

# UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES

Facultad de Ciencias Administrativas y Contables

Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas



## TESIS

### PLANIFICACIÓN DE CULTIVOS Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS AGRÍCOLAS DE LA COOPERATIVA AGRARIA DE USUARIOS SAN JOSÉ – MIRAFLORES DEL VALLE DE HUARAL 2017.

Para Optar : Título Profesional de Contador Público

Autores : Bach. Mario Alejandro RAMOS CHANCA  
Bach. Teodoro M. Nilo GONZALEZ CUBA

Asesora : Dra. Gladys Madeleine FLORES CONCHA

Línea de Investigación : Ciencias Empresariales y Gestión de los Recursos

Línea de Investigación

Por Programa de Estudio : Finanzas

Fecha de Inicio : 30.10.2018

Fecha de Culminación : 29.10.2019

Lima, Perú  
2019

## **Hoja de Aprobación de Jurados**



**Asesora de la Tesis:**

Dra. Gladys Madeleine Flores Concha

Según Resolución No. 0545 - 2018 /D – FCAC – UPLA

Huancayo, 20.02.2018

**Dedicatoria:**

A mis padres: Alejandro y Rosa

A mi esposa e hijos

Por su apoyo e incentivación permanente

**Mario**

A mis padres: Germán y Graciela

A mis hermanas: Gladys y Rosa

Por su apoyo constante

**Teodoro**

**Agradecimiento:**

Nuestro agradecimiento a la Universidad Peruana Los Andes por habernos permitido formarnos en ella, a nuestros profesores quienes nos transmitieron valiosos conocimientos que hoy se ven reflejados en la culminación de nuestro paso por la Universidad y principalmente a Dios nuestro motivador para no desfallecer en el propósito.

## Índice

Hoja de Aprobación de Jurados .....	i
Falsa portada. ....	<b>iError! Bookmark not defined.</b>
Asesora de la Tesis: .....	iii
Dedicatoria: .....	iv
Agradecimiento: .....	v
Índice.....	vi
Índice de Tablas .....	vii
Índice de Figuras.....	vii
Resumen.....	viii
Abstract.....	ix
Introducción .....	xi

## Capítulo I

### Problema de Investigación

I. Planteamiento, Sistematización y Formulación del Problema .....	1
1.1. Descripción del Problema. ....	1
1.2. Formulación del Problema.....	5
1.2.1 Problema General .....	5
1.2.2 Problemas Específicos.....	5
Problema Específico 2.....	5
1.3 Objetivos de la Investigación.....	6
1.3.1 Objetivo General: .....	6
1.3.2 Objetivos Específicos .....	6
1.4 Justificación de la Investigación .....	7
1.4.1 Justificación Teórica.....	7
1.4.2. Justificación Práctica.....	8
1.4.3 Justificación Metodológica .....	8
1.4.4. Justificación Social.....	8
1.4.5. Justificación de Conveniencia .....	9
1.5 Delimitación de la Investigación .....	9
1.5.1 Delimitación Espacial .....	9
1.5.2 Delimitación Temporal.....	9
1.5.3 Delimitación Conceptual o Temática .....	9

## **Capítulo II**

### **Marco Teórico**

2.1 Antecedentes del Estudio .....	10
2.2 Bases Teóricas .....	17
2.3 Definición de Conceptos.....	21
2.4 Hipotesis y Variables .....	40
2.4.1 Hipótesis general: .....	40
2.4.2. Hipótesis específicas .....	40

## **Capítulo III**

### **Metodología**

3.1. Método de investigación .....	44
3.2. Tipo de investigación.....	44
3.3. Nivel de Investigación .....	44
3.4. Diseño de la Investigación .....	44
3.5. Población y Muestra .....	45
3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	46
3.6.1. Técnicas de Recolección de Datos .....	46
3.6.2. Instrumentos de Recolección de Datos .....	46
3.7. Procedimientos de Recolección de datos .....	48

## **Capítulo IV**

### **Resultados de la Investigación**

4.1. Técnicas de Procesamiento y Análisis de Datos .....	49
Conclusiones .....	85
Recomendaciones .....	88
Referencias Bibliográficas .....	90
ANEXOS .....	92
Anexo 1: Matriz De Consistencia: .....	93
Anexo 2: Matriz de Operacionalización de las Variables.....	95
Anexo 3.....	98
Matriz de Operacionalización del Instrumento .....	100
Consideraciones Éticas .....	103
Anexo: 08 Estados Financieros Comparativos .....	107



**Índice de Tablas**

Tabla 1 Nic 41 Agricultura .....	26
Tabla 2 Variable Independiente .....	42
Tabla 3 Variable dependiente.....	43
Tabla 4 Instrumento .....	47
Tabla 5 Resumen del Juicio de Expertos .....	48
Tabla 6 Resultado Afirmación 1 .....	53
Tabla 7 Resultado Afirmación 2 .....	54
Tabla 8 Resultado Afirmación 3 .....	55
Tabla 9 Resultado Afirmación 4 .....	56
Tabla 10 Resultado Afirmación 5 .....	57
Tabla 11 Resultado Afirmación 6 .....	58
Tabla 12 Resultado Afirmación 7 .....	59
Tabla 13 Resultado Afirmación 8 .....	60
Tabla 14 Resultado Afirmación 9 .....	61
Tabla 15 Resultado Afirmación 10 .....	62
Tabla 16 Resultado Afirmación 11 .....	63
Tabla 17 Resultado Afirmación 12 .....	64
Tabla 18 Resultado Afirmación 13 .....	65
Tabla 19 Resultado Afirmación 14 .....	66
Tabla 20 Resultado Afirmación 15 .....	67
Tabla 21 Planificación de los Cultivos.....	68
Tabla 22 Abastecimientos regular de productos agrícolas en los mercados .....	69
Tabla 23 Previsión en la compra de insumos.....	70

Tabla 24 Gestión de la mano de obra para la producción .....	71
Tabla 25 Previsión de gastos e ingresos.....	72
Tabla 26 Rentabilidad .....	73
Tabla 27 Decisión de Inversión en determinado cultivo.....	74
Tabla 28 Rentabilidad Económica .....	75
Tabla 29 Rentabilidad Financiera .....	76
Tabla 30 Rentabilidad Social .....	77
Tabla 31 Correlación Hipótesis General .....	78
Tabla 32 Correlación Hipótesis Específica 1 .....	79
Tabla 33 Correlación Hipótesis Específica 2 .....	80
Tabla 34 : Correlación Hipótesis Específica 3 .....	81
Tabla 35 Correlación Hipótesis Específica 4 .....	82

## Índice de Figuras

Figura 1 Ley de la oferta y la demanda.....	32
Figura 2 Cuando se incrementa la demanda.....	33
Figura 3 Cuando disminuye la oferta.....	33
Figura 4 Planificación de los Cultivos.....	68
Figura 5 Abastecimientos regular de productos agrícolas en los mercados.....	69
Figura 6 Previsión en la compra de insumos.....	70
Figura 7 Gestión de la mano de obra para la producción.....	71
Figura 8 Previsión de gastos e ingresos.....	72
Figura 9 Rentabilidad.....	73
Figura 10 Decisión de Inversión en determinado cultivo.....	74
Figura 11 Rentabilidad Económica.....	75
Figura 12 Rentabilidad Financiera.....	76
Figura 13 Rentabilidad Social.....	77

## Resumen

Nuestra tesis: Planificación de Cultivos y Rentabilidad de las Micro y Pequeños Empresarios Agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del Valle de Huaral 2017, nace de la identificación del problema consistente en una baja o nula rentabilidad de la inversión realizada, lo que genera una paulatina descapitalización, incumplimiento de pagos a proveedores, planillas, entidades financieras, etc. Frente a esto nos planteamos la siguiente interrogante: ¿De qué manera la Planificación de Cultivos influye en la Rentabilidad de las micro y pequeños empresarios agrícolas?

