sociedad Anónima

Es una sociedad de capitales, con responsabilidad limitada, donde el capital social está representado por acciones, y en la que la propiedad de las acciones está separada de la gestión de la sociedad. Los accionistas no tienen derecho sobre los bienes adquiridos, pero si sobre el capital y utilidades de la misma.

b. Sociedad Anónima Cerrada

Es una forma societaria adecuada para sociedades de pocos socios y con un capital de mediana o pequeña cuantía. Si deja de reunir los requisitos para ser considerada como tal debe abandonar su régimen y adaptarse al de la Sociedad Anónima Ordinaria o la sociedad anónima abierta.

c. Sociedad Anónima Abierta

Es la sociedad anónima prevista para las empresas que requieren de grandes capitales. Abierta al aporte de cualquier persona o entidad a través del mercado de valores.

d. Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada

Es la forma societaria alternativa para la organización jurídica de empresas medianas y pequeñas.

e. La Empresa Individual de Responsabilidad Limitada

Es una persona jurídica formada por una sola persona, por lo cual sólo una persona natural puede constituir este tipo de sociedades con un patrimonio distinto al del titular.

2.2.3.4 Pasos para Formalizarse

SUNAT establece los pasos para la formalización.

a. Paso 01: Elaborar la Minuta de constitución

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

b. Paso 02: Elaborar la Escritura Pública.

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

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

Hay dos tipos distintos de Registro de Personas Jurídicas empresariales:

- Registro de Sociedades. En este registro se inscriben la Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada – S.R.L., Sociedad Anónima – S.A. y Sociedad Anónima Cerrada – S.A.C.
- Registro de la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada. En este registro se inscribe la constitución de las Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada y el nombramiento de

sus gerentes, entre otros rubros. Para inscribirme en el Registro de Sociedades debo seguir los procedimientos registrales indicados por la SUNARP.

d. Paso 04: Inscribirse en el RUC

Luego de que Registros Públicos – SUNARP –ha entregado el asiento registral de la inscripción de la empresa como Persona Jurídica, deberé tramitar, como siguiente paso, la inscripción en el RUC, registró a cargo de la SUNAT.

RUC

Es un registro que contiene información del contribuyente. Este registro se encuentra a cargo de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria. La SUNAT se identifica como contribuyente con la otorgación, de manera inmediata, un número de RUC, que consta de once (11) dígitos.

e. Paso 05: Registrar a trabajadores en ESSALUD.

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

f. Paso 06: Me autorizan permisos especiales

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

g. Paso 07: Me autorizan y legalizan el libro de planillas

Se debe llevar planillas de pago. Se Necesita que las planillas sean autorizadas (aprobadas para su uso) por la Autoridad Administrativa de Trabajo –cuya sigla es AAT– del lugar donde se encuentra el centro de trabajo de la empresa.

h. Paso 08: Me autorizan la licencia municipal de funcionamiento

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

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

i. Paso 09: Me legalizan los libros contables

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

Si uso registros por medio computarizado, esta constancia debe estar en la primera hoja suelta.

La constancia asigna un número y contiene el nombre o la denominación de la razón social, el objeto del libro, el número de folios, el día y el lugar en que se otorga, y el sello y firma del notario (o juez de paz si no hay notario en el lugar). Además, cada hoja, debidamente foliada (o sea, numerada en forma consecutiva) debe contar con el sello del notario o juez de paz, de ser el caso.

2.2.3.5 Regímenes Tributarios

Son aquellas categorías en las cuales toda persona natural o jurídica que posea o va a iniciar un negocio deberá estar registrada en la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, que establece los niveles de pagos de impuestos nacionales. Existen tres principales regímenes que están clasificados según sus ingresos percibidos.

a. RUS

Es el primer régimen donde se encuentran las personas o negocios de menor movimiento económico establecido dentro de los rangos establecidos por la SUNAT.

b. RER

Este es un régimen intermedio entre el Nuevo RUS y el Régimen General, que permite relacionarse en la compra-venta con otras empresas. Bajo esta modalidad se pueden emitir facturas y otros comprobantes de pago con el mismo efecto tributario.

El RER está dirigido tanto a las microempresas conducidas por personas naturales como a las que se constituyen como personas jurídicas que realizan actividades de servicios, comercio, industria, producción, manufactura y extracción de recursos naturales (incluidos la crianza de animales y cultivos).

Puedes acogerte a este régimen en cualquier mes del año, pero debes tener presente lo siguiente:

- Si inicias actividades en el transcurso del año, el acogimiento se realizará con la declaración y el pago oportuno (dentro de la fecha de vencimiento) de la cuota del impuesto a la renta que te corresponda según tu inscripción en el Registro Único del Contribuyente (RUC).

- Si provienes de otro Régimen Tributario (Régimen General del Impuesto a la Renta o del Nuevo Régimen Único Simplificado - Nuevo RUS), el acogimiento se realizará con la declaración y el pago oportuno (hasta la fecha de vencimiento) de la cuota del impuesto a la renta que te corresponda según el mes en el cual hayas efectuado el cambio a este régimen.

c. RÉGIMEN GENERAL

Este es un régimen tributario que comprende a las personas naturales y jurídicas que generan rentas de tercera categoría (por ejemplo, utilidades a fin de año).

- Se puede desarrollar cualquier tipo de actividad sin ninguna restricción.
- Se pueden emitir todo tipo de comprobantes de pago.
- Se paga el IGV por las ventas, pero se puede deducir como crédito fiscal, todo el IGV pagado en las compras.
- Las pérdidas económicas en un año, se pueden arrastrar y/o compensar contra las utilidades de hasta cuatro años posteriores, en cuyo caso no se paga Impuesto a la Renta de Regularización

2.2.4 Rentabilidad

2.2.4.1 Definición de la Rentabilidad.

Los índices de eficacia o rentabilidad sirven para medir los resultados de las decisiones gerenciales en la administración de los recursos. Este índice de rentabilidad no se puede analizar independientemente, sino encadenar con la eficacia de la rotación de los activos para saber que factor está contribuyendo a la rentabilidad final.

Para Lawrence (2000) la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia

financiera. Es decir, mide la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus recursos financieros.

Oriol (2008) manifiesta que mayormente el problema de las empresas y las causas es la incompetencia de sus dirigentes, la falta de un diagnóstico empresarial correcto es indicativo de incompetencia ya que impide afrontar puntos débiles que a medio plazo hundan a las empresas.

Asimismo, dice que el análisis financiero dispone de dos herramientas para interpretar y analizar los estados financieros denominados Análisis horizontal y vertical, que consiste en determinar el peso proporcional (en porcentaje) que tiene cada cuenta dentro del estado financiero analizado. Esto permite determinar la composición y estructura de los estados financieros.

2.2.4.2 Análisis de la Rentabilidad

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

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

Para FRIDSON (2007) el análisis financiero es una técnica esencial para una variedad de ocupaciones incluyendo la gestión de inversiones, la financiación de sociedades. Puede ser muy útil porque destaca los puntos fuertes y débiles de la empresa, para lo cual se debe analizar un conjunto de datos suficientemente limitado fácil de entender y coherente afirma (CHU, 2003) además describe que son tres las preguntas básicas ¿Que tanto tienen valor los activos de la empresa? ¿Cómo la empresa tiene los fondos para

financiar dichos activos? ¿Qué rentable son esos activos? ¿Qué riesgos tienen esos activos?

El valor real de los estados financieros reside en el hecho de que dichos reportes pueden usarse para ayudar a predecir las utilidades y los futuros dividendos para la sociedad. Desde el punto de vista del inversionista es útil el análisis para anticipar las condiciones futuras. Cree que el criterio de evaluación de inversiones es encontrar activos reales cuyo valor no supere su costo de adquisición con otras alternativas.

Señala que existe la Tasa de Rentabilidad o Costo de Oportunidad en el momento en que la rentabilidad a la que se renuncia al invertir en un proyecto en vez de títulos, valores u alternativas similares al riesgo.

Explica Apaza.M. (2011) que la rentabilidad mide el modo en que la sociedad después de haber realizado su actividad primordial que son las ventas o la prestación de servicios y haber remunerado a todos los factores productivos implicados, es capaz de generar un superávit para ser repartido entre los accionistas.

2.2.4.3 Tipos de Rentabilidad.

- Rentabilidad Económica: Son los rendimientos de los activos, relación entre el resultado de explotación (antes de intereses e impuestos) y el activo real.
- Rentabilidad Financiera: Rendimiento de los recursos que los accionistas han invertido en la empresa, relación entre el resultado neto (después de interese) y el patrimonio neto total.

2.2.4.4 Ratios de Rentabilidad

Según Apaza (2007) las ratios evalúan la capacidad que la empresa tiene para generar utilidades y la eficiencia de sus operaciones en un determinado periodo.

Ricra (2013) define las siguientes ratios:

a. Rentabilidad Económica de los Activos:

Llamado también rendimiento sobre la inversión. Este índice mide la capacidad de la empresa para generar utilidades con los recursos que dispone. Matemáticamente, se expresa de la siguiente forma:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos totales}}$$

Es por ello que cuando más elevado sea, esta ratio indicará mayor productividad de los activos y por lo tanto más eficiente será la empresa.

b. Rentabilidad de Patrimonio

Esta ratio mide la eficiencia de la administración para generar rendimientos a partir de los aportes de los socios. En términos sencillos, esta ratio implica el rendimiento obtenido a favor de los accionistas. Matemáticamente, se calcula de la siguiente manera:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio neto}}$$

Una ratio alto significa que los accionistas están consiguiendo mayores beneficios por cada unidad monetaria invertida.

c. Margen de la utilidad bruta

Esta ratio determina la rentabilidad sobre las ventas de la empresa, considerando solo los costos de producción. Para calcularlo se utiliza la fórmula siguiente:

$$\text{Margen bruto} = \frac{\text{Ventas netas} - \text{costos}}{\text{Ventas netas}}$$

d. Margen de la utilidad operativa

Este ratio indica la cantidad de ganancias operativas por cada unidad vendida y se calcula comparando la utilidad operativa con el nivel de ventas.

$$\text{Margen operativo} = \frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas netas}}$$

e. Margen de utilidad neta

Esta ratio relaciona la utilidad neta con el nivel de ventas y mide los beneficios que obtiene la empresa por cada unidad monetaria vendida. Es una medida más exacta porque considera, además, los gastos operacionales y financieros de la empresa.

$$\text{Margen utilidad neta} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$$

Mientras más alto sea esta ratio, la empresa obtendrá mayores ganancias por sus ventas realizadas.

2.2.4.5 Indicadores de Rentabilidad.

Para Company's, R & Corominas A. (2014). Existen varios indicadores que permiten medir la rentabilidad de un proyecto a partir del flujo de caja proyectado. Menciona los principales:

- a) El Valor Actual Neto (VAN)

Es el valor presente de los beneficios netos que genera un proyecto a lo largo de su vida útil, descontados a la tasa de interés que refleja el costo de oportunidad que para el inversionista tiene el capital que piensa invertir en el proyecto.

Las Preeminencias del VAN es que cuenta el valor del dinero en el tiempo, es decir considera el costo de capital del inversionista.

Sin embargo, existen también desventajas al utilizar VAN ya que para su aplicación es preciso obtener la tasa de actualización y el costo de capital del inversionista. El VAN está ligado a su interpretación, siendo muchas veces mal entendido, ya que no es una tasa sino un valor absoluto.

- Fórmula del VAN

$$VAN = -A + \frac{Q_1}{(1+k_1)} + \frac{Q_2}{(1+k_1) \cdot (1+k_2)} + \dots + \frac{Q_n}{(1+k_1) \cdot \dots \cdot (1+k_n)}$$

Dónde:

- VAN = Valor Actual Neto de la Inversión.
- A = Valor de la Inversión Inicial.
- Qi = Valor neto de los distintos flujos de caja. Se trata del valor neto así cuando en un mismo periodo se den flujos positivos y negativos será la diferencia entre ambos flujos.
- Ki = Tasa de retorno del periodo.

b) La Tasa Interna de Retorno (TIR)

Mide la rentabilidad promedio anual que genera el capital que permanece invertido en él. Este hace 0 al VAN.

Asimismo para Puig (2008) el VAN es una cierta medida de beneficio de inversión, pero que con el cálculo del VAN no se conoce la tasa interna de rentabilidad del proyecto. Lo único que se conoce es que si el proyecto es negativo o positivo.

La fórmula es la siguiente:

$$VPN = \frac{\sum R_t}{(1+i)^t} = 0$$

Dónde:

- ❖ t = el tiempo del flujo de caja
- ❖ i = la tasa de descuento (la tasa de rendimiento que se podría ganar en una inversión en los mercados financieros con un riesgo similar).
- ❖ R_t = el flujo neto de efectivo (la cantidad de dinero en efectivo, entradas menos salidas) en el tiempo t. Para los propósitos educativos, R_0 es comúnmente colocado a la izquierda de la suma para enfatizar su papel de (menos) la inversión.

c) El Ratio Beneficio/Costo (B/C)

Es el indicador que relaciona el valor actual de los beneficios (VAB) del proyecto con el de los costos del mismo (VAC), más inversión inicial (INV).

Los beneficios actualizados son todos los ingresos actualizados del proyecto, aquí tienen que ser considerados desde ventas hasta recuperaciones y todo tipo de “entradas” de dinero; y los costos actualizados son todos los egresos actualizados o “salidas” del proyecto desde costos de operación, inversiones, pago de impuestos,

depreciaciones, pagos de créditos, intereses, etc. de cada uno de los años del proyecto.

Su cálculo es simple, se divide la suma de los beneficios actualizados de todos los años entre la suma de los costos actualizados de todos los años del proyecto.

De acuerdo con este criterio, la inversión en un proyecto productivo es aceptable si el valor de la Relación Beneficio/Costo es mayor o igual que 1. Al obtener un valor igual a 1, significa que la inversión inicial se recuperó satisfactoriamente después de haber sido evaluado a una tasa determinada, y quiere decir que el proyecto es viable, si es menor a 1 no presenta rentabilidad, ya que la inversión del proyecto jamás se pudo recuperar en el periodo establecido evaluado a una tasa determinada; en cambio si el proyecto es mayor a 1 significa que además de recuperar la inversión y haber cubierto la tasa de rendimiento se obtuvo una ganancia extra, un excedente en dinero después de cierto tiempo del proyecto.

Por ejemplo si se obtuvo una $R B/C = \$1.05$ significa que por cada dólar invertido, dicho dólar fue recuperado y además se obtuvo una ganancia extra de \$0.05.

III. METODOLOGÍA

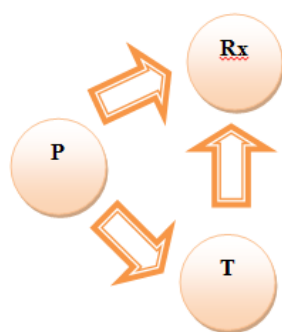
3.1 Tipo de Investigación

El tipo de investigación por su naturaleza el presente estudio corresponde a una investigación; Cualitativa – Cuantitativa.

Por su función la investigación es de tipo Descriptiva – Explicativa, porque se dará a conocer cómo influye la propuesta de formalización y el acceso a nuevos mercados en el incremento de la rentabilidad de los productores del cacao.

3.2 Diseño de Investigación

El diseño de investigación del presente proyecto de tesis es No Experimental. Se recogerá información con respecto al objeto de estudio que, estará conformada por los productores del Cacao del distrito de Bagua Grande.



Leyenda

P: Propuesta de formalización, para el acceso a mercados de exportación e incremento de la rentabilidad de los productores de cacao.

Rx: Diagnóstico de la realidad.

T: Estudios teóricos.

3.3 Población

La población se encuentra ubicada en el departamento de Amazonas, Provincia de Utcubamba, distrito de Bagua Grande. Y está conformada por 200 productores de Cacao de este distrito.

3.4 Muestra y Muestreo

La muestra está conformada por 132 productores de Cacao del distrito de Bagua Grande, esto ha sido tomado de la totalidad de los productores que se

dedican solo a la producción de cacao de este distrito los cuales serán objeto de estudio para el presente proyecto.

Se trabajó con un nivel de confianza del 95%, Valor de Z con 1.96 y proporción 0.5, con un error de 0.05, de la población de 200 productores de Cacao, lo cual se obtuvo una muestra de 132 productores.

3.5 Método de Investigación

El método de investigación que se va a emplear es el método empírico, y se va llevar a cabo aplicando las encuestas, se estudiara las características fundamentales, las relaciones esenciales con respecto al objeto de estudio, el cual está conformado por 132 productores de Cacao.

3.6 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.6.1 Técnicas de gabinete.

Estas técnicas permitieron fortalecer el marco teórico científico en la presente investigación, básicamente los antecedentes de estudio de las diferentes teorías abordadas. En ese sentido, la investigación bibliográfica jugó un papel importante en la concreción del mismo.

El Fichaje: permitió fijar conceptos y datos relevantes, mediante la elaboración y utilización de fichas para registrar organizar y precisar aspectos importantes considerados en las diferentes etapas de la investigación. Las fichas utilizadas fueron.