Ante esta situación proponemos la solución formulando la siguiente hipótesis: La Planificación de cultivos influye en la rentabilidad de los micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del Valle de Huaral 2017.

El desarrollo de esta investigación tiene el siguiente objetivo: determinar cómo la planificación de cultivos podrá influir en la rentabilidad de las micro y pequeños empresarios agrícolas de la referida cooperativa. La población estuvo conformada por 105 socios de la cooperativa y la muestra por 50 personas. Se empleó la técnica de las encuestas para el recojo de datos y el cuestionario Likert como instrumento para aplicarlas.

El resultado de mayor importancia es que el 50 % de las personas encuestadas acepta estar de acuerdo y el otro 50% acepta estar totalmente de acuerdo que la planificación de cultivos influye en la rentabilidad de las micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria San José – Miraflores del Valle de Huaral.

## **Abstract**

Our thesis: Crop Planning and its influence on the profitability of the micro and small agricultural entrepreneurs of the San José Users Cooperative - Miraflores del Valle de Huaral 2017, arises from the identification of the problem consisting of a low or no profitability of the investment made, which generates a gradual decapitalization, failure to pay suppliers, payrolls, financial institutions, etc. Against this we pose the following question: How does the Crop Planning influence the profitability of these micro and small agricultural entrepreneurs?

Faced with this situation, we propose the solution formulating the following hypothesis: The Planning of crops influences the profitability of the micro and small agricultural entrepreneurs of the Cooperativa Agraria de Usuarios San José - Miraflores del Valle de Huaral 2017.

The development of this research has the following objective: to determine how crop planning can influence the profitability of the micro and small agricultural entrepreneurs of the aforementioned Cooperative. The population was formed by 105 members of the cooperative and the sample by 50 people. The techniques used for the data collection were the surveys; and the instrument used the Likert questionnaire.

The most important result is that 50% of the people surveyed agree to be in agreement and the other 50% agree to be totally in agreement that crop planning influences the profitability of micro and small agricultural entrepreneurs of the San José Agrarian Cooperative - Miraflores of the Huaral Valley.

## **Términos Clave Utilizados en la Investigación**

Los términos clave utilizados en la investigación son los siguientes:

1. Planificación:
  - 1.1. Abastecimiento a mercados
  - 1.2. Avance de áreas de siembra
  - 1.3. Oferta y Demanda de productos agrícolas
  - 1.4. Costos de producción
  
2. Rentabilidad
  - 2.1. Decisión de inversión
  - 2.2. Rentabilidad económica del proyecto
  - 2.3. Rentabilidad financiera del inversionista
  - 2.4. Rentabilidad social

## Introducción

La investigación titulada Planificación de Cultivos y Rentabilidad de las Micro y Pequeños Empresarios Agrícolas del Valle de Huaral año 2017, se ha realizado dentro de los parámetros del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Privada Los Andes y el proceso científico generalmente aceptado, con el objeto de optar el Título Profesional de Contador Público, así como contribuir a la solución de la problemática de rentabilidad y eficiencia empresarial que atraviesa este sector.

Para una adecuada y razonable presentación del trabajo de investigación configuramos la siguiente capitulación:

Para el planteamiento, sistematización y formulación del problema, procedimos primeramente a describir el problema, formulamos el mismo, fijamos los objetivos de la investigación y por último planteamos la justificación del trabajo y su delimitación.

La problemática de los micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria San José – Miraflores del Valle de Huaral, de no lograr la rentabilidad que le permita cubrir los costos, gastos y tributos que genera su actividad, así como la de no disponer de un eficiente capital de trabajo ni estructura de bienes de capital, genera que las empresas no sean lo suficientemente eficientes y en consecuencia no logren sus metas y objetivos de crecimiento.

Los antecedentes del estudio, las bases teóricas y el marco conceptual referidos al tema constituyen nuestro Marco Teórico; y dentro de las mismas, las referidas a las variables, la planificación de cultivos, específicamente del avance de las áreas de siembra de la mayoría de productos de primera necesidad y su influencia en la variable rentabilidad.

## Capítulo I

### Problema de Investigación

#### I. Planteamiento, Sistematización y Formulación del Problema

##### 1.1. Descripción del Problema.

El pequeño empresario agrario de la costa central, y en general de todo el Perú, en el caso de productores de cultivos estacionales de periodo corto como son los de pan llevar, viene sufriendo una continua y prolongada baja en sus ingresos debido a una serie de factores que inciden finalmente en la rentabilidad de sus inversiones.

Esto es consecuencia principalmente debido al bajo precio que obtiene el empresario agrícola por su producción en campo.

Como aporte propio podemos afirmar que a los factores que afectan la actividad agrícola podemos clasificarlos en tres grupos:

Entre los principales factores de producción podemos mencionar los ya conocidos:

##### 1. Factores de producción

1.1 Deficiente calidad de materia prima (semillas) de los principales cultivos, debido a la escasa investigación y/o divulgación de los resultados de ésta.

1.2 Altos precios de materiales auxiliares y suministros de producción como son pesticidas, fertilizantes y elementos menores.

1.3 Falta de asistencia técnica integral por parte de los entes involucrados en la actividad como el Ministerio de Agricultura, etc.

##### 2. Factores de mercado

2.1 Continua sobreoferta de principales productos comestibles en los mercados de las ciudades, lo que afecta el precio del producto terminado.

2.2 Siembras desordenadas y descontroladas sin tomar en cuenta las siembras de



otras zonas o regiones.

### 2.3 Muy escasa información de parte de las autoridades involucradas en el tema

Ministerio de Agricultura, etc. hacia los productores sobre los avances de áreas de siembra de determinado producto.

## 3. Factores de legales (tributarios, regulatorios, etc.)

### 3.1 Ley de Promoción del Sector Agrario – Ley 27360

Nuestra Tesis se ocupa concretamente de los **factores de mercado** que afectan directamente a los empresarios agrícolas de nuestro país. Estos factores mencionados anteriormente podemos englobarlo en uno: Planificación de cultivos.

Para tomar como ejemplo un caso particular, un producto muy sensible en la canasta básica familiar es la papa. Según datos del INEI - Instituto Nacional de Estadística e Informática (anexo pag.118), el consumo per cápita de este producto en el Perú es de 43.4 kg. Lo que nos indica que en Lima se consume aproximadamente 520,000 TM anuales. Si comparamos con los totales de ingresos registrados por EMMSA - Empresa Municipal de Mercados S.A (anexo pag.119) vemos que en el 2016 se registra un ingreso de 538,041 TM, lo cual está dentro del promedio de consumo y permite mantener un precio relativamente adecuado. En cambio, si observamos el año 2017 (anexo pag.120), se registra un ingreso de 604,484 TM, es decir un exceso de 66,000TM que sobrepasa la demanda lo que trae los precios a la baja.

Como vemos, este fenómeno se repite continuamente debido a la carencia de información de mercado y planificación de cultivos, específicamente del avance de las áreas de siembra de la mayoría de productos de primera necesidad, lo que lo lleva a la toma de una decisión crucial la de elegir qué cultivo sembrar- sin conocer cuál va a ser el precio final de su producto. Información formal, estadística y sistematizada, ya que al ser conocida la demanda per cápita diaria y/o semanal, etc. de los productos económicamente principales, se puede planificar y ajustar los avances de siembra de acuerdo a esa demanda.

El Valle de Huaral – Chancay – Aucallama conocido como la despensa del gran mercado que es Lima, se ve afectado fuertemente por esta situación. Siendo éste un valle de tierras muy fértiles y clima apropiado, se puede sembrar en él una gran variedad de productos, desde cultivos de pan llevar hasta cultivos industriales y una gran variedad de frutales.