Ficha de Resumen: utilizadas en la síntesis de conceptos y aportes de diversas fuentes, para que sean organizados de manera concisa y pertinentemente en estas fichas, particularmente sobre contenidos teóricos o antecedentes consultados.

Fichas Textuales: sirvieron para la transcripción literal de contenidos, sobre su versión bibliográfica o fuente informativa original.

Fichas Bibliográficas: Se utilizaron permanentemente en el registro de datos sobre las fuentes recurridas y que se consulten, para llevar un registro de aquellos estudios, aportes y teorías que dieron el soporte científico correspondiente a la investigación.

Esta técnica permitió la identificación priorizada de los autores de las diferentes fuentes de consulta que luego fueron sistematizadas para construir el marco teórico científico y así tener un gran dominio de los diferentes elementos que conforman la investigación.

3.6.2 Técnicas de Campo.

Encuesta: Para el trabajo de investigación se utilizó la técnica de la encuesta por cuestionario dirigido a los productores de Cacao con el fin de obtener información relevante sobre la formalización actual, competitividad y mercados de exportación.

3.7 Instrumentos:

Guía de Encuesta: este instrumento fue utilizado con el propósito de recoger información relevante respecto a los conocimientos que tienen, por encontrarse en una zona que goza de beneficios tributarios y si se están aprovechando. (ANEXO N° 01).

3.8 Técnica de procesamiento de datos

En la presente investigación se recogerá la información a través de encuestas que estarán dirigidas a los productores del Cacao con la finalidad de obtener información relevante sobre el conocimiento de mercados de exportación, si genera rentabilidad la producción del cacao y si aceptarían una propuesta de formalización, es por ello que para analizar y procesar estos datos se utilizará como medio el Microsoft Excel.

IV. RESULTADOS, DISCUSIÓN Y PROPUESTA

4.1 RESULTADOS.

4.1.1 Situación actual de los Productores Cacaoteros.

4.1.1.1 El Cacao en su ámbito Nacional

El Perú actualmente es el segundo productor de cacao orgánico, calificado como un país que produce uno de los mejores cacaos finos y de aroma a nivel mundial.

Existen diversas variedades de cacao que posee Perú, no tiene nada que envidiar a los demás países productores, además fue declarado como Patrimonio Natural de la Nación y ha obtenido el Primer Premio al mejor cacao y licor de este fruto en el 2010 en la III Edición de Chocoandino realizado en el país de Colombia. Su apreciado sabor lo han convertido en un reconocido y deseado producto, tanto como para convertirlo en uno de los principales en el sector de las materias primas en el mercado internacional.

4.1.1.2 Precios de los contratos de Compra/Venta de Cacao

El cacao en grano una de las materias primas más comercializadas en el Mundo, cuyos precios se definen según la oferta y demanda mundial, a esto se les llama "**commodities**". Los precios mundiales del cacao, se fijan en las bolsas internacionales en las que se negocian contratos de compra/venta del producto, como las de Nueva York y Londres principalmente.

El Perú produce cacao de buena calidad, sin embargo, sus volúmenes son pequeños, de todo el cacao que se comercializa en el Mundo. Por lo tanto, no puede imponer condiciones de precio, debe tomar como referencia para sus contratos los precios internacionales. Sobre este nivel de precio se puede sí obtener un plus por cacao de calidad diferenciada por sabor y aroma, con certificaciones u origen.

Aquellas organizaciones que participen del Comercio Justo, están protegidas frente a bajas de los precios del mercado por debajo de los costos de producción (precio mínimo) y obtienen una “prima” o premio social para su organización.

4.1.1.3 El Cacao en el departamento de Amazonas

El departamento de Amazonas es uno de los departamentos que también produce mayor cantidad de cacao en el país, es de mucha importancia para la economía familiar del ámbito rural, se estima que existen alrededor de 3,783 has de cacao.

Esta actividad involucra a 2,700 agricultores cacaoteros aproximadamente. Según los datos de INEI el año 2012 en el departamento de Amazonas la producción fue de 4240 toneladas. Este departamento cuenta con 7 provincias una de ellas es Utcubamba, que igualmente tiene 7 distritos conformado por Bagua Grande, Cajaruro, El Milagro, Cumba, Jamalca, Lonya Grande, Yamon.

Los distritos de mayor producción de cacao son Copallín, La Peca e Imaza en la provincia de Bagua; los distritos de Cumba, Lonya, Bagua Grande y el distrito de Cajaruro en la provincia de Utcubamba.

El distrito de Bagua grande capital de la Provincia de Utcubamba, viene generando un crecimiento positivo en la agricultura, sin embargo, no se están aprovechando estas oportunidades de crecimiento, debido al bajo nivel de competitividad y rentabilidad.

Se busca la identificación del distrito a través del producto de calidad, que los empresarios puedan identificar al lugar y que vayan directo y compren con total confiabilidad de que es un producto que va a satisfacer al consumidor con su buen sabor y Aroma.

A continuación, se mostrará el calendario de cosecha de las principales actividades económicas que practica la población, que están asociadas a la Agricultura (Cacao, Arroz, Café, soya, Maíz).

El cacao desde el mes de Abril a Setiembre aumenta su producción de un 10% a 15%, mientras de octubre a Marzo se tiene una producción menor.

TABLA N° 01: Calendario Agrícola en Amazonas (Hectáreas)

Calendario de cosechas (%) *												
Producto/Mes	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic
Arroz cáscara	5.2	3.6	3.1	3.6	5.6	9.8	11.6	15.5	15.5	11.0	7.1	8.4
Cacao	3.9	4.1	6.3	10.2	6.6	9.1	8.3	12.5	15.4	9.1	7.0	7.5
Café	1.3	3.0	3.5	10.2	20.1	27.3	18.3	8.2	2.9	1.7	1.7	1.8
Frijol grano seco	5.7	6.7	3.9	3.6	11.7	11.7	24.6	23.4	5.3	0.3	0.6	2.5
Maíz amarillo duro	7.1	7.5	5.0	5.7	12.9	15.4	13.2	10.9	7.8	5.2	4.8	4.5
Maíz amiláceo	2.7	6.4	7.3	5.8	8.0	19.9	18.9	20.9	7.5	1.1	0.9	0.6
Papa	4.1	6.7	9.0	11.8	11.0	8.8	7.6	8.8	8.1	8.7	9.4	6.0
Plátano	6.3	7.6	8.3	8.6	10.5	9.7	9.5	9.2	7.8	7.5	8.0	7.0
Trigo			1.9			7.2	20.6	27.5	21.6	6.1	9.6	5.5
Yuca	5.0	5.1	5.2	5.4	7.0	9.1	7.7	9.1	10.0	10.1	13.3	13.0

Fuente: Ministerio de Agricultura

Fecha: 2014

4.1.1.4 Manejo del cultivo

La mayor parte de las plantaciones de Cacao que existen en Bagua son de relativa antigüedad y no superan los 20 años de edad y el 20% corresponde a plantaciones nuevas.

Para la instalación de plantaciones nuevas, los productores producen sus plántones en viveros de sus propias parcelas y en un 40%, utilizan el injerto. Las densidades van de 625 plantas a 1000 plantas por hectárea, a distanciamientos de 4 x 4 m y de 3 x 3 m., respectivamente. En los primeros años de crecimiento se utiliza como sombra temporal especies anuales y bianuales, como plátano, yuca o papaya, y como sombra permanente, se usan: guabas, laurel, coco, mango.

La labor cultural más generalizada que ejecutan los agricultores es la limpieza de las malezas o deshierbo que alcanza hasta el 80 % de las plantaciones. El control fitosanitario a través de podas y recolección de frutos enfermos, se realiza sólo en un 20 % de los productores; mientras que el 75 % de las plantaciones de cacao no utiliza fertilizante alguno.

La cosecha principal (campaña grande) en las provincias de Bagua y Utcubamba, se realiza durante los primeros cuatro meses del año (marzo hasta junio), y una campaña chica, de octubre a diciembre. Sin embargo, en los demás meses también existe cosecha de producto en pequeña escala, dependiendo de los factores climáticos.

La infraestructura de pos cosecha es deficiente y muy pocos realizan un eficiente beneficio de pos cosecha debido a la poca importancia que dan los compradores locales a la calidad del producto.

4.1.1.5 Variedades de Cacao en Utcubamba

- a) **Cacao Criollo:** Árbol criollo (verde o rojo) y fruto abierto con granos morados y blancos. Se caracterizan por sus frutos de cáscara suave y semillas redondas, de color blanco a violeta, dulces y de sabor agradable. (Anexo N° 02)
- b) **Cacao nativo-Utcubamba:** Delicioso aroma de forma redonda propio del lugar. (Anexo N° 02)
- c) **Cacao Forastero Amazónico o Trinitario:** es la raza más cultivada en las regiones cacaoteras. Se caracteriza por sus frutos de cáscara dura y leñosa, de superficie relativamente tersa y de granos aplanados de color morado y sabor amargo. (Anexo N° 02)

4.1.1.6 El Cacao en su aspecto Económico

En la Región Amazonas, no existe industrialización del cacao con tecnología de punta, solo se realiza una agroindustria artesanal.

En lo que respecta a la comercialización la mayor parte de agricultores del distrito lo venden de inmediato, esto no les permite una mejor capacidad de negociación en el precio, ya que el cacao resulta un ingreso destinado a resolver las necesidades básicas del productor. Vendiendo sus productos a intermediarios, a precios no tan beneficiosos.

Las empresas que compran sus productos están ubicadas en la ciudad de Jaén a 45 minutos de este distrito, generalmente existe una sola empresa que

compra sus productos todo el año Machu Picchu Coffee Trading (Negusa), hay otras empresas que entran, pero solo en tiempos de campañas como GoodFoods (Pro-cacao, Winter`s). Desconocen los mercados donde podrían ofertar su producto y así poder tener más ingresos y mejorar la rentabilidad que es lo que se busca.

En el distrito de Bagua Grande no hay ninguna organización o asociación que se dediquen principalmente a la producción y comercialización del Cacao, a 10 minutos se encuentra la asociación Central de Productores Agropecuarios de Amazonas (CEPROAA), esta es la más cercana a este distrito que compra cacao en baba (recién cosechado) pero pertenece al distrito de Cajaruro.

Es por ello que las autoridades y los representantes del Ministerio de Agricultura están incentivando a grupos que decidan organizarse para la actividad del Cacao y sobre todo no quedar atrás ante el otro distrito.

4.1.1.7 Cadena productiva orientada al Mercado Interno

Los productores no tienen un trato directo con la empresas lo cual estas son acogidas por acopiadores menores y estos lo venden a las mayores empresas y el que acopia a estos, es la Empresa Machu Picchu Coffee Trading (Negusa), esta es la única que compra todo el año y que aumenta el precio solo cuando hay competencia en el mercado, ingresan otras empresas como el Grupo Romero y la empresa Winter`s.

Una buena opción para los productores es vender sus productos directos para tener mayor rentabilidad y ser reconocidos y no vender a intermediarios.

4.1.1.8 El Cacao en su aspecto Legal

En este distrito de gente emprendedora, con ganas de superarse y salir adelante dispusieron formar una asociación para producir y comercializar el cacao formalizados, para poder beneficiarse con mayores ingresos y sobre todo buscar la identificación cultural en su Región, porque el cacao que se produce cumple las expectativas para las empresas chocolateras del exterior, solo es cuestión de darle un mejor proceso al producto.

Este grupo de productores aun teniendo las ideas por su amplia experiencia en el producto, tienen dificultad al momento de la formalización para poder operar en un marco legal y ser reconocidos en el mercado nacional e internacional, que es lo que se pretende. Cabe recalcar que no existe aún ninguna asociación en este distrito, lo cual si se decidiera formalizar gozarían de muchos beneficios que el estado ofrece para el Sector Agrario, incluyendo los beneficios que tienen por encontrarse en la Región Amazonía.

Otro punto significativo referente a los intermediarios es que no son formalizados, existe mucha informalidad por distintas causas, además de no contar con ningún establecimiento de SUNAT, para poder recibir la orientación a la formalización de empresas.

Otro de los grandes problemas que tienen es la falta de conocimientos sobre los beneficios de la formalización y que ventajas le traería, como cambiarían sus ingresos si decidieran asociarse, ser un grupo grande y reconocidos, cabe reiterar que tendrían beneficios tributarios, como son las bajas tasas de impuestos, identificación de su producto, ciudad, no estarían limitados a vender en el mercado local, ofrecerían sus productos nacionalmente y sobre todo llegar a mercados de exportación, podrán participar de las ferias que se hacen en honor al chocolate peruano, poder acceder a préstamos financieros y a tasas menores, asimismo mejorar la rentabilidad y contribuir con crecimiento económico de su ciudad y de Perú, para que el estado pueda brindar una mayor calidad de servicios básicos.

4.1.2 Instrumentos utilizados para el logro de los objetivos.

Para el desarrollo de este trabajo de investigación se ha utilizado como medio de recolección de datos una encuesta diseñada para los productores del distrito de Bagua Grande.

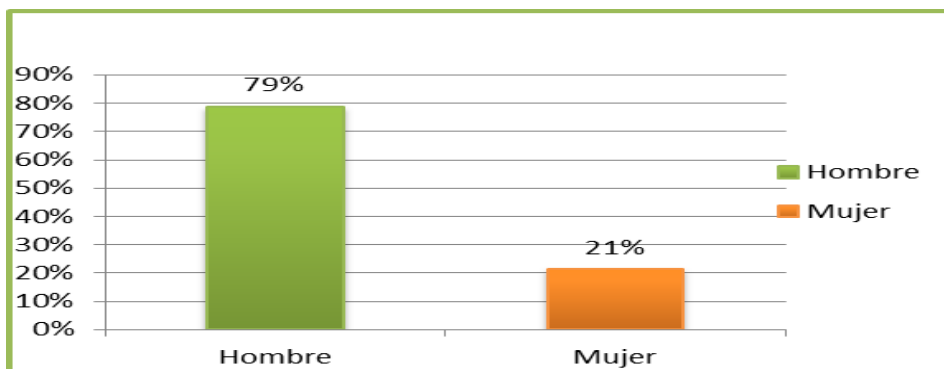


Figura N° 01: Sexo de Productores temporada o campaña de siembra.
Fuente: Encuesta
Fecha: 2013

- Los productores el 79% son hombres y 21% son mujeres, cabe resaltar que el porcentaje de hombres se encargan de la venta de los granos, el resto dijo que ellas venden porque tienen negocios en el distrito (Parada-venta de frutas) entonces aprovechan para vender los productos.

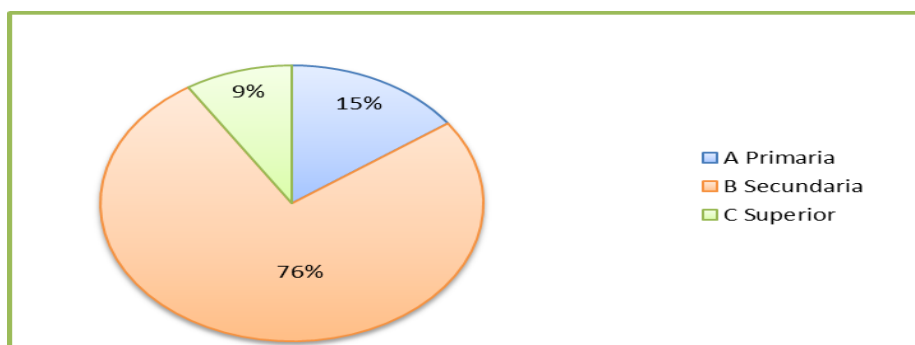


Figura N° 02: Grado de Educación de los productores Cacaoteros.
Fuente: Encuesta
Fecha: 2013

- Para percibir cómo están los productores cacaoteros en cuanto a su formación académica, se lanzó la pregunta, qué grado de instrucción tienen, a partir de ahí podemos tener una perspectiva de como realmente se encuentran, si puede realizar solos el trabajo que deberían realizar.
- Como se observa en la Figura N° 02, el 76% de los productores tiene educación secundaria, el 15% tiene instrucción primaria y el 9% cuenta con una educación superior. Lo cual para los de educación secundaria y superior les fue un poco más sencillo responder las preguntas que se le

plantearon, ya que al menos tenían una parte de conocimientos de los beneficios tributarios.

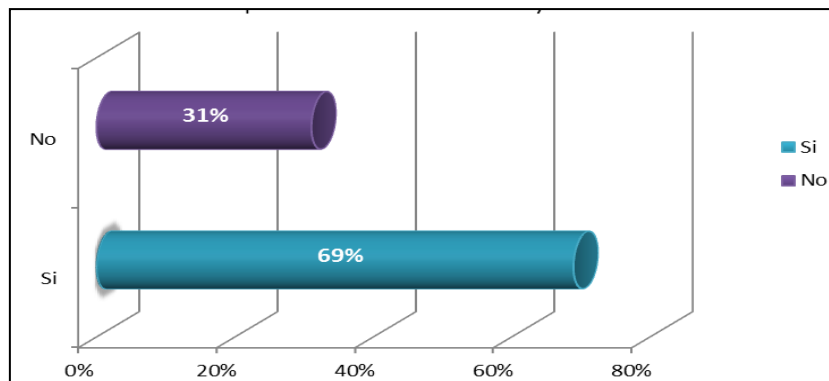


Figura N° 03: Conocimientos de los beneficios Tributarios.