En el caso de cultivos estacionales, pan llevar, hortícolas, etc., las áreas de siembra son variables año tras año y se fijan mayormente en base a los resultados obtenidos en la campaña anterior. Es así que casi siempre se da el fenómeno del “ciclo bi-anual”, es decir, si el año anterior los precios estuvieron bajos en un determinado cultivo, esta campaña se abstiene de sembrar y los precios suben, luego el próximo año vuelven a sembrar un área mayor y los precios vuelven a estar bajos.

En consecuencia, podemos concluir que esta situación ocurre básicamente debido a la inexistencia de planificación de los principales cultivos integrantes de la canasta básica familiar a nivel nacional, originando situaciones dramáticas como viene sucediendo actualmente en la campaña 2017 con la papa, donde se dan precios en campo de 0.20 centavos de sol por kilo. Siendo necesaria una inversión aproximada de S/ 15,000 por hectárea, teniendo una producción promedio de 30,000 kilos, se tiene un ingreso de S/ 6,000, generando una pérdida de S/ 9,000 por hectárea, no se recupera ni la mitad de la inversión, pérdida total.

Fundamentalmente esto sucede no por mejoras de la productividad o a excelentes rendimientos sino por una excesiva y descontrolada área sembrada que genera una sobre oferta de producto cosechado y en consecuencia una caída estrepitosa de los precios en campo debido a la ley de oferta y demanda.

Para entender mejor el tema, veamos lo que sucede todos los años en nuestro país. Siempre tomando como ejemplo el cultivo papo, la campaña de siembra de este tubérculo en la costa se da entre los meses de marzo – agosto en todos los valles desde Arequipa hasta Chimbote, pasando por Ica, Cañete, Huaral, Barranca, que son valles de producción importante. En esos

meses, un productor de Acarí en Arequipa, o Nazca en Ica, no sabe qué área se está sembrando en Huaral o Barranca, no tiene ninguna información confiable u oficial, solo tiene datos de oídas, informales y nada confiables. La actividad principal de un productor agrícola es cultivar la tierra, invertir en el campo, no puede quedarse estático y tiene que sembrar, y de acuerdo a la estación, decide sembrar un determinado cultivo sin tener la seguridad de que su producto cosechado tenga un precio acorde con la inversión realizada. Esto sucede invariablemente con todos los productos estacionales principales. No hablamos de cultivos hortícolas o verduras, como éstos son de periodo más corto y se siembran en áreas más pequeñas, el problema es más agudo y difícil de manejar, por lo que lo dejamos ahí.

En toda actividad de producción, el productor o fabricante costea su materia prima, materiales auxiliares, su mano de obra y sus gastos indirectos de fabricación, es decir, conoce sus costos de producción, y conociéndolos aplica su margen de ganancia y fija su precio de venta. En el sector agrícola, esto no es así, el productor conoce su costo, pero no puede fijar su precio de venta, ya que éste es fijado indefectiblemente por la oferta y demanda en el momento de la cosecha.

Por todo esto, las entidades del estado deben implementar un sistema de acopio de datos aprovechando la tecnología y los medios informáticos para producir información oportuna y confiable en base a la Declaración de Plan de Cultivo y Riego que se realizan periódicamente en cada Unidad o Comisión de Regantes, donde cada agricultor manifiesta su intención de siembra durante la campaña agrícola. Conocida la demanda, es perfectamente posible asignar “cuotas” de siembra por cada valle o zona y así ajustar una oferta constante y mantener una curva de precios sin mayores sobresaltos.

Y esto no significa que el Estado intervenga en el sector agrario controlando las áreas de siembra de determinado producto, no, el Estado, a través de las dependencias involucradas se limita a brindar información, un insumo valiosísimo para todo empresario de cualquier actividad, más aún, tratándose de un sector sui-generis como el agrario.

## **1.2. Formulación del Problema**

### **1.2.1 Problema General**

¿En qué medida, la planificación de cultivos influye en la rentabilidad de las micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del Valle Huaral, año 2017?

### **1.2.2 Problemas Específicos**

#### **Problema Específico 1**

¿De qué manera la planificación de cultivos podrá influir en la decisión de inversión en determinado cultivo por parte las micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del Valle Huaral, año 2017?

#### **Problema Específico 2**

¿De qué manera la planificación de cultivos podrá influir en la rentabilidad económica de las micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del Valle Huaral, año 2017?

#### **Problema Específico 3**

¿De qué manera la planificación de cultivos podrá influir en la rentabilidad financiera de las micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del Valle Huaral, año 2017?

#### **Problema Específico 4**

¿De qué manera la planificación de cultivos podrá influir en la rentabilidad social de las micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del Valle Huaral, año 2017?

### **1.3 Objetivos de la Investigación**

#### **1.3.1 Objetivo General:**

Establecer de qué manera influye la planificación de cultivos sobre la rentabilidad de las micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria San José – Miraflores del Valle de Huaral, año 2017.

#### **1.3.2 Objetivos Específicos**

##### **Objetivo Específico 1**

Determinar cómo la planificación de cultivos influye en decisión de inversión en determinado cultivo por parte de las micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria San José – Miraflores del Valle de Huaral, año 2017

##### **Objetivo Específico 2**

Determinar cómo la planeación de cultivos influye en rentabilidad económica de las micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del Valle de Huaral 2017.

##### **Objetivo Específico 3**

Determinar cómo la planeación de cultivos influye en la rentabilidad financiera de las micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del Valle de Huaral, año 2017.

#### **Objetivo Específico 4**

Determinar cómo la planeación de cultivos influye en la rentabilidad social de las micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del Valle de Huaral, año 2017.

### **1.4 Justificación de la Investigación**

#### **1.4.1 Justificación Teórica**

El presente trabajo se justifica porque busca poner en conocimiento de los pequeños productores agrarios, información estadística sistematizada y oportuna sobre la planificación y avance de siembras de los cultivos económicamente más importantes a nivel nacional por parte de las instituciones encargadas del tema, para que de esta forma pueda tomar las mejores decisiones de inversión, es decir, qué cultivo implantar en su campo para evitar “toparse” en el momento de la cosecha con una sobre oferta del producto y precios por debajo de su nivel de inversión.

Justamente, un insumo principal, aparte de las semillas, fertilizantes, pesticidas y otros, es la información de mercado, que va a permitir lograr un abastecimiento constante y uniforme que evite periodos de marcada sobreoferta o escasez en la oferta de productos con la consiguiente dramática caída de precios que afecte al productor, o un alza desmesurada que lo beneficie, pero que afecte al consumidor final en la ciudad.

El agro, como toda actividad económica productiva, necesita que sus actores estén debidamente informados de sus mercados y su competencia, dejando de ser aislados campesinos pobres dedicados solamente a cultivos de subsistencia sin ningún sentido empresarial. Es así que, como parte de su modernización el empresario agrícola necesita tener acceso a información oportuna y confiable de donde basarse para tomar decisiones, en consecuencia, este estudio busca poner en atención de las autoridades del sector para que

realicen los estudios técnicos necesarios para determinar qué, cuándo, cuánto y dónde sembrar los cultivos que necesite el mercado y brindar esa información valiosa en tiempo real a los productores agrícolas.

#### **1.4.2. Justificación Práctica**

Esta investigación se justifica completamente en la práctica por cuanto la planificación de cultivos va a permitir zonificar y cuantificar las áreas de siembra de los principales cultivos en función a la demanda del mercado y proporcionar esta información a los productores para la toma de decisiones de inversión. Esta información se usará para decidir la inversión en determinado cultivo u optar por otro, de acuerdo al déficit o saturación del área de siembra para el cubrimiento de la demanda.

#### **1.4.3 Justificación Metodológica**

La investigación está justificada metodológicamente por cuanto aplica el método científico; el mismo que se inicia con la identificación de la problemática existente de una adecuada programación de cultivo por parte de los pequeños empresarios agrícolas del valle de Huaral, sobre esta base se propone soluciones a favor de dichos empresarios, mediante la formulación de la hipótesis. Este trabajo permitirá que los pequeños empresarios agrícolas del valle de Huaral soluciones el problema de la rentabilidad de sus empresas.

#### **1.4.4. Justificación Social**

Este trabajo se justifica socialmente por cuanto incluye la participación de diferentes personas, tales como los propietarios, socios, accionistas, proveedores, clientes; además en la Universidad con las autoridades, directivos funcionarios, docentes, no docentes, igualmente con los autores de los trabajos que son la base para el desarrollo.

#### **1.4.5. Justificación de Conveniencia**

El presente trabajo es conveniente por cuanto permitirá optar el Título profesional de Contador Público; además permitirá abordar soluciones al problema de muchos micro y pequeños inversionistas del sector agrario; un problema que se mantiene por décadas y que ha traído como consecuencia la desaparición del mercado de muchos productores, generado fuertes deudas de éstos en el sistema financiero, informalidad y no pago de tributos y hasta la venta de sus tierras.

### **1.5 Delimitación de la Investigación**

#### **1.5.1 Delimitación Espacial**

El presente trabajo de investigación se llevará a cabo en el Valle de Huaral, específicamente en la Cooperativa Agraria de Usuarios “San José – Miraflores”, distrito de Aucallama, provincia de Huaral, departamento de Lima.

#### **1.5.2 Delimitación Temporal**

La investigación se realizará durante el periodo de abril de 2017 a mayo del 2018. También se usará información de años anteriores para medir resultados y apreciar la curva de precios.

#### **1.5.3 Delimitación Conceptual o Temática**

La presente investigación está delimitada conceptualmente como sigue:

- Información sistematizada sobre Planeación de cultivos.
- Toma de decisiones de inversión.
- Micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José Miraflores del Valle de Huaral, año 2017.



## Capítulo II

### Marco Teórico

#### 2.1 Antecedentes del Estudio

##### 2.1.1 Antecedentes Nacionales

Como un antecedente podemos mencionar que el **Ministerio de Agricultura** como ente rector del sector agrícola, tiene dentro de sus atribuciones la elaboración y supervisión del llamado *Plan de Cultivo y Riego*. Este plan tiene sus antecedentes desde la época de las décadas de los 80 y 90s y se hacía en cada una de las Comisiones de Regantes del Distrito de Riego correspondiente. Consistía en una encuesta que era realizada por el Sectorista de la Comisión de Regantes a cada agricultor usuario del sistema de riego de su zona. En estas fichas el agricultor informaba al sectorista su intención de siembra durante la campaña que comprende oficialmente desde agosto a julio, es decir manifestaba que cultivo planeaba sembrar en su campo en ese lapso.

Si bien es cierto, como su nombre lo dice: Plan de Cultivo y Riego, el objetivo primordial de esta información era determinar los niveles de necesidad del recurso hídrico de cada sector en cada valle, de acuerdo a las áreas de siembra por cultivos en cada uno de estos. Al respecto podemos decir que es muy diferente, por ejemplo, que en un valle se siembren 1,000 has. de algodón a que se implanten 1,000 has. de fresa; el algodón requiere de muy poca agua, en cambio la fresa es exigente en el recurso hídrico.

Procesada la información obtenida, se podía “ajustar” una dotación aproximada del recurso requerido de acuerdo a las áreas declaradas, lo cual era manejable ya que la captación del agua en bocatoma de río no es exacta, y siempre se maneja en exceso por seguridad. Muy diferente es en épocas de sequía, en donde la captación inclusive es deficitaria, ya que el recurso hídrico total de cada valle resulta siendo menor a las necesidades de las Comisiones

de Regantes. A propósito, podemos decir que el abastecimiento de agua en la costa depende fundamentalmente de las lluvias en la sierra, si el periodo de lluvias en esta región es normal, los ríos van a cargar su caudal y el agro podrá trabajar abastecido, inclusive el agua se pierde, para lo cual se deberían construir muchas pequeñas represas en la parte alta de cada valle para almacenar el recurso hídrico. Comúnmente en la sierra, el periodo de lluvias ocurre entre los meses de diciembre a abril de cada año, con abundancia entre enero y marzo, esto permite que las lagunas andinas incrementen notablemente su volumen y se pueda regular el abastecimiento a los ríos de cada valle para todo el año, si llueve abundantemente, será un buen año agrícola, si no, habrá deficiencias en el abastecimiento y algunos cultivos sufrirán las consecuencias. Otro hecho importante es el Fenómeno del Niño, este se presenta con abundante precipitación pluvial, donde los ríos de la costa se ven excedidos su caudal ocasionando desbordes que afectan los campos de cultivo de las zonas ribereñas e inclusive las ciudades. En este caso el agro se encuentra abastecido en demasía, cada sector capta en exceso su dotación y el sobrante discurre perdiéndose en el mar.

Ahora bien, en el caso de las áreas de siembra, que es el tema motivo de esta investigación, la información obtenida se aplicaba básicamente para fines estadísticos de conocer el total de hectáreas sembradas de cada cultivo y no para monitorear y supervisar los avances de áreas sembradas en cada valle de acuerdo a la demanda a nivel nacional para lograr un abastecimiento equilibrado. En este caso, los objetivos de esta labor se desvirtuaban, ya que el Ministerio de Agricultura entregaba una información a destiempo, a fin de campaña informaba cuánto se sembró de cada cultivo, volúmenes de producción y precios.

Lo que sucede todos los años, recalcamos, es que no se realiza una programación o planificación de siembras de acuerdo a la demanda de la población, se siembra sin tener ese tipo de información y vemos casos lamentables de sobreoferta de determinado producto cosechado, con la consecuente baja dramática del precio en campo, ocasionando en esos

casos que los agricultores pierdan y tengan nula rentabilidad en su inversión, generen deudas en el sistema financiero, no puedan pagar sus impuestos, y vayan descapitalizándose paulatinamente. Esto sucede todos los años, ya sea en un producto u otro, un ejemplo palpable y conocido por todos es lo sucedido en la campaña 2017-2018 con la papa.

**El Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI)**, con la participación del **Ministerio de Agricultura y Riego** realizó el *IV Censo Nacional Agropecuario 2012*, por medio del cual nos dice: De la superficie total del territorio peruano (1 285 215,60 Km<sup>2</sup>), 2012, 387 424 km<sup>2</sup>, es decir 38 742 465 has (el 30,1%) se usa en el desarrollo de la producción agropecuaria. Si comparamos esto con el Censo de 1994, vemos que hay un incremento de 3 360,7 miles de hectáreas, quiere decir que el área agropecuaria se incrementó en 9,5%, en los 18 años últimos.

El área agropecuaria registrada el 2012, señala que la superficie agrícola (7 125 008 Has) totaliza el 18,5%, y el área no agrícola (31 617 457 Has) cubre el 81,5%. La superficie agrícola en el 2012 ha crecido en más de 1648 miles de Ha., comparándolo con el Censo Agropecuario de 1994. El área agrícola dedicado a cultivos totaliza 4 155 678 Hectáreas, que representa el 58% del área productiva, el 42% restante es área que se encuentra en barbecho, descanso o no trabajada. El área no agrícola está compuesta por de pastos naturales en un 57% y por bosques y montañas en un 35%.

El total de productores agropecuarios en el país en el año 2012 llegan a un número de 2 260 973 sumándose en 496 mil productores en comparación al año 1994.