Fuente: Encuesta

Fecha: 2013

- Se aprecia claramente en la Figura N° 03, que el 69% los productores de cacao si tienen conocimientos de los beneficios que tienen, y un 31% no tienen, mayormente estas personas fueron los que tienen una educación de nivel primaria y que solo se dedicaban a sembrar, cosechar y vender.

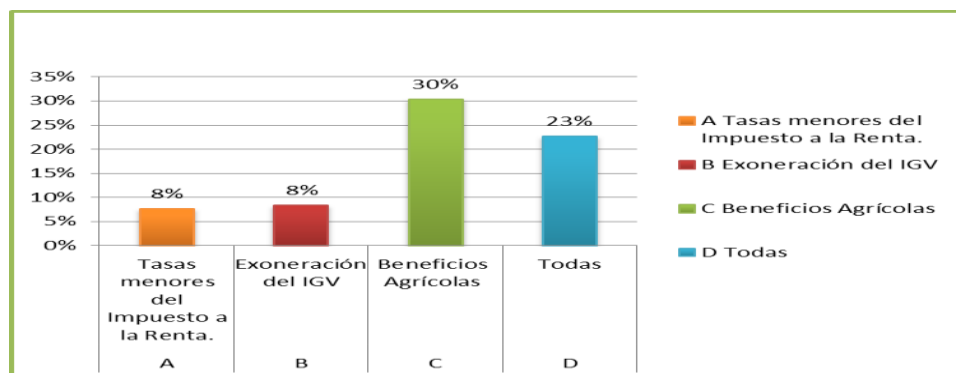


Figura N° 04: Beneficios Tributarios.

Fuente: Encuesta

Fecha: 2013

- Se puede apreciar en la Figura N° 04 de las personas que respondieron que Si tienen conocimientos de los beneficios tributarios, en la anterior pregunta, la mayoría conoce los Beneficios Agrícolas (30%), el 23% de las personas que tenían una educación mayor, dijeron que conocen todos los

beneficios mencionados para la región Amazonia, seguido de un 8% del conocimiento de las tasas menores del Impuesto a la renta y la exoneración del Impuesto General a las Ventas.

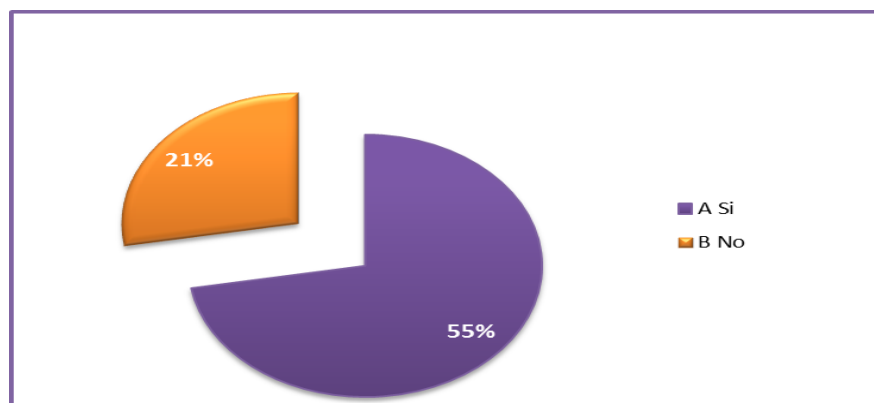


Figura N° 05: Conocimiento de Países que compran Cacao.

Fuente: Encuesta

Fecha: 2013

- Cuando a los productores se les pregunto si es que tienen conocimiento que países compran sus productos, ellos respondieron que si pero que no están al tanto cómo realmente es el negocio y necesitan de asesorías.

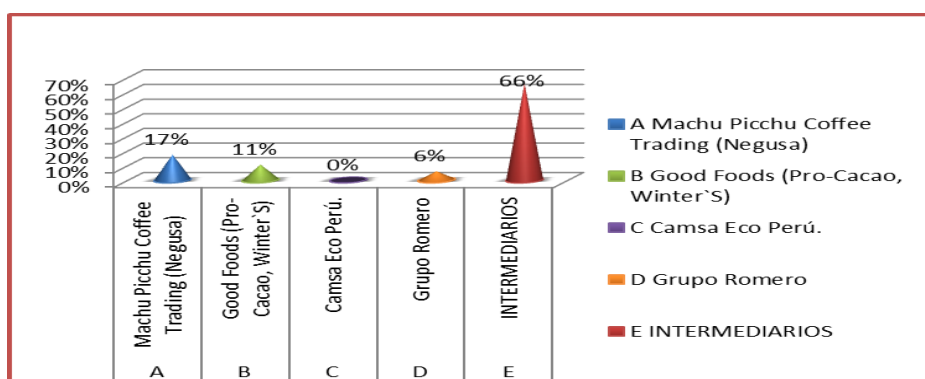


Figura N° 06: Empresas que compran Cacao.

Fuente: Encuesta

Fecha: 2013

- Se puede percibir que mayormente los productores cacaoteros venden su producto a intermediarios, esto representa el 66%, un 17% lo vende a la única empresa.
- Machu Picchu Coffee Trading (Negusa) que acopia todo el año los granos, también se venden a otras empresas pero representan un porcentaje menor,

porque solo entran a comprar en noviembre hasta diciembre por fiestas navideñas o cuando los precios estén satisfactorios

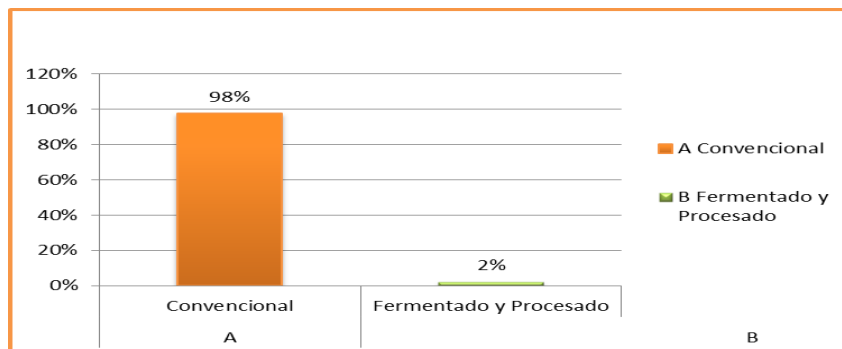


Figura N° 07: Calidad del Cacao de los Productores.

Fuente: Encuesta

Fecha: 2013

- Para analizar sobre la calidad que ellos venden se halló que el 98% lo vende convencional, es decir sin ningún tipo de proceso, porque los intermediarios así los compran. Solo se encontró un 2% que realmente efectúa el verdadero proceso porque las empresas lo pagan más.

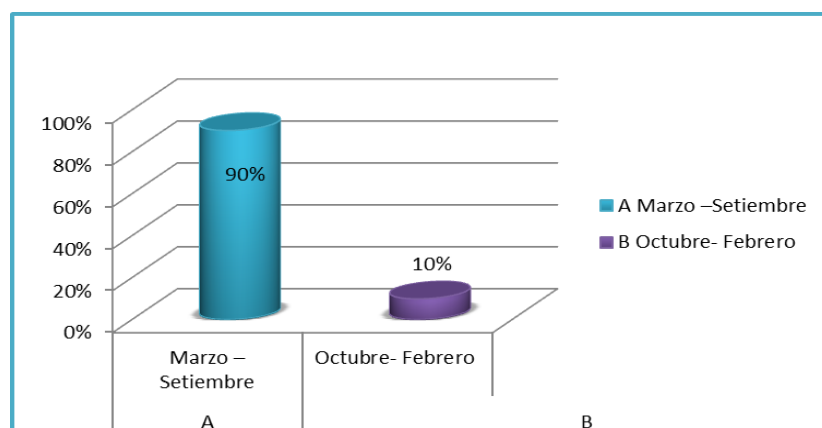


Figura N° 08: Producción de los Productores

Fuente: Encuesta

Fecha: 2013

- Como se puede apreciar en la Figura N°08 la campaña grande es desde Marzo hasta el mes de setiembre, después se viene una campaña chica que es desde octubre a Febrero. Hubo un grupo de personas que describieron que ellos tenían de octubre a febrero porque su producción se atrasaba y

mientras que en otros terminaba la cosecha en ellos estaba empezando la campaña fuerte.

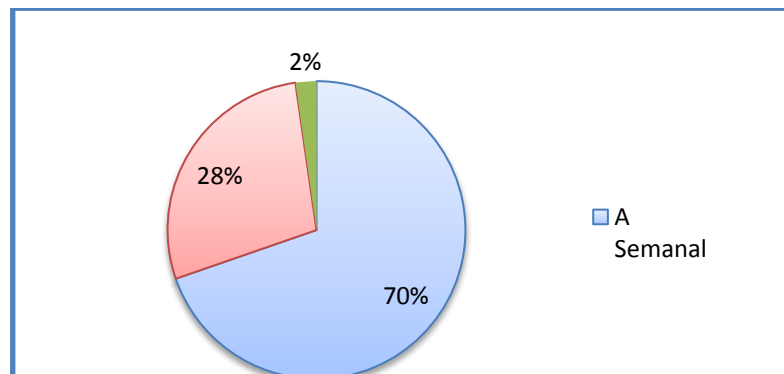


Figura N° 09: Tiempo de Cosecha de los Productores
Fuente: Encuesta
Fecha: 2013

- Respecto al periodo de cosecha la mayor proporción con el 70% respondió que realiza semanal, porque es su sustento familiar, el 28% dijo que ellos cosechaban quincenal, porque había más producción y se gastaba menos porque es un solo gasto. Un 2% lo hacía mensual porque quería acumular y vender en masa.

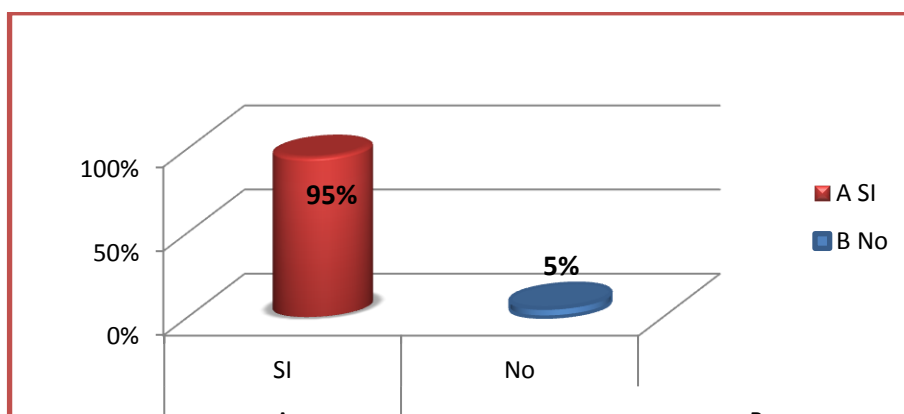


Figura N° 10: Ingresos percibidos compensan los costos del Cacao.
Fuente: Encuesta
Fecha: 2013

- La pregunta que si después de sacar sus costos y gastos estos se compensan con sus ingresos ellos respondieron la gran mayoría que sí, pero hay un 5%

que dijo que no, esto se debía a los robos que se les hacía en las propiedades o a veces las Heladas en épocas de invierno del año, lo cual trae la pérdida de gran parte de la producción.

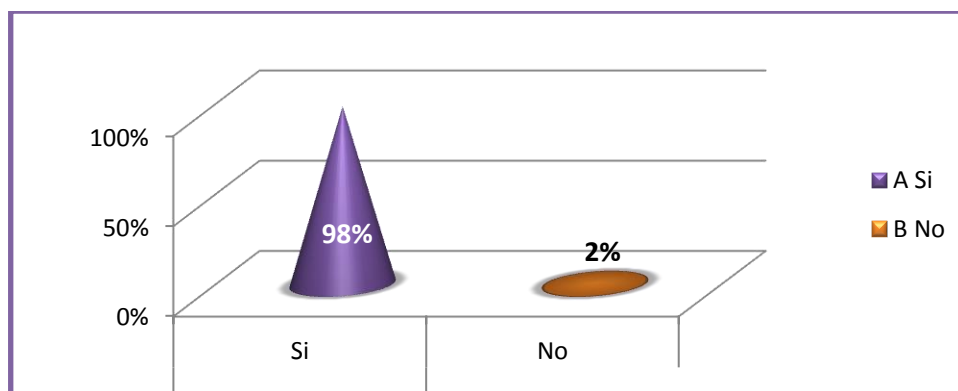


Figura N° 11: Determinación de Costos del Cacao.
Fuente: Encuesta
Fecha: 2013

- La figura muestra realmente que, si se puede determinar los costos, ya que ellos suman los costos que se hacen en las deshierbas, mano de obra en la cosecha, riego, fumigación para el producto. Un 2% dijo que no ya que se dedicaba a varias actividades agrícolas y se lo complicaba detenerse y sacar los costos por cada producto.

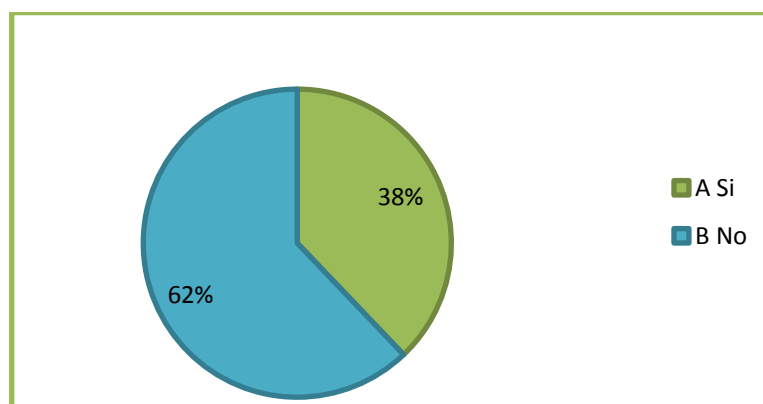


Figura N° 12: Conocimientos de Asociaciones.
Fuente: Encuesta
Fecha: 2013

- El 38% dijo que, si tienen conocimiento que existe una asociación a 5 minutos del distrito, pero que por motivos del pago no querían asociarse, porque se demoran bastante al momento de desembolsar el dinero, y lo que querían ellos es dinero. El 62% dice que no conoce, porque ellos al momento de vender el producto van de frente a su lugar de procedencia.

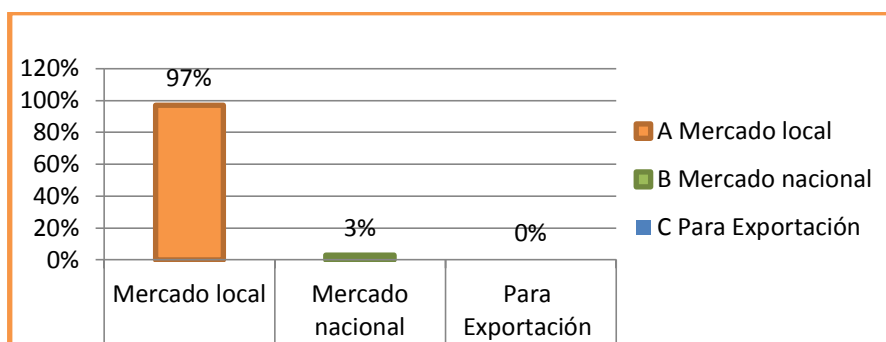


Figura N° 13: Mercado de la Producción.

Fuente: Encuesta

Fecha: 2013

- Como se puede apreciar en la figura muestra que la mayor parte de producción está dedicado a la venta local con un 97% ya que como son personas que no tienen conocimiento poder vender en otro lado fuera del distrito, aquí ellos especificaron que no contaban con una asociación para poder ofertar en gran volumen. Un 3% dijo que su producción era destinada al mercado nacional, estás lo venden directamente a las empresas que acopian el producto.

➤ ***Tienen acceso al Sistema financiero***

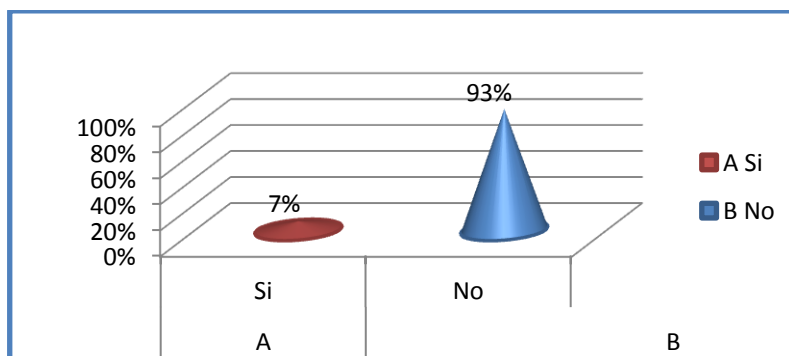


Figura N° 14: Acceso al Financiamiento.

Fuente: Encuesta

Fecha: 2013

- La pregunta que nos ayudara a tener buenos resultados para la aceptación de una propuesta es que el sistema financiero acepte dar créditos a los productores cacaoteros.
- Se encontró que el 93% no puede acceder a los préstamos ya que los requisitos son muy específicos y que incluso piden su escritura de propiedad del terreno lo cual hacen tener miedo de endeudarse con los bancos o cajas rurales. Además que los créditos no son desembolsables fácilmente si no que requieren de documentos que acrediten que si pueden pagar, incluso a veces les piden formalización de empresa.

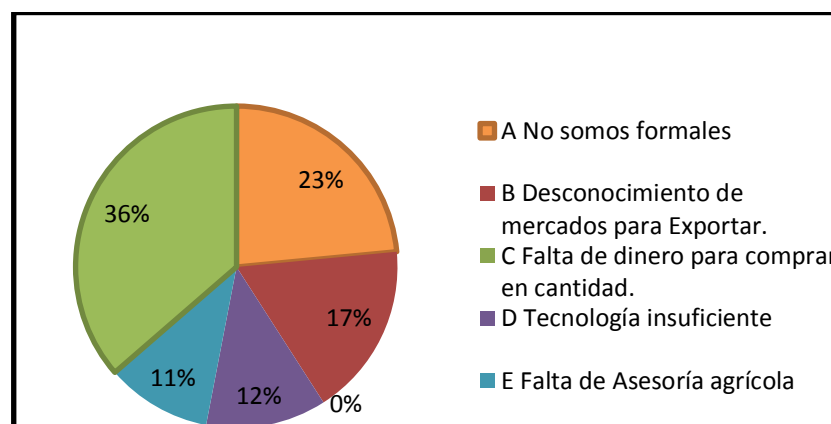


Figura N° 15: Barreras para entrar y salir del Mercado.

Fuente: Encuesta

Fecha: 2013

- En la Figura N°15 se puede constatar que, para poder crecer, desarrollarse, expandirse y generar una mayor rentabilidad es siendo formales, marcada con el 23%, explicaron que al no ser formales no pueden ofrecer sus productos en otro lugar distinto al distrito de Bagua Grande.
- Asimismo, un 36% respondieron que las barreras para entrar a un mercado y hacer frente la competencia son varios factores como, la falta de organización que conlleva a la formalización, falta de capital, porque se estaría hablando de gran volumen, tecnología insuficiente para obtener un

mayor producto de calidad, los desconocimientos de los mercados, donde vender a un buen precio que compense con los gastos y costos que se tiene, falta de asesoría agrícola en el proceso de producción.

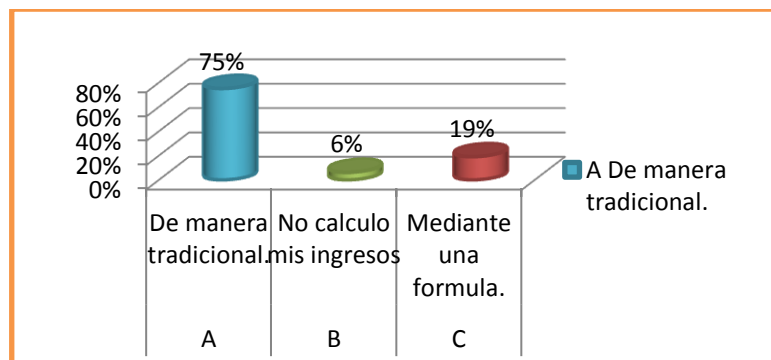


Figura N° 16: Forma de determinar los Ingresos.

Fuente: Encuesta

Fecha: 2013

- El 75% de los productores cacaoteros obtienen su ganancia mediante una manera tradicional, que es el total de kilos que se hace en la venta por el precio menos en lo que se gastó en los que cosecharon el cacao.
- Cuando se les pregunto como hacían con sus herramientas, decían que no lo consideraban para sus costos el desgaste que implica el uso diario.
- Un 6% decían que no calculan sus ingresos ya que consideran que el cacao es rentable y está por demás sacar la ganancia, además quita el tiempo ya que en el campo están con tiempo justo.
- El 19% respondió que mediante una formula ellos si sacaban ya que eran más instruidos con un nivel más amplio de educación y como vendían directamente a las empresas tenían que corroborar que si ganan realmente, ellos explicaron que si sacan todos sus costos y gastos, el desgaste de herramientas, mano de obra, transporte de la mercadería y de los ayudantes.

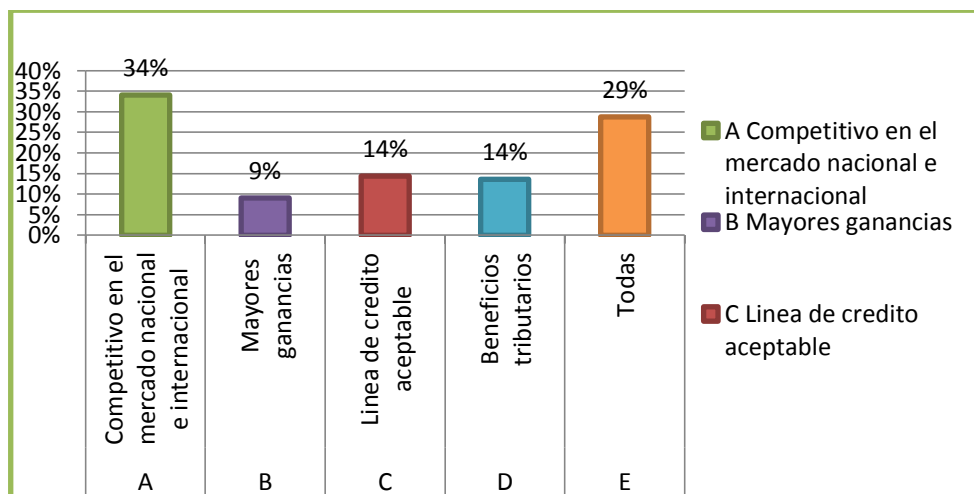


Figura N° 17: Ventajas de Formalizarse

Fuente: Encuesta

Fecha: 2013

- En la Figura N° 17 que es una de las preguntas que ayudaran a los productores a decidirse crecer como organización se formuló la pregunta de que si consideran que sería ventajoso para ellos si es que se formalizarían, con un 34% que serían competitivos venderían a nivel nacional y con el tiempo llegarían a exportar.
- Otra de las opciones más marcadas fue Todas, esta implicaba los beneficios tributarios, líneas de créditos, mayores ganancias. Aparte de tener líneas de crédito, no les negarían los préstamos para destinarlos a la producción e incremental el capital, y una mayor rentabilidad, porque con los beneficios tributarios que ya se tiene por encontrarse en una zona que goza de exoneración del IGV, con un régimen menor para el sector Agrario.

4.1.3 Problemática para el financiamiento de los productores Cacaoteros.

Uno de los problemas que atañe a los productores es la limitación de créditos por parte de las entidades financieras, ellos tienen que cumplir una serie de requisitos lo cual a veces prefieren endeudarse por otros medios o incluso

manifestaron que tenían inseguridad al momento de poder ir a adquirir un préstamo para destinarlo a la producción.

A continuación, se detallará las cajas rurales que se encuentran en el distrito, que son los que más clientes tienen, además de los requisitos que piden para poder brindar préstamos y bajo que modalidades y circunstancias.

4.1.3.1 Bancos y Cajas Rurales del distrito de Bagua Grande

4.1.3.1.1 Caja Piura.

La Caja Piura ubicada en el distrito brinda sus servicios a las personas naturales, jurídicas que desarrollen actividades empresariales del sector comercio, industria o servicios y sectores primarios como el agrícola, pesca y minería, destinado a capital de trabajo o inversión en activo fijo.

a) Créditos Agropecuarios

Caja Piura ofrece créditos agropecuarios y brinda los siguientes beneficios:

- ❖ Atención personalizada.
- ❖ Cronograma especial de pago de acuerdo a campaña.
- ❖ Descuento de intereses por pago anticipado del crédito.
- ❖ Sin gastos administrativos, comisiones ni penalidades.
- ❖ Disponibilidad de su dinero en forma inmediata.

Las Características de este crédito están destinadas al financiamiento de capital de trabajo o la adquisición de activo fijo de actividades empresariales rurales o urbanas para la producción y/o comercialización de bienes y prestación de servicios. A continuación, se detallan características específicas:

- ❖ Se otorga en moneda nacional o extranjera.
- ❖ Dirigido a personas naturales o jurídicas.
- ❖ El monto del crédito está sujeto a evaluación del negocio y del cliente.

- ❖ El monto máximo de un crédito es hasta el 5% del Patrimonio.
- ❖ El plazo máximo de pago es de 7 años con garantía de activo fijo.
- ❖ El pago se adecúa a los resultados de la evaluación de los flujos de caja generados por el negocio.

Para poder adquirir estos préstamos, el productor necesitar presentar los siguientes requisitos:

- ❖ Ser agricultor o ganadero.
- ❖ Ser propietario de una (01) hectárea de terreno como mínimo.
- ❖ Título de propiedad de parcela o casa.
- ❖ Mínimo 6 meses de experiencia.
- ❖ Máximo endeudamiento con 3 IFIS.
- ❖ Certificado Literal de Dominio.
- ❖ Plano Catastral.
- ❖ Plan de cultivo y riego.

b) Pyme

Los Beneficios son los siguientes:

- ❖ Sin cobro de comisiones, portes.
- ❖ Cronograma de pagos de acuerdo al flujo de ingresos del negocio.
- ❖ Descuento de intereses por pago anticipado del crédito.
- ❖ Créditos por campaña de acuerdo a evaluación.
- ❖ Disponibilidad del dinero de acuerdo a solicitud del cliente.
- ❖ Créditos rápidos, fáciles y oportunos.
- ❖ Línea de Crédito automática.
- ❖ Si eres cliente puntual puedes obtener créditos adicionales.
- ❖ Asesoramiento permanente de nuestros Funcionarios de Créditos.

Las Características son las siguientes:

- ❖ Destinados al financiamiento de capital de trabajo o la adquisición de activo fijo de actividades empresariales rurales o urbanas para la producción y/o comercialización de bienes y prestación de servicios.
- ❖ Créditos otorgados en moneda nacional o extranjera.
- ❖ Dirigido a personas naturales o jurídicas.
- ❖ El monto del crédito está sujeto a evaluación del negocio y del cliente.
- ❖ El monto mínimo a otorgar es de S/. 500.00 o US\$ 200.00 y el máximo es hasta el 5% del Patrimonio Efectivo de Caja Piura.
- ❖ El plazo máximo de pago es de 7 años con garantía de activo fijo.
- ❖ El pago se adecúa a los resultados de la evaluación de los flujos de caja generados por el negocio.

Requisitos

- ❖ Ser mayor de edad hasta 65 años.
- ❖ Tener negocio propio.
- ❖ Mínimo 6 meses de experiencia.
- ❖ Máximo endeudamiento con 3 IFIS.
- ❖ No estar criticado en el sistema financiero.
- ❖ Documentación sustentatoria del negocio.

Caja Piura tiene las siguientes tasas de interés en los créditos que ofrece:

TABLA N° 02: Tasas de interés efectivas activas en moneda Nacional

CREDITOS EMPRESARIALES

TIPO CREDITO	Mínima	Máxima	VIGENTE
	Anual %	Anual %	
Pymes	45.08	99.00	17/08/15
Agropecuarios	45.08	99.00	17/08/15
Pesqueros	45.08	99.00	17/08/15
Panderito	79.59	99.00	17/08/15
Microcrédito	50.06	99.00	17/08/15
Campaña	34.49	99.00	17/08/15
Automático	30.00	99.00	17/08/15
Capigas	18.02	26.82	21/08/12

Fuente: Caja Piura

Fecha: 2014

4.1.3.1.2 Caja Trujillo

a) Crédito Pyme

Los Beneficios son los siguientes:

- ❖ Rápida calificación y desembolso.
- ❖ Plazos que se ajustan a tu negocio.
- ❖ Incluye Seguro de Desgravamen.

Requisitos

- ❖ Tener un negocio en actividad de comercio, producción o servicios.
- ❖ Experiencia mínima de 6 meses en el negocio.
- ❖ No tener obligaciones morosas en el sistema financiero, ni deudas comerciales vencidas.

Documentación

- ❖ Copia de DNI del solicitante y cónyuge (de ser el caso).
- ❖ Último recibo cancelado de luz, agua o teléfono correspondiente al domicilio (original y copia).
- ❖ Documentos que acrediten el negocio.
- ❖ Aceptamos certificados de posesión del puesto de mercado o vivienda.
- ✓ Crédito Agrícola.

Con una buena inversión, este año harás de tu cosecha la mejor de todos los tiempos.

Los Beneficios son los siguientes:

- ❖ Rápida calificación y desembolso oportuno.
- ❖ Plazos de acuerdo al ciclo productivo de tu cultivo.
- ❖ Montos de acuerdo al costo de producción de tu cultivo.
- ❖ Evaluación especializada y a tu medida.
- ❖ Cobertura de seguro de desgravamen.

Financian la Compra de insumos (semillas, fertilizantes, pesticidas, fungicidas, herbicidas, envases, horas máquina) y mano de obra.

Requisitos

- ❖ Experiencia mínima de 2 campañas agrícolas en el mismo cultivo.

- ❖ Persona natural con edad entre 25 a 70 años.
- ❖ Ser puntual con sus obligaciones en el sistema financiero.

Documentación

- ❖ Copia de DNI vigente de los participantes del crédito.
- ❖ Copia de recibo de servicios.
- ❖ Plan de cultivo y riego, ó constancia de Asoc. de regantes.
- ❖ Recibo de agua vigente de uso agrícola.
- ❖ Documento de propiedad o posesión del terreno a cultivar.

4.1.3.1.3 Agrobanco

a) Crédito Agrícola

Son créditos otorgados a personas naturales o jurídicas (empresas, asociaciones, juntas de usuarios) para financiar el capital de trabajo para actividades agropecuarias, acuicultura, apicultura o para la comercialización de la producción.

Asimismo, Agrobanco financia inversiones en infraestructura de riego, maquinarias y equipos, reampliación de plantaciones, entre otros, a fin de lograr un beneficio económico y social como la generación de empleo y mejora de la calidad de vida de una comunidad.

Este tipo de crédito, está dirigido a personas naturales o jurídicas, cuyo nivel de endeudamiento en el sistema financiero, sea de más de US\$30,000 Dólares Americanos o su equivalente en moneda nacional (incluyendo la deuda de Agrobanco).

Para el sostenimiento de la actividad agropecuaria, Agrobanco financia hasta 70% del costo de producción y el pago de la deuda es cuando se comercializa su producción.

Para créditos de comercialización, Agrobanco financia hasta por un monto que no exceda el 70% de su costo de comercialización.

Para inversión agropecuaria, Agrobanco financia hasta 60% de la inversión y el pago de la deuda es de acuerdo a los flujos del proyecto, hasta un plazo de 4 años.

❖ **Ventajas**

- ✓ Tasas de interés competitivas
- ✓ Facilidades de pago, de acuerdo al flujo de ingresos
- ✓ Red de Oficinas de atención con el apoyo logístico del Banco de la Nación en todo el país.
- ✓ Una vez que cancele su préstamo para sostenimiento, solicita su crédito para que Agrobanco le atienda oportunamente en la próxima campaña.

❖ **Requisitos y Documentos Generales para obtener un crédito**

I. **Persona Natural**

❖ **Requisitos Generales**

- ✓ Tener clasificación Normal o CPP
- ✓ Edad entre 18 a 65 años
- ✓ Experiencia en el AGRO y producto a financiar
- ✓ Ser propietario o arrendatario
- ✓ Bienes que pueda dar en garantía (inmuebles rurales o urbanos propios o de un tercero). Su valor y tipo de garantía dependerá del monto y tipo de crédito.
- ✓ Proyecto sostenible.

❖ **Documentos generales a presentar**

- ✓ Copia del DNI del titular y cónyuge (vigente y con la votación al día, pago o dispensa)
- ✓ Para propietarios: copia del título de propiedad, minuta o contrato privado de compra venta.

- ✓ Para arrendatarios: Contrato de arriendo (plazo mínimo al vencimiento del crédito) o Recibo de alquiler.
- ✓ Liquidaciones de compra venta. Para la costa adicionalmente, último recibo de agua y plan de cultivo y riego de la campaña anterior como mínimo.
- ✓ RUC para el caso de medianos productores.

4.1.4 Proceso de producción del Cacao

El proceso que realizan las personas que se dedican a la actividad de producción y comercialización de Cacao, es muy básica porque las empresas que compran no les hace que cumplan con cierto tipo de estándares, lo cual cosechan, secan a su manera y tal cual lo venden, este proceso generado por ellos, no es bien pagado porque se realiza de una manera empírica.