**Chunga** (2017) en su tesis Niveles de productividad y rentabilidad del cultivo de arroz en la región norte del Perú: caso Lambayeque y la Libertad - 2000-2015, nos dice:

Tipología de la Agricultura

La actividad agraria en nuestro país, se caracteriza por una diversidad de tipos de agricultura, que depende de la capacidad de acceso a financiamiento y articulación al mercado. Atendiendo a estas características, se puede definir cuatro grupos en la agricultura peruana como veremos a continuación:

El Tipo I está conformado por una agricultura moderna intensiva enfocada a la exportación no tradicional, donde sobresalen cultivos como los espárragos, mangos, paltas, cítricos, alcachofa, entre otros.

El Tipo II, constituido por la agricultura tradicional como el algodón, arroz, caña de azúcar, maíz amarillo duro, y en el sector pecuario la crianza de vacunos para la producción de leche y carne.

El Tipo III, lo constituye los cultivos con potencial exportable que requieren el apoyo del estado para generar tecnología y lograr los niveles adecuados de inversión para avanzar en su desarrollo, los cuales son: quinua, las hortalizas, menestras, kiwicha, arándanos, cuyes, camu camu, otros.

Finalmente, el Tipo IV, está conformado por cultivos denominados de autoconsumo o subsistencia, realizado por familias rurales en estado de pobreza extrema, como: habas, cebada, trigo, quinua, oca, etc.

**Zegarra y Orihuela** (2005) en su obra *La Agenda pendiente en el Sector Agricultura*.

*Informe Final*, afirma lo siguiente:

El sector agrario mantiene una gran importancia económica y social. En términos desagregados, ocupa a un 34% de la Población Económicamente Activa (PEA), genera el 9% del Producto Bruto Interno (PBI) y similar porcentaje de las exportaciones. Si se excluye a Lima, el agro ocupa al 40% de la PEA (en la sierra este porcentaje sube a 55%) y representa entre el 20 y 50% de los PBI regionales.

Sin embargo, actualmente tres de cada cuatro agricultores peruanos son pobres, con baja tecnificación y limitados activos productivos. De los 1.7 millones de agricultores, un 85% tiene menos de 3 hectáreas, mientras que más de 625 mil agricultores (36%) tienen menos de 1 hectárea. Sólo un 5% de los agricultores peruanos tiene más de 10 hectáreas. Esta atomización de la propiedad de la tierra dificulta el cambio técnico y restringe las posibilidades de implantar cultivos de mayor rentabilidad.

**Escobal** (1994, p. 329), en su estudio *Comercialización Agrícola en el Perú*, concluye que: En lo referente a la política de apoyo al sector agrario, la propuesta de la eliminación de las imperfecciones del mercado se encuadra como una alternativa al manejo discrecional de precios relativos, Un incremento de la productividad y la reducción de los costos unitarios que implicaría este tipo de política, ayudaría a mejorar la rentabilidad agropecuaria sin aumentar los precios de los productos y no teniendo necesidad de subsidiar el uso de insumos.

**Mauricio, D., Casas, M.**, en su proyecto *Sistema Inteligente para la Planificación de la siembra* nos dice: En nuestro país continuamente hay problemas de sobreproducción y déficit de productos agrícolas, este problema se origina por la poca o nula planificación de las siembras. El problema de la planificación de la siembra consiste en determinar dónde, cuándo, cuánto y qué productos se deben sembrar, a fin de satisfacer la demanda evitando una sobre producción o escasez de productos, minimizando los costos y maximizando la rentabilidad de la actividad agrícola.

### 2.1.2 Antecedentes Internacionales

**Mosquera** (2011), en su tesis Diseño de un modelo de planificación de cultivos para mejorar el desempeño de pequeños y medianos productores de papa, en el municipio de Pasto – departamento de Nariño, concluye que:

Tradicionalmente, los pequeños productores cultivan de manera aislada e independiente, sin considerar la producción de agricultores de otras regiones, lo cual ocasiona superproducción y esto a su vez genera excesos de oferta que obliga a la bajada de precios. Los precios bajos ocasionan pérdida de la capacidad productiva por afectar negativamente el capital de trabajo y como consecuencia en los ciclos productivos posteriores déficit de oferta, lo que aumenta los precios. Este fenómeno de precios altos afecta la economía nacional por ser el cuarto producto más importante en la canasta familiar en Colombia, las alzas en el precio de la papa aumentan la inflación para las familias colombianas.

Mosquera sigue diciéndonos que: Fedepapa, el gremio de productores de papa, ha identificado que la ausencia de planificación de cultivos y la falta de información que tienen los pequeños y medianos productores sobre el mercado, son dos grandes limitantes que no permiten generar avances significativos hacia la estabilización de precios.

**Galván** (2000), en su libro titulado *Planificación Agrícola*, sostiene lo siguiente:

Hablar sobre planificación implica una determinada visión de cómo funciona el proceso económico; es decir implica una determinada teoría económica y excluye otra. Porque si estamos partiendo de una visión del proceso económico, de una teoría económica, que presupone que la planificación no es necesaria y que normalmente el proceso de mercado regula todo, gracias a sus indicadores que son los precios de las mercancías, entonces una planificación solo podría justificarse en casos excepcionales como una guerra o catástrofes naturales o sociales. Un sistema de planificación implica que los insumos de todos los

sectores estén puestos a la disposición de la producción en la cantidad y calidad requerida en el tiempo oportuno. Los insumos de la producción agrícola, en este aspecto, tienen una particularidad que hace que la planificación en este sector sea diferente a la de los demás. La planificación agrícola no solamente organiza la producción, sino afecta el reparto del excedente.

**Guanche** (2003), en su texto *Información Técnica*, confirma la importancia de la planificación de cultivos y nos dice:

Cualquier análisis de las debilidades y amenazas de la horticultura para el mercado interior en Canarias demostrará que la planificación de cultivos es uno de los principales y más grave problema que se ha de resolver. Independientemente de la estacionalidad de algunos productos, hay otros en los que sí podemos tener una oferta todo el año, pero si no abordamos la planificación como un instrumento más de trabajo al que tenemos que dedicar un tiempo a la semana, nunca llegaremos a obtener una oferta estable y continua.

Esto confirma lo que sostienen los especialistas actualmente a través del llamado “ciclo bianual”, que nos dice que los precios de los productos agropecuarios tienen picos de subidas y bajadas cada 2 años, es decir, si en un determinado año se tienen buenos precios de un producto en campo, viendo esto el próximo año los productores van a incrementar el área sembrada, lo que va traer una mayor oferta de producto en el mercado, bajando los precios en campo. Estos bajos precios ocasionan que nuevamente los productores siembren menos área y los precios vuelven a subir, etc. Esto no es una regla general, aunque se da con frecuencia. Ahora bien, en una economía de mercado libre en que nos desenvolvemos en nuestro país, el mercado fija los precios de nuestros productos de primera necesidad en base a la ley de oferta y demanda.

Una racional planificación de cultivos estacionales u hortícolas busca ofrecer productos con regularidad y ese es el objetivo primordial, pero además, tiene otras ventajas: regula la explotación del terreno permitiendo que esté el menor tiempo posible sin sembrar, ayuda a un mejor control de la gestión de la mano de obra, nos permite prever el uso del tipo de maquinaria adecuado y el momento de usarla o contratarla en alguna empresa de servicios, nos ofrece una previsión de ingresos y gastos, regula la oferta de productos al evitar excesos de producción en un momento determinado, podemos calendarizar el suministro a nuestros clientes, prever la compra de insumos, nos permite organizar y alcanzar objetivos.

Recuperado de <https://www.importancia.org/planificacion.php>

## 2.2 Bases Teóricas

### Planificación

Idalberto Chiavenato (2006) en su libro *Introducción a la teoría general de la administración* nos dice: “La planeación es la función administrativa que determina por anticipado cuáles son los objetivos que deben alcanzarse y qué debe hacerse para conseguirlos”. La planificación nos define adónde queremos llegar, qué debemos hacer, cuándo, cómo y en qué orden. La planeación es un proceso que nos indica los planes a desarrollar para alcanzar los objetivos trazados. La planeación consiste en tomar decisiones anticipadas sobre lo que debe hacerse antes de la ejecución de la acción (p. 143).

Si atendemos a la definición que hace la Real Academia de la Lengua, nos dice que “planificar es elaborar un plan general, científicamente organizado y de gran amplitud, para conseguir un objetivo determinado, definición que coincide exactamente con la planificación agrícola”.



Un Plan de cultivos según Food and Agriculture Organization of the United Nations, AQUASTAT Web Site es un Programa o calendario en el que se determinan los cultivos que se siembran, en qué cantidad y durante qué meses del año.

En el caso que tratamos, el gran objetivo es brindar un abastecimiento constante y uniforme a la población con los productos de primera necesidad a precios equilibrados que no afecten a las amas de casa ni que generen pérdidas a los agricultores. Esto quiere decir que los niveles de oferta de los productos principales de la canasta básica familiar deben cubrir adecuadamente la demanda diaria de los mercados de las ciudades, sin mayores sobresaltos que ocasionen fuertes subidas o bajadas de precios.

Las alternativas de planificación implican en sus objetivos la mejora en la toma de decisiones con la meta de alcanzar el fin buscado. En consecuencia, una estrategia de planificación debe considerar la situación presente y en general todos los factores propios y ajenos, endógenos y exógenos, que pueden repercutir en el logro de ese fin.

En ese sentido, se acepta que sólo es posible estructurar o diseñar una planificación luego de una clara identificación del problema que se ha de afrontar. Conocido y sistematizado el problema, se plantea el desarrollo de las alternativas para encararlo o solucionarlo. Luego de sopesar las ventajas y las desventajas de esas posibles alternativas, se opta por la planificación que más nos conviene y se decide ponerla en práctica.

### **Rentabilidad**

La rentabilidad hace referencia a los beneficios que se obtienen o podrían obtenerse de una inversión que hemos realizado anteriormente. Ya sea en el campo de las inversiones como en el campo empresarial, la rentabilidad es muy importante porque es el mejor indicador del desarrollo de una inversión y de la capacidad de la empresa para remunerar los recursos financieros utilizados.

Según Wikipedia, el término rentabilidad es la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado.

Rentabilidad negativa o interés negativo cuando el tipo de interés de un crédito o depósito es menor que cero.

La rentabilidad se refiere a un beneficio promedio de las inversiones totales realizadas por la empresa. Usualmente esta se representa en términos porcentuales y puede leerse del modo siguiente: si vemos que la rentabilidad de una empresa en un ejercicio ha sido del 10% quiere decir que la empresa ganó 10 soles por cada 100 invertidos.

Recuperado de <http://wweconomipedia.com>

### **Tipos de Rentabilidad:**

#### **Recuperado de <http://www.economipedia.com>:**

**Rentabilidad Económica**, viene a ser la comparación del resultado obtenido por las operaciones de la empresa versus las inversiones realizadas para obtenerlo. Debemos decir que a este resultado aún no se le ha deducido intereses, gastos ni impuestos (EBITDA).

Según sabemos, todo tipo de negocio busca incrementar su rentabilidad económica, para esto tratan de diseñar los mejores planes y estrategias para lograrlo. Aunque no hay una receta general que se pueda aplicar a todos los negocios, una forma de aumentar la rentabilidad económica es subir los precios de venta y reducir los costos, aunque esto no se puede aplicar en forma general a todas las actividades económicas. Así vemos que, si tenemos un negocio en un rubro de fuerte competencia en precios, estos no podrán subirse, sino que procurará incrementar las ventas. Como sabemos, la rentabilidad económica relaciona dos variables: el margen de ganancia y el volumen de ventas. Si no podemos aumentar el margen, tendremos que incrementar el volumen de ventas.

**Rentabilidad Financiera**, se refiere al beneficio que obtiene cada socio de una empresa por invertir en ella. Permite medir la capacidad de la misma de obtener ingresos partiendo de sus propios recursos. Ésta mide cuan capaz es la empresa de generar ingresos a partir de sus propios recursos. Por consiguiente, es una ratio inherente a los accionistas y propietarios.

Para calcularla se tiene que tener en cuenta la relación existente entre la utilidad neta y el patrimonio neto de la empresa. Hay tres formas de mejorar la rentabilidad financiera: aumentando el margen, subiendo las ventas o disminuyendo el activo, o incrementar la deuda.

**Rentabilidad Social**, está referida a los beneficios derivados de un proyecto o inversión de una empresa o entidad en el entorno social del mismo. Independientemente de la rentabilidad económica, un proyecto puede ser rentable socialmente pero no ser económicamente rentable para el inversor. Normalmente está referida a la construcción de infraestructuras en una sociedad. Por ejemplo, la construcción de una Universidad será socialmente rentable si los estudiantes ahorran en tiempo, y sobre todo no se desplazarán a otro lugar separándose de sus familias.

La Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación FAO y La Corporación Andina de Fomento CAF (2006), en su estudio *Perú Nota de Análisis Sectorial Agricultura y Desarrollo Rural* sostiene:

En el medio rural, la agricultura es la actividad principal y su desarrollo influye en la calidad de vida de su población. Vemos que coexisten la agricultura comercial y la de autoconsumo, en diversos niveles de desarrollo y con marcada diferencia en los ingresos de los agricultores y trabajadores. La agricultura más próspera es la dedicada a la exportación y se desarrolla mayoritariamente en la Costa; es generadora de empleo e ingresos que pueden superar largamente el ingreso promedio de los trabajadores agrícolas

de la Sierra. En una economía de escala, las parcelas pequeñas y el minifundio no generan ingresos suficientes para su adecuado mantenimiento, las familias del campo casi siempre deben complementarlo mediante trabajo asalariado en campos vecinos o en otras actividades, cuando esto es posible.

En el año 2004, el sector agricultura aportó el 8,4% del PIB nacional, empleó al 32% de la PEA y generó el 9% de las exportaciones totales. Nuestro país dispone de un área potencial para la agricultura de 7,6 millones de hectáreas de las cuales 1,73 millones disponen de sistemas de riego.

Anualmente se siembran alrededor de 2,75 millones de hectáreas, con una amplia gama de cultivos estacionales y permanentes; ocho de ellos ocupan alrededor del 65% de la superficie cultivada; a saber: arroz, maíz amarillo, maíz amiláceo, papa, café, cebada, trigo y plátano.

El excesivo fraccionamiento de la oferta y su débil articulación con el mercado, la dispersión de la producción y **la sobre oferta estacional por falta de programación de cultivos**, la baja productividad y calidad de los productos; así como el impacto de los subsidios, resultan a menudo en bajos precios de los productos en el mercado nacional y distorsionan los precios relativos.

### 2.3 Definición de Conceptos

#### **Agricultura:**

Apaza, M. (2015) en su obra *PCGE y NIIF Aplicado a Sectores Económicos* nos dice:

La agricultura puede definirse como la ciencia y el arte de obtener del suelo, mediante su adecuada explotación, los productos vegetales útiles para el ser humano, de la manera más económica y perfecta posible. Es ciencia en tanto que engloba un conjunto de conocimientos verdaderos y exactos; es arte por cuanto exige la práctica manual y

razonada que interprete correctamente los principios derivados de la ciencia y los aplique con el fin de alcanzar el máximo rendimiento en la producción.

### **Contabilidad Agrícola**

**Apaza, M.** (2015) en su obra PCGE y NIIF Aplicado a Sectores Económicos nos dice:

La contabilidad agrícola es una rama netamente especializada de la contabilidad general, su contabilización se realiza de igual manera que la contabilidad de costos industriales. Consiste en el registro y ordenamiento de la información de las transacciones realizadas en las áreas económicas dentro de las empresas agropecuarias con la finalidad de cuantificarlas y así poder tomar decisiones de carácter administrativo.