A continuación, se describirá el proceso que ellos realizan y se comparara un el proceso adecuado que se debe hacer para ser exportado, que es lo que se busca en este proyecto, vender un producto de calidad al exterior para poder obtener mayores ganancias.

En el diagrama N° 01 (Ver Anexo N°03) se presenta la cadena productiva de Cacao a Nivel artesanal que se realiza en el distrito de Bagua Grande por los productores Cacaoteros.

- Siembra: Este es el comienzo del proceso, se hacen almácigos, después pasa un mes y son sembrados en la tierra, en ese tiempo se pone abonos, fertilizantes para ayudar al crecimiento de la planta. Después se espera 3 años, este es tiempo que demora la planta en dar sus frutos.
- Cosecha: Aquí en esta parte del proceso las personan tumban y recolectan los frutos maduros (mazorcas) y realizan la selección de mazorcas sanas y picadas con machete se separan del fruto la

placenta con las almendras, luego son envasadas en sacos (polietileno) y transportados al establecimiento del productor.

- Secado: Después de haber trasladado desde la chacra a su casa el producto (cacao en baba), lo dejan 1 día o 2 días en sacos para poder sacar un poco de melaza, luego es botado al sol en carpas, dependiendo el clima y la temperatura, lo dejan aproa 3 días.
- Después de estar seco, lo ensacan para estar listo para la venta.
- Comercialización: Aquí los productores van al comerciante a vender su producto.

4.1.5 Costo de la Producción de los Cacaoteros

El costo del proceso de producción comienza con la siembra que se realiza desde el almacigo, el fruto da a los 2 o 3 años y tiene una duración de 20 años a mas si es cuidado estrictamente y verificado con un Ingeniero Agrónomo especialista en el sembrío.

A continuación se ha detallado los costos que se realizan por cada hectárea sembrada, los agricultores del distrito una vez que siembran, ellos vuelven a resembrar algunos plantones que sufren algún tipo de resequedad de la planta, los riegos, deshierbas y el control Fito sanitario se realiza todos los años.

En esta inversión inicial se considerarán los gastos provenientes de la siembra, la mano de obra que equivale a la mitad de estos egresos- así como los insumos y los gastos generales para cualquier tipo de imprevisto que se presente durante la siembra.

Se mostrará los costos antes y después de la cosecha, que se inicia cuando el fruto o mazorca está maduro. La madurez de la mazorca se aprecia por su cambio de pigmentación: de verde pasa al amarillo o del rojo y otros similares al amarillo anaranjado fuerte o pálido

TABLA N° 03: Costos de siembra de cacao por Hectárea

COSTO DE PRODUCCIÓN DEL CULTIVO DE CACAO POR HECTÁREA					
ACTIVIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	N° DE UNIDAD	VALOR UNITARIO (S/.)	AÑOS 1 AÑOS 2 AÑOS 3	COSTO TOTAL (S/.)
I.- COSTOS DIRECTOS					
A. GASTOS DE CULTIVO					
1. Mano de Obra:					
1.1 Preparación de terreno					
- Rozo, tumba y quema	Jor.	20	25.00	1	500
- Construcción de drenes	Jor.	15	25.00	1	375
- Alineamiento y poceado	Jor.	8	25.00	1	200
1.2 Instalación (terreno definitivo)					
- Transplante	Jor.	25	25.00	1	625
- Recalce	Jor.	10	25.00	1	250
1.3 Abonamiento					
- Abonamiento	Jor.	10	25.00	1	250
1.4 Labores Culturales					
- Deshierbos	Jor.	40	25.00	3	3000
1.5 Control Fitosanitario					
- Aplicación pesticidas	Jor.	5	25.00	3	375
1.6 Riego					
- Costo de agua para riego	Jor.	6	25.00	3	450
SUB-TOTAL DE MANO DE OBRA					6025
2. Insumos:					
2.1 Plantones					
	Unidad	1000	2.50	1	2500
2.2 Fertilizantes (30-60-60)					
- Urea	Kg.	100	1.80	3	540
- Fosfato Di Amónico	Kg.	80	2.10	3	504
- Cloruro de Potasio	Kg.	70	1.80	3	378
2.3 Pesticidas					
- Benfuracarb	Lt.	1	105.00	3	315
- Lissapol NX	Lt.	0.5	18.00	3	27
SUB-TOTAL DE INSUMOS					4264
B. GASTOS GENERALES					
1. Imprevistos (10% gastos de cultivo)				3	3087
SUB-TOTAL DE GASTOS GENERALES					3087
TOTAL DE COSTOS DIRECTOS					13376
III.- COSTO TOTAL DE SIEMBRA					13376

Fuente: Elaboración Propia

Año: 2014

- Los costos que se detallaron fueron datos proporcionados directamente de los productores cacaoteros que se dedican a cultivar el cacao, además fue verificado por un Ing. Agrónomo.
- Se puede apreciar en la Tabla N° 02, que algunos costos como la preparación del terreno y la plantación de las plantas de Cacao, solo se toman un año, pero para el cuidado de los plántones de Cacao se necesita que durante 3 años se realice deshierbo, aplicación de pesticidas y fertilizantes.

TABLA N° 04: Costo antes de la cosecha Anual/Hectárea

COSTO DE ANTES DE LA COSECHA ANUAL				
ACTIVIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	N° DE UNIDAD	VALOR UNITARIO (S/.)	COSTO TOTAL (S/.)
1. Mano de Obra:				
- Deshierbo	Jor.	30	25	750
- Aplicación pesticidas	Jor.	2	25	50
- Riego de Plantas	Jor.	4	25	100
- Poda	Jor.	20	35	700
Costo de Mano de Obra				1600
2. Insumos:				
Fertilizantes				237
Pesticidas				57
Imprevistos				154
Costos de Insumos				S/.448
COSTO TOTAL ANTES DE LA COSECHA				S/.2,048

Fuente: Elaboración Propia

Año: 2014

- En la tabla N° 03 se detalló los costos que los productores tienen antes de cosechar, como es el mantenimiento con deshierbo, Poda, así también la aplicación de insecticidas que se hace cada año para obtener mayor volumen de producción.

La cosecha se debe realizar frecuentemente. En temporada de mayor producción la cosecha es semanal; mientras que en épocas lluviosas es cada quincena; en tanto que en períodos secos cada treinta días.

➤ A continuación, en la tabla N° 04 se puntualiza la mano de obra en que se incurre para la cosecha del producto, como es el tumbado, cortado y secado, además los costos de transporte para la comercialización interna, los productores venden por lo general a los intermediarios y en las zonas donde existen, a las Cooperativas. Por su parte, los intermediarios venden al mayorista, quien finalmente comercializa con los industriales.

Es una constante que quien resulta perjudicado en todo el circuito de comercialización es el productor a quien se le paga precios bajos.

TABLA N° 05: Costo de la cosecha Anual/Hectárea

COSTO DE LA COSECHA				
ACTIVIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	N° DE UNIDAD	VALOR UNITARIO (S/.)	COSTO TOTAL (S/.)
1. Mano de Obra:				
- Tumbado	Jor.	30	25	750
- Cortado				
- Sacan las Almendras				
- Secado	Jor.	12	25	300
TOTAL DE COSTOS DE LA COSECHA				S/.1,050.00
2. Costos Para Vender				
- Transporte	Q	8	5	40
- Ensacado	Jor.	30	10	300
- Sacos	Sacos	15	1	15
TOTAL DE COSTOS DE LA VENTA				355
COSTO TOTAL PARA LA VENTA				S/.1,405.00

Fuente: Elaboración Propia

Año: 2014

- ❖ En el cuadro N° 05 se detallará los Costos de las Herramientas que se tiene para el mantenimiento de las hectáreas de Cacao y cosechas son los siguientes:

TABLA N° 06: Costo de herramientas

HERRAMIENTAS				
ACTIVIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	Nº DE UNIDAD	VALOR UNITARIO (S/.)	COSTO TOTAL (S/.)
Kit de Herramientas	Unidad	2	180	360
Cuchillo para injertar	Unidad	10	15	150
Tijera de poda (1/10)	Unidad	10	90	900
Serrucho de poda (1/10)	Unidad	5	90	450
Baldes de Plásticos (20 litros)	Unidad	20	12	240
Machetes	Unidad	15	8	120
Media Luna	Unidad	15	5	75
TOTAL DE COSTOS DE LAS HERRAMIENTAS				2295

Fuente: Elaboración Propia

Año: 2014

TABLA N° 07: Depreciación de herramientas

Herramientas Activos	Depreciación			
	Monto a Depreciar	Vida Útil	% Depreciación	Depreciación Anual
Kit de Herramientas	S/. 305.08	5	20%	S/. 61.02
Cuchillo para injertar	S/. 127.12	5	20%	S/. 25.42
Tijera de poda (1/10)	S/. 762.71	5	20%	S/. 152.54
Serrucho de poda (1/10)	S/. 381.36	5	20%	S/. 76.27
Baldes de Plásticos (20 litros)	S/. 203.39	5	20%	S/. 40.68
Machetes	S/. 101.69	5	20%	S/. 20.34
Media Luna	S/. 63.56	5	20%	S/. 12.71
TOTAL	S/. 1,944.92			S/. 388.98

Fuente: Elaboración Propia

Año: 2014

- ❖ La depreciación se realizó de todas las herramientas que los productores tienen para poder dar mantenimiento y cosechar el producto.

4.1.6 Rentabilidad de los Productores Cacaoteros

La producción anual se determinó de la información proporcionada por los productores Cacaoteros. Asimismo, se tomó en cuenta también la manifestación de conversar con los comerciantes (intermediarios) para tener datos con mayor exactitud.

A continuación, vamos a detallar las hectáreas de Cacao que poseen los 132 productores, además de los costos y rendimiento por cada hectárea.

TABLA N° 08: Rendimiento del Cacao por Hectárea Anual

N° Hectáreas	367
Rendimiento /H	800
COSTO POR HECTÁREA	
COSTO TOTAL ANTES DE LA COSECHA	2048
COSTO TOTAL PARA LA VENTA	1405
COSTO TOTAL POR HECTÁREA S/	3,453

Fuente: Elaboración Propia

Año: 2014

Se puede observar en el cuadro, datos significativos para conocer cuánto es un aproximado que ganan los productores Cacaoteros, para empezar, se está trabajando en base a 367 hectáreas que son de las 132 personas quienes nos brindaron información para cumplir con este proyecto.

Los rendimientos son de 800 kilos por cada hectárea, esto se debe a que a veces los productores manifiestan que merma su producto por los movimientos continuos que le hacen para secar y vender el producto, el costo de mantenimiento o costo de cada año es s/ 3 453 soles (Costos antes de la cosecha y después de la cosecha).

José Iturrios, director de Alianza Cacao Perú, manifestó que Perú tiene una producción promedio de 800 kilogramos por hectárea, superior a África (300 kilogramos) y Ecuador (500 kilogramos).

TABLA N° 09: Precios de venta de cacao de los productores 2014

MESES	PRECIO de KG S/
Enero	5.63
Febrero	5.90
Marzo	6.02
Abril	6.36
Mayo	6.50
Junio	6.50
Julio	7.00
Agosto	7.30
Septiembre	7.50
Octubre	7.50
Noviembre	7.00
Diciembre	7.50

Fuente: Elaboración Propia
Año: 2014

En la tabla N° 08, se puede observar los precios de venta del Cacao de todos los meses del año 2014, este dato nos servirá para sacar los ingresos de los productores Cacaoteros.

4.1.7 Estados Financieros

TABLA N° 10: Estados de resultados

INGRESOS	1,974,705
Costos De Ventas	1,267,374
Ingreso Bruto	707,331
Gastos	51,346
Ingreso Neto	655,985

Fuente: Elaboración Propia
Año: 2014

- ✓ Los ingresos fueron agrupados de todos los productores cacaoteros, según el rendimiento aproximado de cada hectárea (800 Kg), por el número de hectáreas de los productores (367), por el promedio del precio de venta del año 2014.

TABLA N° 11: Ingresos de los productores por hectárea

INGRESOS DE LOS PRODUCTORES			
N° Hectáreas	Precio (Promedio)	Rendimiento	TOTAL
367	6.73	800	1,974,705
TOTAL, DE INGRESOS POR LA VENTA DE CACAO			1,974,705

Fuente: Elaboración Propia

Año: 2014

- ✓ Los costos son todo lo que en el año se ha hecho para poder obtener el producto (Costos antes y después de la cosecha).

TABLA N° 12: Costo de venta por hectárea

COSTOS DE VENTA			
Descripción	Costo S/	N° Hectáreas	TOTAL
COSTO TOTAL ANTES DE LA COSECHA	2048	367	751,739
COSTO TOTAL PARA LA VENTA	1405	367	515,635
TOTAL, DE COSTOS DE VENTAS			1,267,374

Fuente: Elaboración Propia

Año: 2014

- ✓ Respecto a los gastos, es necesario mencionar la depreciación de las herramientas que se genera cada año, lo cuales fueron agrupados por todos los 132 productores que se dedican a la producción del Cacao.

TABLA N° 13: Depreciación de herramientas

GASTOS POR LA DEPRECIACIÓN DE HERRAMIENTAS			
Descripción	Valor	Anual	Productores
Kit de Herramientas	S/.305.08	S/.61.02	S/.8,055
Cuchillo para injertar	S/.127.12	S/.25.42	S/.3,355
Tijera de poda (1/10)	S/.762.71	S/.152.54	S/.20,135
Serrucho de poda (1/10)	S/.381.36	S/.76.27	S/.10,068
Baldes de Plásticos (20 litros)	S/.203.39	S/.40.68	S/.5,370
Machetes	S/.101.69	S/.20.34	S/.2,685
Media Luna	S/.63.56	S/.12.71	S/.1,678
TOTAL, DE DEPRECIACIÓN DE LOS PRODUCTORES			S/.51,345

Fuente: Elaboración Propia

Año: 2014

4.2 DISCUSIÓN

El propósito esencial de esta investigación fue determinar si la propuesta de formalización para el acceso a mercados de exportación contribuirá a incrementar la rentabilidad de los productores del cacao del distrito de Bagua Grande.

Como se ha venido señalando los productores del Cacao no están aprovechando los beneficios tributarios que tienen por estar ubicados en la Amazonía, incentivos que son otorgados por el Estado a los empresarios como una herramienta que ayude al crecimiento y desarrollo del país y a conseguir objetivos económicos y sociales, que apunten a una mejor calidad de vida de la población en general.

La falta de organización en la que se encontró a todos los productores del distrito fue sorprendente, porque contando con la experiencia tradicional en la producción del Cacao aún siguen trabajando individualmente.

El distrito no tiene ninguna Asociación que se dedique a la producción y Comercialización de Cacao, realmente se cuenta con muy buen volumen de producción, con una atractiva imagen económica del país en todo el mundo y sobre todo con una imagen del cacao a nivel nacional e internacional como uno de los mejores granos que produce el Perú, identificado y reconocido por su buen aroma y sabor. Cabe mencionar que existen asociaciones en otras provincias del departamento, incluso a 5 minutos existe una asociación que está operando desde Marzo del año 2013, pero pertenece al distrito de Cajaruro.

Es por ello que se realiza la propuesta de formalización a los productores Cacaoteros, para que formen una Asociación o Cooperativa, para acceder a mercados internacionales e incrementar su rentabilidad, además de ser la primera asociación de Bagua Grande y así tener poder de negociación y no vender sus productos a intermediarios.

4.3 PROPUESTA

4.3.1 Formalización de los Productores Cacaoteros

Propuesta de formalización, para el acceso a mercados de exportación e incremento de rentabilidad de los productores cacaoteros de Bagua Grande - Amazonas 2014

Organización de los productores de cacao para formar una asociación y a través de ello poder gozar de todos los beneficios tributarios y las preeminencias que se llegaría a tener, como los mayores ingresos por Comercio Justo del Cultivo de Cacao y Calificación Orgánica, este beneficio es exclusivo solo para las asociaciones y por esto reciben una prima más, adicional a lo que cuesta el producto. “Muchos pequeños productores no tienen ni idea del valor de sus productos, por lo que venden su cacao a un precio de mercado inferior”.

Además, otros beneficios, como préstamos financieros para poder tener capital, posicionamiento del mercado, generar seguridad a las empresas que compraran el producto y por último la identificación del lugar.

Para realizar de una manera efectiva es primordial orientar a los productores de que trata este proyecto de investigación y cuan beneficioso sería para ellos, capacitarlos con charlas, explicándoles los beneficios de formalizarse y que conseguirían con esto. Asimismo, darles a conocer sobre los beneficios de la exportación, que pasos tienen que seguir desde el proceso del producto hasta la venta final.

Para ello la sociedad estará formada por todos los productores Cacaoteros (132 productores), los cuales acordaron aportar S/ 700.00 nuevos soles por cada hectárea. El aporte dinerario son s/ 256 900 nuevos soles (Hectáreas 367 * 700).

La asociación primeramente al iniciar sus actividades deberá cumplir el proceso de constitución establecido por ley, para ello la nueva asociación de productores va a incurrir en los siguientes gastos de constitución:

TABLA N° 14: Gastos para la constitución de la Asociación

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

Fuente: Elaboración Propia

Año: 2014

A. Incentivos Tributarios en la Amazonía Peruana

❖ Beneficios del impuesto a la Renta

- *La Ley de Promoción de la Inversión en la Amazonía (LEY N° 27037)* específica para los contribuyentes ubicados en la Amazonía dedicados principalmente a actividades económicas agropecuarias, acuicultura, pesca, turismo, actividades manufactureras vinculadas al procesamiento, transformación y comercialización de productos primarios que pagaran una tasa del 10% de Impuesto a la renta. Este

incentivo es muy beneficioso para los productores Cacaoteros, ya que las empresas ubicadas fuera de Amazonía pagan el 30% de Impuesto a la Renta.

❖ Beneficios de impuesto General a las Ventas

- En la ley de la Amazonía establece las exoneraciones de los departamentos: Las empresas ubicadas en la Amazonía, cualquiera sea la actividad que realicen están exoneradas del Impuesto General a las Ventas, por las operaciones indicadas en el artículo 13° de la Ley de la Amazonía (Ley N° 27037). Además, el cacao en grano es un producto que esta exonerado de impuestos, solo lo industrializado está gravado con el Impuesto General a las Ventas.

B. Requisitos para acogerse a la Ley de La Amazonía

Se entiende que la Empresa se encuentra ubicada en la Amazonía cuando:

- Su domicilio fiscal está en la Amazonía y deberá coincidir con su Sede Central (lugar donde tenga su administración y lleve su contabilidad)
- Debe estar inscrita en las Oficinas Registrales de la Amazonía.
- Debe encontrarse el 70 % de sus activos fijos en la Amazonía.
- Su producción no debe estar fuera de la Amazonía.
- Los requisitos son concurrentes y deberán mantenerse mientras dure el goce de los beneficios tributarios, en caso contrario, estos se perderán a partir del mes siguiente de ocurrido el incumplimiento de cualquiera de ellos y por el resto del ejercicio gravable.

Después de haber cumplido con los requisitos los productores organizados podrán tener los siguientes beneficios tributarios:

En cuanto a los requisitos la nueva asociación estaría cumpliendo con todos los mencionados anteriormente.

4.3.2 Mercados de Exportación

Se detallará los Mercados que compran mayor volumen de cacao, en que forma compran más, si es en grano o industrializado. Conocer los beneficios tributarios de exportar.

A. Principales segmentos del mercado de cacao diferenciado.

❖ Cacao fino de aroma

Los cacaos finos de aroma son la base del chocolate gourmet. El cacao fino se origina típicamente de árboles criollos o trinitarios y depende de procesos pos cosecha apropiados para alcanzar los estándares adecuados de calidad.

Muchas empresas que compran cacao fino en grano viajan directamente al origen para verificar su calidad y conocer directamente a los productores.

En promedio, los compradores de cacao fino de aroma compran inicialmente entre uno y tres contenedores (20 a 60 toneladas).

Las compañías de chocolate gourmet (llamadas “artisanal” en inglés), tales como Amedei en Italia o Amano en los Estados Unidos, están dispuestas a pagar precios superiores al promedio para cacao de calidad excepcional, comprando no más de tres toneladas por pedido.

Los precios para cacao fino de aroma son independientes del precio mundial en Londres y Nueva York. Los contratos se negocian directamente entre el productor y el comprador y dependen mucho de la calidad relativa de los granos.

❖ Cacao orgánico

Los productos agrícolas orgánicos son aquellos producidos en parcelas donde se evita el uso de fertilizantes y agroquímicos sintéticos y donde se prepara la tierra con abonos durante un período de más de dos años antes de la siembra o plantación y más de tres años antes de la primera cosecha, en el caso de los cultivos perennes.

❖ **Cacao de comercio justo**

El cacao con el sello de desempeño social tiene por objetivo principal garantizar la mejora de las condiciones comerciales y asegurar los derechos de los pequeños productores y trabajadores marginados.

Es reconocido mundialmente como “fairtrade” (comercio justo) y patrocinado por la Fairtrade Labelling Organizations International (FLO), que apoya la inversión social en los procesos de desarrollo en las comunidades productoras.

Las características principales de este mercado son las relaciones directas entre los compradores y proveedores, con un precio base fijo que protege a los productores cuando caen los precios mundiales.

B. Principales usos del cacao y sus derivados

A partir de las semillas del cacao se obtiene el cacao en grano, los cuatro productos intermedios (licor de cacao, manteca de cacao, pasta de cacao y cacao en polvo) y el chocolate.

- ❖ Manteca de Cacao: Elaboración de chocolate, confitería y también puede ser usado en la industria cosmética (cremas humectantes y jabones) y la industria farmacéutica.
- ❖ Pulpa de Cacao: Producción de bebidas alcohólicas y no alcohólicas.
- ❖ Cascara: Puede ser utilizado como comida para animales.
- ❖ Cenizas de cascara de Cacao: Para fertilizantes de cacao y otros cultivos.
- ❖ Pasta o licor de Cacao: Se utiliza para elaborar chocolate.

❖ Jugo de Cacao: Elaboración de mermeladas.

C. Principales mercados para exportar

Los principales mercados son los países bajos, Bélgica, Alemania, Italia Estados Unidos entre otros trayendo porcentajes significativos. La asociación primeramente tiene que tener un producto de calidad para poder enviar muestras y que estas sean aceptadas.

En el distrito de Bagua Capital, la Asociación de Productores de Cacao y Café de Amazonas (APROCAM) cerró un contrato de envío de cacao "criollo" por más de S/. 600,000, lo que significaría aproximadamente 150 TM. Del cultivo, según informó la gerente de Aprocam, Marita Herrera Arévalo.

La asociación que se lograría formalizar puede experimentar a sus inicios envíos como Italia o Estados Unidos u otros, así también podrían participar en ferias promovidas por Sierra Exportadora, para entablar relaciones con los representantes de las empresas que importan Cacao.

Es inevitable no mencionar las certificaciones que tendría que tener la asociación para que su producto tenga un mayor valor en el mercado, podría optar por "Imo Control", de Suiza, a través de su filial para América Latina o la certificación por "Comercio Justo", emitida por "FloCert" de Alemania.

TABLA N° 15: Principales mercados

Mercado	%Var 14-13	%Part. 14	FOB-14 (miles US\$)
Países Bajos	100%	26%	39,435.31
Bélgica	97%	17%	26,133.68
Alemania	26%	12%	17,714.05
Italia	40%	11%	16,466.86
Estados Unidos	16%	7%	10,401.12
Indonesia	1771%	5%	7,799.77
España	97%	5%	7,362.73
Estonia	--	4%	6,378.20
Malasia	135%	3%	4,852.91
Otros Países (30)	--	10%	15,224.97

Fuente: SUNAT

Fecha: 2014

Según Álvaro Quiñe, director de Agrorural, resaltó que en 2014 las exportaciones de cacao y todas sus preparaciones (grano, intermedio y final) sumaron US\$ 234 millones y un volumen total de venta de 64.625 toneladas. Esta cifra permitió que el Perú se consolide como el segundo exportador mundial de cacao orgánico.

Un hecho por destacar es que el 80% de la exportación de cacao corresponde a cacao en grano y la diferencia vendría a ser el procesado, la pasta de cacao, licor de cacao, entre otros productos con valor agregado.

Según explica Marco Vinelli (MINAGRI), esta gran diferencia entre exportación de materia prima y productos, es que al no haber una planta de chocolate de nivel mundial hace que se exporte los granos. Por ello recomendó a los productores y empresarios de este sector crear sus propias marcas de chocolate.

Los principales mercados de destino de las exportaciones de cacao son Estados Unidos y la Unión Europea (Holanda, Alemania, Bélgica e Italia).

D. Empresas exportadoras de Perú

A continuación, se detallará algunas empresas que más exportan en el PERÚ.

TABLA N° 16: Empresas exportadoras de Perú

Empresa	%Var 14-13	%Part. 14
AMAZONAS TRADING PERU S.A.C.	79%	17%
EXPORTADORA ROMEX S.A.	116%	13%
SUMAQAO SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	121%	12%
ARMAJARO PERÚ S.A.C.	212%	11%
COOPERATIVA AGRARIA CACAOTERA ACO...	20%	10%
MACHU PICCHU FOODS S.A.C.	255%	7%
Cooperativa Agraria industrial Na...	32%	4%
ASOCIACION DE PRODUCTORES "CACAO ...	157%	3%
CAFETALERA AMAZONICA SAC	-14%	2%
Otras Empresas (57)	--	19%

Fuente: SUNAT

Fecha: 2014

Se puede observar en la tabla que la empresa Macchu Picchu Foods SAC que es una de las empresas que compra en Bagua Grande, está considerada dentro de las empresas que también exportan, cabe mencionar que esta empresa abastece mayormente el mercado interno, tales como Nestlé, Winter.

También se mencionará a que países exportan, las empresas que más exportan el cacao.

TABLA N° 17: Principales mercados de destino de las exportaciones Peruanas

EMPRESA	MERCADOS DE DESTINO	FOB US\$	PESO Kg	PRECIO Prom. FOB US\$/Kg
AMAZONAS TRADING PERU S.A.C.	ALEMANIA	5,716,703	1,893,635	3.0
	ESPAÑA	3,500,328	1,148,732	3.0
	HOLANDA	3,059,713	974,039	3.1
	BÉLGICA	2,191,657	699,724	3.1
	ESTADOS UNIDOS	964,286	299,654	3.2
	ESTONIA	151,376	49,959	3.0
SUMAQAO SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	BÉLGICA	8,316,321	2,741,214	3.0
	HOLANDA	3,023,414	977,610	3.1
	CANADA	1,209,600	403,200	3.0
	INDONESIA	782,776	256,600	3.1
	ESTADOS UNIDOS	620,928	201,600	3.1
	ESPAÑA	331,019	99,840	3.3
	ITALIA	138,624	45,120	3.1
	AUSTRALIA	90,559	24,960	3.6
ARMAJARO PERU S.A.C.	HOLANDA	12,176,348	4,053,888	3.0
EXPORTADORA ROMEX S.A.	SUIZA	2,497,085	798,685	3.1
	HOLANDA	2,033,072	698,165	2.9
	BÉLGICA	1,754,011	598,360	2.9
	CANADA	1,474,537	499,200	3.0
	MALASIA	1,055,727	349,488	3.0
	ESTADOS UNIDOS	879,354	279,168	3.1
	INDONESIA	613,588	200,192	3.1
	ESTONIA	299,404	99,968	3.0
	LUXEMBURGO	154,477	50,048	3.1
	SINGAPURE	150,805	50,048	3.0
COOPERATIVA AGRARIA CACAOTERA ACOPAGRO	ITALIA	3,302,876	949,920	3.5
	HOLANDA	2,210,623	649,280	3.4
	BÉLGICA	1,098,419	379,990	2.9
	ESTADOS UNIDOS	714,526	224,366	3.2
	ALEMANIA	649,399	225,216	2.9
COOPERATIVA AGRARIA INDUSTRIAL NARANJILL	ALEMANIA	2,980,173	1,000,576	3.0
	HOLANDA	987,584	341,244	2.9
	BÉLGICA	425,473	124,992	3.4
	COREA DEL SUR	40,320	11,520	3.5
MACHU PICCHU FOODS S.A.C.	INDONESIA	943,771	300,564	3.1
	ESTADOS UNIDOS	934,467	262,936	3.6
	ESTONIA	619,663	200,376	3.1

	ESPAÑA	310,801	100,050	3.1
	MALASIA	264,697	100,188	2.6
	REINO UNIDO	224,710	34,545	6.5
	JAPON	198,309	63,480	3.1
	CANADA	132,858	21,150	6.3
	HOLANDA	88,914	14,010	6.3
	ALEMANIA	80,745	14,835	5.4
	AUSTRIA	10,337	1,669	6.2
	AUSTRALIA	7,344	1,200	6.1
	ISRAEL	6,156	1,020	6.0
	COREA DEL SUR	1,740	300	5.8
ASOCIACION DE PRODUCTORES "CACAO ALTO HUALLAGA"	ITALIA	3,159,017	913,452	3.5
ASOCIACION DE PRODUCTORES CACAO VRAE	ITALIA	2,600,806	728,281	3.6
COOPERATIVA AGRARIA CAFETALERA Y DE SERVICIOS ORO VERDE LTDA	BÉLGICA	571,683	174,720	3.3
	ALEMANIA	410,244	125,120	3.3
	MEXICO	340,868	99,960	3.4
	ITALIA	242,768	74,920	3.2
	HOLANDA	239,126	78,000	3.1
ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES CACAOTEROS Y CAFETALEROS DE AMAZONAS	ITALIA	287,881	75,250	3.8

Fuente: SUNAT

Fecha: 2014

E. Pasos que debe realizar la Asociación para Exportar

Para exportar en primer lugar se requiere que la empresa se encuentre formalizada, y tener un producto de calidad, la asociación tiene que mejorar su proceso en el secado, ya que este requiere de fermentación para tener una buena acogida en el extranjero y sobre todo para que el producto tenga un mejor valor. A continuación, se especificará los pasos que deben de seguir para mejorar el grano del cacao

1. Producto

- ❖ **Siembra:** Este es el comienzo del proceso, se hacen almácigos, después pasa un mes y son sembrados en la tierra, en ese tiempo

se pone abonos, fertilizantes para ayudar al crecimiento de la planta.

Después se espera 3 años, este es tiempo que demora la planta en dar sus frutos. Este es el mismo procedimiento que hacen los productores del distrito de Bagua Grande.



Figura N° 18: Almacigos de cacao
Fuente: Ministerio de Agricultura
Fecha: 2014



Figura N° 19: Sembrado del cacao en el terreno
Fuente: Ministerio de Agricultura
Fecha: 2014

- ❖ **La cosecha:** Es necesario mencionar que la Asociación empezaría desde este paso a mejorar para obtener un buen producto de

calidad, aquí se va realizar el tumbado y la recolección de las mazorcas maduras.

Realizan la selección de mazorcas sanas y picadas con machete se separan del fruto la placenta con las almendras, luego son envasadas en sacos (polietileno) y transportados al establecimiento del productor.



Figura N° 20: Cosecha de cacao
Fuente: Ministerio de Agricultura
Fecha: 2014

- ❖ En este proceso es importante la **FERMENTACIÓN**, este es el proceso bioquímico, al cual son sometidos los granos de cacao. Consiste en poner en cajones por 5 días, para que tenga un buen sabor, un buen aroma y sabor a chocolate-

Las remociones son muy importantes durante el proceso de fermentación del cacao, especialmente entre las primeras 24 a 48 horas de iniciada la fermentación.

Para ellos existen varias formas de realizar la fermentación, pero la más recomendable es la Construcción de cajones fermentadores, se utiliza la madera por ser el material más abundante y de bajo costo en las zonas productoras de cacao.

Las dimensiones del cajón fermentador deben ser de dos metros de largo por 60 centímetros de ancho y alto, pudiendo estas dimensiones ser variables. Para cualquier caso debe estar necesariamente a 20 centímetros del suelo apoyadas por cuatro o seis patas a fin de evitar el contacto con el suelo y facilitan el recojo del exudado del cacao para utilizarlo en la elaboración de jaleas u otros preparados.

Para ellos es necesarios que los productores hagan cajones para darle un nuevo proceso y así mejorar la calidad.



Figura N° 21: Cajones para fermentar el cacao
Fuente: Ministerio de Agricultura
Fecha: 2014

- ❖ **El SECADO** consiste en disminuir el contenido de humedad de las almendras, éstas al salir del área de fermentación tienen una humedad de alrededor 56% que debe disminuir una vez finalizado el secado hasta un 7.0%. Durante el tiempo de secado el cacao se debe remover por lo menos cada hora, esto asegura una mejor homogeneidad del producto, además se evita la sobre fermentación y la formación tanto interior como exterior del moho. Los primeros días debe estar en un lugar de sombra, luego exponer al sol, para tener un mejor producto.



Figura N° 22: Secado en sombra
Fuente: Ministerio de Agricultura
Fecha: 2014



Figura N° 23: Secado final
Fuente: Ministerio de Agricultura
Fecha: 2014

- ❖ El **almacenamiento** del cacao juega un papel preponderante. Si no es realizado en perfectas condiciones todo el esfuerzo realizado en obtener un producto de calidad puede echarse a perder.

Terminado el secado los granos se envasan en costales de yute y si todavía están calientes producto del secado al aire libre, se deja enfriar antes de ensacarlos.

El ambiente donde se va almacenar debe estar exento de olores extraños, como los provenientes de pesticidas, combustible, alimentos con olores penetrantes, etc.

Se debe evitar del todo la contaminación por humo. Es preciso mencionar que se exporta en sacos de Yute de 64 Kilos, estos insumos mayormente van previamente rotulados con el Logo de la empresa, lugar de origen y la marca de "Perú" para que le den un mayor valor.