Usar la contabilidad en las empresas agrícolas cualquiera que sea su envergadura y la importancia de su explotación, permitirá tener una mayor claridad en la comprensión del resultado económico y a la vez un mejor conocimiento para decidir si continuar en su cultivo actual, combinarlo, diversificarlo y/o arrendar la tierra. También se aplica a otros fines tales como tener conocimiento sobre la gestión empresarial y la rentabilidad del negocio, obtener información necesaria, correcta y suficiente para cumplir con los requisitos del pago de impuestos, planificar la ampliación y/o el mejoramiento de la infraestructura de la finca, de acuerdo a los beneficios obtenidos en la explotación. De la misma forma, muestra la información necesaria para cumplir con los requisitos requeridos por los entes financieros para el trámite de créditos.

Además de conocer los mecanismos para determinar sus costos de producción, las empresas agrícolas deben tener un sistema que puedan identificar los errores y las faltas para ver la forma de corregirlos y evitar sus repeticiones indicando en moneda nacional e internacional cual será el futuro de la empresa. La actividad agrícola sigue siendo una de las más importantes en la economía nacional, por su contribución al producto bruto interno, como creador de fuentes de trabajo y generador de divisas.

## **Norma Internacional de Contabilidad NIC 41 - Agricultura**

**Apaza, M.** (2015) en su obra PCGE y NIIF Aplicado a Sectores Económicos nos dice:

Resumen NIC 41.

**Ámbito de aplicación.** La NIC 41 Agricultura se aplica a activos biológicos, productos agrícolas en el punto de cosecha o recolección. No es aplicable a terrenos y activos intangibles.

**Activos biológicos.** Se refieren a animales vivos, plantas, árboles, (ejemplos: vacas, árboles frutales y forestales, ovejas, espárragos, vides, olivos, algodón, maíz, etc.). Los activos biológicos se valoran a valor razonable menos los costos estimados hasta el punto de venta a la fecha de los estados financieros, a menos que el valor razonable no pueda ser determinado de forma fiable.

**Productos agrícolas.** Son los productos que se recolectan de los activos biológicos (ejemplos: leche, uvas, fruta, lana, troncos cortados, algodón, etc.). Los productos agrícolas se valoran a valor razonable menos los costos estimados hasta el punto de venta. Como los productos agrícolas cosechados son mercancías comercializables, no hay excepciones para la determinación del valor razonable.

**Variaciones en resultados.** Las variaciones en el valor razonable de un activo biológico en un periodo se registran en resultados.

**Excepciones a la determinación del valor razonable de un activo biológico.** Cuando en el momento del reconocimiento inicial en los Estados Financieros no hay un mercado activo y no es determinable por otro método de valoración fiable, el activo biológico específico se valorará de acuerdo al modelo del costo. Los activos biológicos deben ser contabilizados a su valor neto contable corregido por las pérdidas por deterioro de valor.

**El precio de mercado cotizado en un mercado activo** constituye generalmente la mejor estimación de valor razonable para un activo biológico o un producto agrícola. Si no existe mercado activo, la NIC 41 incluye pautas para seleccionar otros criterios de valoración.

La medición del valor razonable se aplica hasta el momento de la cosecha. A partir del momento de la cosecha sería de aplicación la NIC 2 Existencias.

### **Información a revelar**

- Descripción de los activos biológicos de la entidad, clasificados por categorías.
- Valor neto contable de cada categoría
- Variaciones en el valor razonable durante el periodo
- Conciliación de cambios en el valor razonable de los activos biológicos durante el periodo, indicando de forma separada los cambios en la valoración, adquisiciones, ventas y cosechas.
- Criterios para la determinación del valor razonable.

### **Objetivo**

La NIC 41 tiene como objetivo señalar el tratamiento contable, la presentación en los estados financieros y la información a revelar en relación con la actividad agrícola.

### **Vigencia [párrafos 58-59]:**

La NIC 41 fue aprobada por el Consejo del IASC en diciembre del año 2000, y su entrada en vigencia es a partir del 1 de enero de 2003.

Esta NIC debe tener vigencia para los estados financieros anuales que abarquen los ejercicios que inicien a partir del 1 de enero de 2003.

**Alcance [párrafos 1-4]:**

Esta NIC deberá aplicarse para el tratamiento contable de lo siguiente, si y solo si se encuentre relacionado con la contabilidad agrícola:

1. Activos biológicos
2. Productos agrícolas en el punto de su cosecha o recolección
3. Subvenciones oficiales relacionados con un activo biológico.

Esta norma no es de aplicación a:

1. Terrenos que tengan relación con la actividad agrícola
2. Activos intangibles relacionados con la actividad agrícola
3. El procesamiento de los productos agrícolas tras la cosecha o recolección. Es decir, no trata del procesamiento del algodón para obtener el hilo, ni las uvas para obtener vino, por ejemplo.

**Definiciones [párrafos 5-9]**

**Actividad agrícola.** Es el manejo o gestión, realizado por una entidad o una empresa, de las transformaciones o cambios de carácter biológico realizadas con los activos biológicos, bien sea para destinarlos a la venta, para obtener productos agrícolas o para convertirlos en otros activos biológicos diferentes.

**Producto agrícola.** Es el producto ya cosechado, que procede de los activos biológicos de la empresa.

**Activo biológico.** Es una planta o un animal vivo.



Tabla 1Nic 41 Agricultura

Activos Biológicos	Productos Agrícolas	Productos resultantes del procesamiento posterior a la cosecha
Ovejas	Lana	Hilo de lana, alfombras
Árboles en una plantación maderera	Árboles talados	Troncos, madera
Ganado lechero	Leche	Queso
Plantas de algodón	Algodón cosechado	Hilo de algodón, vestidos
Caña de azúcar	Caña cosechada	Azúcar
Cerdos	Reses sacrificadas	Salchichas, jamones curados
Plantas de tabaco	Hojas recolectadas	Tabaco curado
Matas de té	Hojas recolectadas	Té
Viñedos	Uvas vendimiadas	Vino
Árboles frutales	Fruta recolectada	Fruta procesada
Palmas aceiteras	Fruta recolectada	Aceite de palma
Árboles de caucho	Látex recolectado	Productos de caucho

---

Algunas plantas, por ejemplo, matas de té, viñedos, palmas aceiteras y árboles de caucho, habitualmente cumplen la definición de una planta productora y están en el alcance de la NIC 16. Sin embargo, los productos que se desarrollan en las plantas productoras, por ejemplo, las hojas de té, uvas, el fruto de la palma aceitera y el látex, están dentro del alcance de la NIC 41.

---

**Cosecha o recolección.** Es la acción de separar el fruto o producto del activo biológico del que proviene.

**Grupo de activos biológicos.** Es todo conjunto o agrupación plantas o de animales vivos que tengan características similares.

**Importe en libros.** Es el valor por el cual es reconocido un activo en el balance.

**Transformación biológica.** Comprende los procesos de crecimiento, producción, procreación y degradación que son la causa de los cambios cuantitativos o cualitativos en los activos biológicos.

**Valor razonable.** Es el monto o la cantidad por la cual puede ser intercambiado un activo o liquidado un pasivo, entre partes interesadas y debidamente informadas, que realizan una transacción libre.

### **Factores comunes a toda actividad agrícola**

- a) Capacidad de cambio. Los componentes de un sistema agrícola ya sea plantas o animales son entes vivos y tienen posibilidades de ser sujetos a cambios o transformación biológica.
- b) Los cambios deben ser administrados. Mediante el manejo técnico, la administración brinda las condiciones necesarias para la transformación biológica mejorando, o estabilizando los procesos.
- c) Medición del cambio. Referido al cambio en la calidad o cantidad sufrido por la transformación biológica propia de plantas o animales vivos.