Figura N° 24: Almacenamiento final
Fuente: Ministerio de Agricultura
Fecha: 2014

- ❖ **Comercialización:** Para la exportación se debe cumplir con los requisitos mencionados. Se venderá a un precio mucho más rentable a nivel nacional e internacional. Es necesario importar los sacos de yute para su venta final en el exterior contendrán 69kg cada uno las Medidas del saco de yute: 80cm x 50cm x 30cm.

2. Contrato de comercialización de Cacao

La empresa tiene que obtener contrato en primer lugar, si no, no se podrá hacer ningún procedimiento, luego se tendrá que contratar transporte para trasladar la mercadería hasta el Puerto de Aduanas, para transportar se tendrá que tener la *Guía de Remisión*, porque si no se tiene, Aduanas va a retener el producto y no se podrá exportar. Asimismo, la ficha de inspección del transporte, esto más se utiliza si se es Cacao orgánico este debe estar libre de cualquier tipo de contaminación.

3. PROCESO DE EXPORTACIÓN DE CACAO

El proceso de exportación inicia desde el Almacenamiento, después de tener el contrato, además se debe tener la fecha del EMBARQUE, es por ello que se tiene que tener:

- Reserva del Booking (documento que especifica que día se va a descargar y en que medio).
- Factura de servicio al agente de aduana en origen.
- Guía de remisión almacén a puerto.
- Precintos asignados al contenedor (El contenedor tiene que estar asegurado, debe indicar que no ha ingresado otro producto)
- Documentos de confirmación de datos (Quien vende ,compra, a donde va a ir)
- Carta de envío de documentos del proveedor al cliente (El cliente hace pagos contra entrega de documentos).

Los documentos que se van a enviar son los siguientes:

- Factura Comercial (Para que nos pague nuestro Proveedor).
- Factura según norma de SUNAT.(Para SUNAT, que se tiene que verificar para luego solicitar el DRAWBACK)
- Certificado Orgánico.

- Inspección Sanitaria (Revisa Aduanas que no esté contaminado).
- Ficha De Análisis Físico.
- Certificado De Origen (Identifica que el Producto es de Perú y lo Emite la Cámara de Comercio de Lima, el costo es de s/ 42 Nuevos soles).

Además se tendrá que regularizar ante Aduanas lo siguiente:

- **Declaración Única de Aduanas** (que es el que se obtiene por exportar, y este documento el que permite recuperar el DRAWBACK.
- **Orden de Embarque** (En que barco y que contenedor).

4. Importación de insumos

Para poder solicitar el Drawback es obligatorio importar, la Asociación para poder acogerse a este beneficio tributario importara sacos de yute, que son los más adecuados para almacenar el cacao seco, la mayoría de empresas cuando exportan, utilizan estos sacos porque está hecho de un buen material y ayuda a que el producto se conserve y llegue a su destino con buena calidad.

Para eso tenemos pasos que tenemos que seguir:

❖ Definir el producto

La asociación importara 5112 unidades de sacos de yute.



Figura N° 25: Sacos de yute para almacenar el cacao

Fuente: Ministerio de Agricultura

Fecha: 2014

❖ Preparar el plan de Inversión

El plan de inversión es la brújula que todo importador debe conocer y aplicar, porque permite determinar el monto total a invertir.

Para elaborar este plan hay que tener en cuenta que las mercancías a importar pueden estar gravadas con un ad valorem (arancel) de 0%, 6% y 11%, según subpartida nacional; derechos antidumping, según producto o país de origen, el IGV (16%); Impuesto de Promoción Municipal (2%); Impuesto Selectivo al Consumo, cuyas tasas son variables, según subpartida, entre otros derechos.

❖ Buscar Proveedor

Como se mencionó anteriormente para acogerse a este beneficio arancelario, se tiene que importar un insumo o materia prima, en este caso la Asociación importara un insumo, se contactara con la empresa

de China, Xiamen Yishangmei Arts & Crafts Co., Ltd., que está en el mercado desde el 2006. El precio es: PRECIO FOB US\$ 0.5 por Unidad.

❖ Selección de Agentes

Una vez que haya seleccionado a su proveedor, se debe elegir a los agentes de carga y aduanas.

F. Beneficios del Exportador

Uno de los requisitos esenciales es que la empresa tiene que acreditar su condición de productor y exportador, para la Asociación esto no sería un inconveniente.

Lo más beneficioso de ser formal y exportar es:

- La devolución del saldo a favor del exportador del impuesto general a las ventas.
- Restitución de derechos arancelarios - Drawback,

La asociación puede acogerse a este beneficio, es necesario mencionar que la Asociación importara insumos como son sacos de yute para el almacenamiento del Cacao.

El monto a restituir es equivalente al cinco (5%) del valor FOB del bien exportado, con el tope del cincuenta por ciento (50%) de su costo de producción.

Cuando las exportaciones son pactadas bajo los Incoterm Ex Work, FCA y FAS, el monto a restituir se calcula sobre el valor FOB consignado en la DAM de exportación, excluyendo los gastos que no fueron asumidos por el exportador.

Cuando las exportaciones son pactadas en otros Incoterm, el monto a restituir se calcula sobre el valor FOB consignado en la DAM de exportación, excluyendo los costos no considerados en dicho término de venta.

✓ CÓMO SOLICITAR EL DRAWBACK

Dentro de la nueva Ley General de Aduanas, la SUNAT hizo cambios para el registro que permite a los exportadores inscribirse para pedir la restitución del pago de aranceles, conocido como Drawback.

Este es un sistema de restitución total o parcial de derechos arancelarios e impuestos pagados al momento de importar insumos para la elaboración o fabricación de productos peruanos cuyo destino final es la exportación.

El saldo a favor es la devolución del IGV consignado en los comprobantes de pago correspondientes a las adquisiciones de bienes, servicios, contratos de construcción y las pólizas de importación.

Se determina según procedimiento y deberá efectuarse en cada período tributario.

Para ello, los comprobantes de pago, notas de crédito y débito y las declaraciones de importación y exportación, deben estar debidamente registrados en los registros de compras y ventas.

Para solicitar el saldo a favor del exportador debe presentarse una solicitud de devolución junto con la siguiente información:

- ❖ Presentación de PDT 621 – declaración jurada mensual que determine correctamente el saldo a favor del IGV.
- ❖ Presentación de PDB EXPORTADORES – programa de declaración de beneficios – formulario 201

El programa de declaración de beneficios- PDB exportadores es un medio magnético que los exportadores deberán enviar para cumplir con los requisitos para compensar y pedir devolución del IGV saldo a favor del exportador, en el cual se detallan:

- ❖ Comprobantes de compras gravadas
- ❖ Detalle de DUAS de Exportación
- ❖ Facturas de exportación
- ❖ actualmente se presenta vía internet.

✓ PASOS PARA SOLICITAR EL DRAWBACK

El fin de este mecanismo es evitar la exportación de impuestos, de modo tal que los productos tengan un valor competitivo en mercados internacionales.

Para acelerar el proceso, la SUNAT ha implementado, mediante su página web, el registro electrónico de la solicitud de restitución de derechos arancelarios.

Esta herramienta es beneficiosa ya que este nuevo sistema permite que la restitución se abone directamente a la cuenta del exportador, dejando atrás el sistema de entrega de notas de crédito y/o cheques. Además, todo se hace en un menor tiempo. Por ejemplo, con el sistema anterior en las aduanas de provincia la entrega del cheque podría demorar hasta 15 días, debido a que su emisión estaba centralizada en Lima.

El procedimiento de devolución, los pasos que los exportadores-productores deberán seguir son los siguientes (DRAWBACK WEB):

1. Ingresas con tu RUC y clave sol a la oficina virtual de la SUNAT, sistema de despacho aduanero.
2. Seleccionas la opción Drawback en el portal del contribuyente de SUNAT. Luego la opción solicitud y 'solicitud de restitución'.
3. Creas una nueva solicitud, llenas el formulario virtual indicando todos los datos de la producción solicitados.

4. Seleccionas deducción de insumos, con los datos de la factura correspondiente.

❖ ¿Qué se necesita para solicitar el Drawback por la web?

- ✓ Para el uso del Drawback Web, el exportador deberá contar con su RUC, Clave SOL y no tener la condición de “No Habido”.
- ✓ Además, deberá contar con una cuenta del sistema financiero nacional vigente en moneda nacional registrada con el número de su Código de Cuenta Interbancaria -CCI en el Portal del Operador de la página web de la Sunat (www.sunat.gob.pe).

El sistema valida los datos de la información ingresada y genera el número de la solicitud, determinando la selección a “revisión documentaria” o “aprobación automática”, lo cual es informado a través del Buzón SOL del beneficiario.

Si la solicitud es seleccionada a aprobación automática, se continúa con el proceso automático de verificación de deudas tributarias y emisión del cheque dentro del plazo de cinco días hábiles.

Sin embargo, si la solicitud es seleccionada a “revisión documentaria”, el beneficiario debe presentar dentro del plazo de dos días hábiles computados a partir del día siguiente de la numeración de la solicitud, los siguientes documentos:

- ✓ Solicitud impresa del sistema.
- ✓ Fotocopia de la factura emitida por el proveedor local correspondiente a compras internas de insumos importados
- ✓ Declaración jurada del proveedor local.

- ✓ Fotocopia de la factura que acredite el servicio prestado en caso de la producción o elaboración por encargo de los bienes que exporta.
- ✓ Documentación que acredite la exclusión de las empresas vinculadas.

4.3.3 Rentabilidad de los Productores del Cacao

Con la formalización y los mercados de exportación probaremos que estar en un marco legal para los productores, incrementaran su rentabilidad considerablemente, además de ser representativa en la zona.

Los Datos son los siguientes:

TABLA N° 18: Datos generales de Hectárea/ Cacao

N° Hectáreas	367	H
Rendimiento /H	850	Kg
APORTE DINERARIO / H	700	

FUENTE: Elaboración propia

Fecha: 2014

Las hectáreas son 367 que corresponden a los 132 productores, en este caso solo hemos considerado el rendimiento de cacao por hectárea de 850 kilos, ya que para la exportación se necesitara de un mejor proceso y al realizar la fermentación la cantidad disminuye, sin embargo, al dar un mejor proceso podemos optimizar en el traslado de uno a otro sitio lo cual generaba la disminución, además que no sería necesario tenerlo en almacén varios días. Los precios del año 2014 en los mercados internacionales, son como se detallan a continuación:

TABLA N° 19: Precios de cacao en mercado internacionales 2014

(Dólares por Tonelada)	
Mes	Precio USD
Enero - 2014	2819.43
Febrero - 2014	2994.36
Marzo - 2014	3041.67
Abril - 2014	3050.61
Mayo - 2014	3030.00
Junio - 2014	3174.33
Julio - 2014	3196.04
Agosto - 2014	3270.27
Setiembre - 2014	3220.79
Octubre - 2014	3100.83
Noviembre - 2014	2957.66
Diciembre - 2014	2957.66

FUENTE: Asociación Cámara Nacional de Cacao
Año: 2014

Estos precios han sido extraídos de la bolsa de New York, donde se cotiza este producto.

TABLA N° 20: Sueldos que incurriría la asociación en contratación de personal.

SUELDOS	
GERENTE GENERAL	S/. 1,800.00
ADMINISTRADOR	S/. 1,000.00
CONTADOR	S/. 1,200.00
JEFE DE PRODUCCIÓN	S/. 1,500.00
JEFE DE COMERCIALIZACIÓN	S/. 1,000.00
Otros Gastos	S/. 14,400.00
TOTAL	S/. 20,900.00
SUELDO ANUAL	S/. 250,800.00

FUENTE: Elaboración propia
Fecha: 2014

Los sueldos del personal que se tendrá a cargo de la asociación durante el año 2014.

❖ Estado de Resultados

TABLA N° 21: Estado de resultados proyectados de la Asociación.

ESTADO DE RESULTADOS -ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES CACAOTEROS		
AÑO 2014		
DESCRIPCIÓN	Exportación 100%	Individuales
VENTAS NETAS (Ingresos Operacionales)	2,852,822	1,974,704.67
TOTAL, DE INGRESOS BRUTOS	2,852,822	1,974,705
Costos De Ventas	1,576,509	1,267,373.95
UTILIDAD BRUTA	1,276,313	707,331
Gastos	54,215	51,346
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO ANTES DE IR	1,222,098	655,985
IMPUESTO A LA RENTA	122,210	
UTILIDAD NETA DESPUÉS DE IR	1,099,888	655,985

FUENTE: Elaboración propia

Fecha: 2014

- Las ventas han sido obtenidas del número de hectáreas que son 367, por el rendimiento de la hectárea (850 kilos), por el precio promedio de venta al exportar. El precio se determinó según los precios de la bolsa de new york.

TABLA N° 22: Ventas con la formalización.

VENTAS CON LA PROPUESTA DE FORMALIZACIÓN			
N° Hectáreas	Precio (Promedio)	Rendimiento	TOTAL
367	9.15	850	2,852,822
TOTAL, DE INGRESOS POR LA VENTA DE CACAO			2,852,822

FUENTE: Elaboración propia

Fecha: 2014

- Los costos de venta han sido tomados de todo lo que ha implicado producir el producto, desde el proceso de cosecha, hasta la venta final. Aquí también estas las compras de insumos, más los salarios de los

trabajadores que laboraron todo el 2014. Otros costos compuestos por los imprevistos que generara obtener un mayor producto de calidad para exportar.

TABLA N° 23: Costo de venta de la asociación.

COSTOS DE VENTA			
Descripción	Costo S/	N° Hectáreas	TOTAL
Costo por Hectárea	3,453	367	1,267,374
SACOS DE YUTE DE 50 KG	7,640		7,640
SUELDOS	250,800		250,800
Otros Costos (Incremento 4% del CT * N° He)	50,695		50,695
TOTAL, DE COSTOS DE VENTAS			1,576,509

FUENTE: Elaboración propia

Fecha: 2014

- Los gastos han sido generados por el desgaste de las herramientas que se utilizan para la cosecha del cacao, asimismo los CIF que genera las importaciones que se realizara.

Así también están compuestos por los gastos de formalización que implicara la creación de la asociación, además del 2% de gastos, destinados para cualquier tipo de imprevisto que se tendría en los gastos por traslado del producto.

TABLA N° 24: Depreciación de herramientas de los productores de cacao.

GASTOS POR LA DEPRECIACIÓN DE HERRAMIENTAS			
Descripción	Valor	Anual	Productores
Kit de Herramientas	S/.305.08	S/.61.02	S/.8,055
Cuchillo para injertar	S/.127.12	S/.25.42	S/.3,355
Tijera de poda (1/10)	S/.762.71	S/.152.54	S/.20,135
Serrucho de poda (1/10)	S/.381.36	S/.76.27	S/.10,068
Baldes de Plásticos (20 litros)	S/.203.39	S/.40.68	S/.5,370
Machetes	S/.101.69	S/.20.34	S/.2,685
Media Luna	S/.63.56	S/.12.71	S/.1,678
TOTAL, DE DEPRECIACIÓN DE LOS PRODUCTORES			S/.51,345

FUENTE: Elaboración propia

Fecha: 2014

- En el impuesto a la renta del 10% ya que así lo especifica la Ley de promoción de la Inversión en la Amazonía Ley 27037.

TABLA N° 25: Impuesto a la renta que pagaran los productores formalizados.

IMPUESTO A LA RENTA	
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO ANTES DE IR	1,222,098
IMPUESTO A LA RENTA (10%)	122,210

FUENTE: Elaboración propia

Fecha: 2014

❖ Estado de Situación

El estado de situación que se formó con la propuesta de formalización es la siguiente.

TABLA N° 26: Estado de situación proyectado de los productores de cacao.

ESTADO DE SITUACION			
	2014		2014
ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalente de Efectivo	S/. 2,683,173	Cuentas por Pagar Comerciales	S/. 1,576,509
Existencias (neto)		Pagos de Tributos	S/. 122,210
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)	S/. 570,564	Otros gastos por pagar	S/. 281,404
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	S/. 3,253,738	TOTAL PASIVO CORRIENTE	S/. 1,980,123
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE	
Activos Biológicos (neto)		Obligaciones financieras	
Terrenos		TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	S/. -
Inmueble maquinaria y equipo (neto)	S/. 205,383	TOTAL PASIVO	S/. 1,980,122.59
		PATRIMONIO NETO	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	S/. 205,383		
		Capital	S/. 256,900
		Resultados Acumulados	S/. 1,222,098
		TOTAL PATRIMONIO NETO	S/. 1,478,998
TOTAL ACTIVO	S/. 3,459,121	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	S/. 3,459,121

FUENTE: Elaboración propia

Fecha: 2014

- El efectivo y equivalente de efectivo está conformado por el ingreso de los socios que decidieron aportar, más los ingresos por las ventas

realizadas del 80% al contado, además por el importe que se espera recibir por el Drawback y Saldo a Favor.

- Las cuentas por cobrar, éstas son del 20% de ventas a crédito. Como se va a exportar, en los contratos mayormente realizan anticipos de dinero hasta que se realice el envío de mercadería.
- En Inmueble, Maquinaria y Equipo está conformado por todas las herramientas necesarias que se utilizan para tener el producto, listo para la venta.
- Las cuentas por pagar son de los insumos, sueldos del trabajador que se contrate para continuar con el proyecto, asimismo son las cuentas por pagar a cada socio por la venta de su producto, es decir toda la producción que cada uno obtenga será acopiado por la Asociación, esta se encargara de hacer la comercialización y obtener ganancias para luego distribuir según las hectáreas correspondientes de cada productor.
- Los tributos por pagar son de Impuesto a la renta que se tiene que pagar en todo. Asimismo los costos y gastos cuando realice la importación, como se mencionó anteriormente que serán sacos de Yute para los almacenamientos de los granos del Cacao.
- Otras cuentas por pagar están los alquileres que se les cancelara a cada Productor según las hectáreas que tenga, que es un aproximado de s/ 767.00 Nuevos soles.
- El capital que está conformado por los aportes de los productores Cacaoteros, que voluntariamente decidieron aportar, para que la empresa continúe y pueda tener un respaldo económico, cada productor aportara el monto pactado por cada hectárea que tenga.

- El resultado es la ganancia obtenida luego de deducir a los Ingresos los costos y gastos de la empresa, lo cual es rentable porque a pesar de que se han generado otros costos, siguen teniendo un significativo margen de rentabilidad.

❖ BENEFICIOS DE LOS EXPORTADORES

Drawback

El exportador busca de alguna u otra manera formas de reducir costos que incurren en sus transacciones de comercio exterior, es ahí cuando el Estado entra a tallar para poder dar su aporte con mecanismos de fomento a las exportaciones.

La normativa aduanera ha dado muchas opciones con diferentes circunstancias para que el exportador pueda ver cuál es la que le conviene más según la operativa que tenga. Entre ellas veremos la restitución simplificada de derechos arancelarios, la cual consiste básicamente en un beneficio tributario consistente en devolución de un margen porcentual sobre las mercancías exportadas.

Este régimen aduanero es el que tiene más acogida entre los usuarios aduaneros por la ventaja competitiva entre sus otros pares. Permite obtener como consecuencia de la exportación, la devolución de un porcentaje del valor FOB del bien exportado (5%), en razón a los costos de producción que se ha visto incrementado por los derechos arancelarios que gravan la importación de insumos incorporados en la producción del bien para la exportación.

A continuación, se va a mencionar las ventas anuales de la empresa formalizada y cuánto podría solicitar de Drawback.

TABLA N° 27: Monto a solicitar del Drawback

VENTAS ANUALES	s/ 2 852 822
DRAWBACK 5%	s/ 142 641

FUENTE: Elaboración propia

Fecha: 2014

El monto del Drawback es de S/ 142 641 lo cual por ser exportadores, pueden solicitar la restitución del 5% del Valor FOB.

Devolución del saldo a favor del exportador del Impuesto General a las Ventas.

Devolución del Impuesto General a las Ventas consignado en los comprobantes de pago correspondientes a las adquisiciones de bienes, servicios, en este caso sería el pago de impuestos de la importación de sacos de Yute.

TABLA N° 28: Importación de sacos de yute

Detalle	N° Unidades	V.FOB * PV \$	TOTAL
SACOS DE YUTE DE 50 KG	5 112	1.4945	7,640
IGV A RECUPERAR			1 375

FUENTE: Elaboración propia

Fecha: 2014

Se podrá solicitar la devolución del saldo a favor del exportador del impuesto general a las ventas, en este caso por la importación de los sacos de Yute serían s/ 1375.00 Nuevos soles.

Para solicitar el saldo a favor del exportador debe presentarse una solicitud de devolución junto con la siguiente información.

- Presentación de PDT 621 – declaración jurada mensual que determine correctamente el saldo a favor del IGV.
- Presentación de PDB exportadores – programa de declaración de beneficios – formulario 201.

Es necesario mencionar que SUNAT, ha facilitado a los exportadores, que la solicitud se realice VIA INTERNET.

❖ RATIOS

TABLA N° 29: Comparativo de ratios de formalizados y no formalizados.

RENTABILIDAD	FORMALIZADOS		NO FORMALIZADOS	
	2014	Resultado	2014	Resultado
Rendimiento sobre el Patrimonio				
Utilidad neta / patrimonio	1,099,888	74.4%	655,985	44.4%
	1,478,998		1,478,998	
Rendimiento Sobre la Inversión				
Utilidad neta / activo total	1,099,888	33.2%	655,985	19.8%
	3,315,105		3,315,105	
Rentabilidad Neta				
Utilidad neta / ventas netas	1,099,888	38.6%	655,985	33.2%
	2,852,822		1,974,705	

FUENTE: Elaboración propia

Fecha: 2014

- Rendimiento sobre el patrimonio:

En el periodo 2014 se muestra una mayor rentabilidad con 74 % si es que los productores se organizan y aceptan la propuesta de formalización, frente a los 44% que logran trabajando cada uno por su lado, organizados se observa que se ha distribuido y utilizado de una manera eficiente su patrimonio.

- Rendimiento sobre la inversión:

La capacidad operativa de la asociación ha aumentado trabajando juntos con un 33 %, reflejándose una mejor utilización de sus activos totales, demostrando que han obtenido buenas ventas y que han sabido realizar sus inversiones óptimamente. Frente a los 20% trabajando individualmente.

- Rentabilidad neta:

Se observa que para el periodo 2014 se ha incrementado la rentabilidad para los agricultores a 39 %, debido a la formalización y exportación. En cambio si trabajan individualmente solo obtienen como resultado 33% de rentabilidad, teniendo así 8% de variación a favor de los productores.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

- ❖ Los precios mundiales del cacao, se fijan en las bolsas internacionales en las que se negocian contratos de compra y venta del producto, como las de Nueva York y Londres principalmente. El precio cuando se exporta es de S/ 9.15 nuevos soles, mucho más rentable a que cuando venden los productores a intermediarios, por cada Kilo S/ 6,73 nuevos soles.
- ❖ Los productores de Cacao en su mayoría desconocen específicamente de todos los beneficios que se obtienen al formalizarse, no tienen conocimiento o forma de acceso a la información, a causa que la entidad tributaria (SUNAT), no cuenta con instalaciones en Bagua Grande, menos aún con una unidad móvil que pueda realizar alguna campaña de concientización masiva a la población. A través de la propuesta de formalizarse se les dará las capacitaciones necesarias, con la intención de diversificar y expandir el producto.
- ❖ El estado Peruano con el objetivo de fomentar el comercio e inversión privada en la Región de la Amazonía publica la “Ley de promoción de la Inversión en la Amazonía Ley 27037” que incentiva a la creación de empresas, para ello los brinda beneficios tributarios con tasas especiales del 10% de Impuesto a la Renta, los productores tendrán que pagar S/ 120 210 .00 Nuevos soles, ahorrándose S/ 244 420.00 Nuevos soles, porque si estaría fuera de la Amazonía tendría que pagar de impuesto a la renta S/ 366 629.00 Nuevos Soles. Además de la Exoneración del Impuesto general a las ventas.
- ❖ La formalización genera competitividad para que los productores puedan fortalecerse y acceder a financiamientos con Bancos, conseguir

tasas de interés más bajas y así incrementar su rentabilidad, estos son puntos muy importantes dentro del aspecto empresarial.

- ❖ La formalización de los productores Cacaoteros contribuye a mejorar la rentabilidad y a posicionarse en mercados extranjeros y asimismo estaría aprovechando todos los beneficios aduaneros y los beneficios por encontrarse en la Zona de la Amazonía. Los países que más importan son Estados Unidos, los Países bajos.
- ❖ El Estado Incentiva a los que tengan la condición de Productores y Exportadores con la restitución de Derechos Arancelarios del 5% del valor FOB, este tiene como finalidad promover las exportaciones de productos no tradicionales y mejorar la competitividad de los exportadores cuyos costos de producción hayan sido incrementados por los derechos arancelarios que pagaron al momento de importar insumos que luego incorporaron en el bien incorporado. Además de solicitar la Devolución del saldo a favor del exportador del Impuesto General a las Ventas por los pagos de derechos arancelarios al momento de importar los insumos. Los productores al organizarse tendrán ventas anuales de S/ 2 852 822 Nuevos soles, el Drawback a solicitar es de S/ 142 61 Nuevos soles.
- ❖ Los productores de Cacao formalizados tendrían Rentabilidad Neta de S/ 2 997.00 por cada hectárea, teniendo una Ganancia general entre todos de S/ 1 099 888 con 00/100 Nuevos soles, mientras que S/ 1787.00, Utilidad global de S/ 655 985 con 00/100 Nuevos Soles, si trabajan individualmente tal como lo vienen haciendo. Esto muestra competitividad en precio, además de reconocer que la formalización contribuye a incrementar la rentabilidad de los Productores Cacaoteros.

5.2 Recomendaciones

- ❖ El mejorar las posibilidades de rentabilidad, beneficios tributarios, trabajar sin interrupciones ni problemas por omitir la Ley; es mediante la opción de formalización, y así acogerse a todos los beneficios que brinda el Estado, contribuyendo con el bienestar social de cada uno de los productores de Cacao del departamento de Amazonas. El panorama actual de informalidad en la zona es desalentador, por lo produce promover un crecimiento guiado en la búsqueda de expansión y mejora de la localidad.
- ❖ Los Productores de Cacao en primer lugar tienen que Formalizarse para gozar de los beneficios tributarios que el estado peruano ofrece, y así tener mayor competitividad frente a las demás asociaciones o empresas. Al momento de asociarse se obtendría mayor volumen de producción lo cual con esto se podrá ser competentes en el mercado internacional, con la finalidad que sean ellos los que manejen los precios porque trabajando de manera conjunta pueden expandir su producción, obtener financiamientos y beneficios tributarios.
- ❖ La asociación debe trazarse como meta exportar a países donde más consumen chocolate, Según el Ministerio de Agricultura y Riego (Minagri) los principales mercados destino del cacao peruano son Estados Unidos y Holanda, Alemania, Bélgica e Italia, en Europa el consumo per cápita anual de chocolate llega a los 10 kilos.
- ❖ Mejorar el proceso de fermentación y secado para obtener producto de calidad, puesto que para la exportación se requiere de ciertos requisitos exigidos por los importadores, donde la calidad es lo primordial y así competir con los demás países.
- ❖ Se deberá incrementar el número de socios para tener mayor producción, precisamente para poder exportar a varios países, ya que el

cacao peruano está considerado uno de los mejores del mundo, y los que importan requieren como mínimo de cinco toneladas.

- ❖ Aprovechar y presentarse en todas las ferias que se hacen todos los años en distintos sitios del Perú, para ofertar el producto y así conseguir nuevos clientes. Una de las más grandes ferias es la Feria del Chocolate organizada en Lima.
- ❖ Financiarse con los Bancos que le ofrezcan menores tasas de interés, dado que la rentabilidad que genera el Cacao puede cubrir estos gastos financieros, Caja Piura ofrece una Tasa Efectiva Anual mínimo de 45% a 99%. Es una manera que hacer crecer su producción, para poder tener un buen volumen de producción para exportar en grandes cantidades y competir con otros países.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aguilar, H. (2008). Beneficios e Incentivos Tributarios. *Actualidad Empresarial: revista de investigación y negocios*, (150), (20-22).

Álvarez, M. (Marzo, 2014). Mecanismo de estímulo a las exportaciones: Drawback. *Actualidad Empresarial: revista de investigación y negocios*, (298), 1-4.

Apaza M. (2007). Formulación análisis e interpretación de los estados financieros. Primera edición. Perú.

Apaza.M. (2011) "Estados financieros" Formulacion-Analisis-Interpretacion conforme a las NIIFs y al PCGE". Primera Edición. Perú.

Barzola, Y (2011) Beneficios tributarios en el Impuesto General a las Ventas y el Impuesto a la Renta. Primera. Perú.

Barrera, A. (2007). "Asociatividad económica en los encadenamientos productivos". Universidad de Chile. Santiago – Chile. Recuperado el: http://iberpyme.sela.org/DOCUMENTO_FINAL_ASOCIATIVIDAD.p df.

Cámara de comercio de Miraflores (2012) *¿Por qué formalizar mi empresa?* Recuperado <http://www.camaramiraflores.org/blog/85-por-que-formalizar-mi-empresa.html>.

Cárdenas, N. (2010) *Influencia de la informalidad en la competitividad de la micro y pequeña empresa en la región Arequipa*. Recuperado de http://www.eumed.net/libros-gratis/2011e/1079/informalidad_peru.html.

Companys, R & Corominas A. (2014). *Planificación y rentabilidad de proyectos industriales. España. DF: Editorial A.G. Portavella*.

CHU, M. (2003) Fundamentos de finanzas un enfoque Peruano. Segunda edición. PERÚ.

FRIDSON, S. (2007) La interpretación de los Estados Financieros. Primera Edición .New York.

GONZALES, E (2012) *Beneficios Tributarios*. Recuperado de <http://www.saberescompartidos.pe/ciencias-empresariales/beneficios-tributarios-son-efectivos-para-lograr-la-formalizacion-de-las-mype.html>.

Lawrence, J. (2000). "Principios de administración financiera". Octava edición. México.

Oriol, A. (2008)" Análisis de Estados Financieros. Segunda edición. México.

Mendoza, C. (2011). EMPRESAS AMAZONÍA Y SELVA. *Asesor Empresarial: revista de asesoría especializada*, (170), 8-11.

Ricra, M. (Noviembre ,2013). Análisis financiero. *Actualidad Empresarial: Revista de investigación y negocios*, (291) , 1-2.

Puig, X (2008) Matemática financiera y estadística básica. Primera edición. Barcelona.

Villanueva, K. (septiembre 2011). Los beneficios tributarios: Exoneración, inafectación, entre otros. *Actualidad Empresarial: revista de asesoría especializada*, (238), (15-17).

VII. ANEXOS

Anexo N° 01



Propuesta de formalización, para el acceso a mercados de exportación e incremento de rentabilidad de los productores cacaoteros Bagua Grande - Amazonas 2014

Dirigida: Productores de Cacao Bagua Grande

1. Sexo a.) M b.) F
2. Grado de Instrucción
 - a. Primaria
 - b. Secundaria
 - c. Superior
3. Tiene conocimientos de los Beneficios Tributarios y Agrícolas que existe en la AMAZONIA y SELVA.
 - a. Si
 - b. No
4. Marque cuál de ellos conoce
 - a. Tasas menores del Impuesto a la Renta.
 - b. Exoneración del IGV
 - c. Beneficios Agrícolas
 - d. Todas
5. Tiene conocimiento que países son los que principalmente compran el producto que usted produce.
 - a) Si
 - b) No
6. Mencione que empresas compran sus productos.
 - a. Machu Picchu Coffee Trading (Negusa)
 - b. Good Foods (Pro-Cacao, Winter`S)
 - c. Camsa Eco Perú.
 - d. Grupo Romero
 - e. Ninguna de la Anteriores
7. Que calidad de producto le piden las empresas

- a. Convencional
- b. Fermentado y procesado

8. En qué periodos del año obtiene mayor producción

- a. Marzo –Setiembre
- b. Octubre- febrero

9. Cada que tiempo usted cosecha sus productos

- a. Semanal
- b. Quincenal
- c. Mensual

10. Cuál es el volumen de producción que tiene Usted?

- a. 1 - 5 Quintales
- b. 5 – 10 Quintales
- c. 10- 15 Quintales
- d. 15 – 20 Quintales
- e. 20 a más Quintales

11. Los ingresos percibidos por la venta de su producto que tiene compensan con los costos y gastos que realiza.

- a. Si
- b. No

12. Puede determinar los costos de producción del cacao

- a. Si
- b. No

13. Conoce asociaciones similares que se dediquen a la producción del CACAO.

- a. Si
- b. No

14. Hacia donde dirige su producción

- a. Mercado local
- b. Mercado nacional
- c. Para Exportación

15. ¿Usted tiene acceso al sistema financiero para adquirir préstamos y destinarlo a su producción?

- a. Si
- b. No

16. Cree usted que la tecnología y el capital influye en la producción y el acceso a mayores mercados.

- a. Si
- b. No

17. ¿Cuál cree usted que es barrera para tener entrada o salida en el mercado frente a la competencia?

- a) No somos formales
- b) Desconocimiento de mercados para Exportar.
- c) Falta de dinero para comprar en cantidad.
- d) Tecnología insuficiente
- e) Falta de Asesoría agrícola
- f) Todas

18. ¿Cómo determina usted sus ganancias?

- a. De manera tradicional.
- b. No calculo mis ingresos
- c. Mediante una formula.

19. ¿Qué ventajas le beneficia a usted al formalizarse?

- a. Ser competitivo en el mercado nacional e internacional
- b. Mayores Ganancias
- c. Beneficios Tributarios
- d. Línea de Crédito aceptable
- e. Todas

Anexo N° 02

Variedades de Cacao**Cacao Criollo****Cacao Forastero Amazonico****Cacao Nativo-Utcubamba**

Anexo N°03: PROCESO DE CACAO