### **Reconocimiento y valoración [párrafos 10-33]**

Una empresa deberá reconocer un activo biológico o un producto agrícola sí y solo sí:

1. La empresa controla el activo como resultado de acciones pasadas.
2. Es probable que lleguen a la empresa beneficios económicos futuros involucrados con el activo.
3. El valor razonable o el costo del activo puedan ser valorados de forma fiable.

Un activo biológico deberá ser valorado a su valor razonable menos los costos estimados incurridos hasta el punto de venta, a menos que el valor razonable no pueda ser determinado de forma fiable.

Los productos agrícolas cosechados o recolectados de los activos biológicos de una empresa deben ser valorados, en el punto de cosecha o recolección, según su valor razonable menos los costos estimados en el punto de cosecha.

### **Valoración**

La valorización de los productos agrícolas obtenidos de los activos biológicos de una entidad en el punto de cosecha, debe ser realizada según su valor razonable restándole los costos estimados hasta el punto de venta.

Un activo biológico debe ser medido en el reconocimiento inicial y en cada fecha del balance según su valor razonable restando los costos estimados hasta el punto de venta.

Los costos hasta el punto de venta incluyen:

- a. Comisiones a los comerciantes e intermediarios.
- b. Cargos correspondientes a agencias reguladoras y bolsas de productos o mercados organizados.
- c. Impuestos, tasas y gravámenes que recaen sobre las transferencias.

Y excluyen a:

- a. Transportes y otros costos necesarios para llevar los activos al mercado.

### **Valor razonable**

En un mercado activo: Se usará el precio de cotización del momento en ese mercado del producto agrícola o activo biológico.

Más de un mercado activo: Se usará el precio del momento existente en ese mercado en el que se espera operar.

No existe mercado activo. Se puede determinar el valor razonable de un activo biológico o producto agrícola, de cualquiera de las siguientes maneras:

- a. Precio más próximo de transacción en el mercado.
- b. Precio de mercado para activos iguales.

c. Referencias del sector.

Si no hubiera disposición ningún precio o valoración de mercado de un activo biológico o en su condición actual, se puede usar: el valor actual descontado de entradas de dinero en efectivo neto

Se puede presumir que el valor razonable puede ser medido confiablemente para un activo biológico.

Esta presunción se puede refutar al momento del reconocimiento inicial. En ese caso el activo biológico será valorado al costo menos la depreciación acumulada y menos la pérdida por deterioro de valor acumulada.

**Ganancias y pérdidas [párrafos 26-29]**

Las ganancias o pérdidas surgidas por causa del reconocimiento inicial de un activo biológico a su valor razonable menos los costos de venta y por un cambio en el valor razonable menos los costos de venta de un activo biológico deberán incluirse en la ganancia o pérdida neta del periodo en que aparezcan (cuenta de resultados).

Cuando en el momento de reconocimiento inicial en los Estados Financieros no haya un mercado activo y no sea determinable por otro método de valoración fiable, el activo biológico específico se valorará de acuerdo con el modelo del costo. Los activos biológicos deben ser contabilizados a su valor neto contable corregido por las pérdidas por deterioro de valor.

**Imposibilidad de determinar de forma fiable el valor razonable.**

Se puede presumir que el valor razonable de un activo biológico puede medirse de forma fiable. Sin embargo, esta presunción puede ser refutada, solo en el momento del reconocimiento inicial, en el caso de los activos biológicos para los que no estén disponibles precios cotizados de mercado, y para los cuales se haya determinado claramente que no son fiables otras mediciones alternativas del valor razonable. En tal

caso, estos activos biológicos deben ser medidos a su costo menos la depreciación acumulada y cualquier pérdida acumulada por deterioro del valor. Una vez que el valor razonable de estos activos biológicos pase a medirse fiablemente, la entidad debe medirlos a su valor razonable menos los costos de venta. Una vez que el activo biológico no corriente cumple los requisitos para ser clasificado como mantenido para la venta (o ha sido incluido en un grupo de activos para su disposición que ha sido clasificado como mantenido para la venta), de acuerdo con los criterios de la NIIF 5 Activos no Corrientes Mantenedos para la Venta y Operaciones Discontinuas, se supone que el valor razonable puede ser medido con fiabilidad.

La valoración a valor razonable se aplica solo hasta el momento de la cosecha. La NIC 2 Inventarios, sería de aplicación a partir del momento de la cosecha.

### **Cultivo**

Recuperado de <https://definicion-abc.com>, el cual afirma sostiene:

Podemos definir cultivo como la acción o práctica de sembrar semillas en la tierra y luego realizar las labores necesarias para obtener frutos de las mismas. La agricultura se remonta a la antigüedad y es un arte milenario que tiene el propósito de cultivar la tierra mediante diferentes técnicas, tratamientos y alternativas con el fin de obtener los productos vegetales y frutos que puedan ser utilizados con propósitos alimenticios, industriales, medicinales y estéticos.

### **Precio**

El precio se define como la cantidad de dinero que las personas deben dar a cambio de un bien o servicio. El precio representa el valor monetario (en moneda) asignado a un bien o servicio que involucra elementos como materia prima, mano de obra, esfuerzo, atención, tiempo, utilidad, etc.

Recuperado de <https://www.gerencie.com/precio.html>

## **La Ley de Oferta y Demanda**

www.economipedia.com nos dice: La ley de la Oferta y la Demanda es el basamento fundamental de una economía de mercado. Este principio nos muestra la relación entre la oferta de un determinado producto versus la demanda del mismo, considerando el precio al que es puesto en el mercado. Así, los compradores estarán dispuestos a comprar una cantidad determinada de un producto dependiendo del precio del mismo; de la misma forma los oferentes estarán dispuestos a poner en el mercado una cantidad de su producto de acuerdo al precio que haya.

Esto nos lleva a buscar un equilibrio en el mercado, un punto donde los demandantes estén dispuestos a comprar la misma cantidad de productos que los ofertantes quieran producir, por el mismo precio. Este punto se llama punto de equilibrio o equilibrio de mercado.

La Ley de Oferta y Demanda es una verdad tallada en piedra, en ese sentido, la ley de la demanda establece que, manteniéndose constante todo lo demás, la cantidad demandada de un bien disminuye, cuando el precio de ese bien se incrementa. Por el otro lado, la ley de la oferta afirma que, manteniéndose constante todo lo demás, la cantidad ofrecida de un bien aumenta cuando su precio se eleva.

Así, de acuerdo a la variación en el precio de un bien, la curva de la oferta y la curva de la demanda nos mostrará como varía la cantidad ofrecida o demandada de ese bien.

Hay dos situaciones que se presentan en el mercado y que deben evitarse para tratar de mantener una situación de equilibrio: escasez y exceso o sobreoferta.

Cuando existe un exceso o sobreoferta de un producto en el mercado y la cantidad demandada de ese producto es menor que la cantidad ofrecida, quiere decir que el precio debe estar por encima del precio de equilibrio, entonces los oferentes bajarán los precios para aumentar las ventas.

Por el lado contrario, cuando hay escasez de productos, la cantidad demandada es mayor que la cantidad ofrecida, significa que el precio del producto ofertado es menor que el precio de equilibrio. De esta manera, dado que hay mucha demanda para poca cantidad de producto, los oferentes subirán el precio para que disminuya la demanda y se establezca el punto de equilibrio.

#### Representación gráfica de la ley de oferta y demanda

Si se lleva a un gráfico los comportamientos de la oferta y demanda que hemos visto, entenderemos que la curva de la oferta o (línea azul) sea creciente y la curva de demanda

D

(línea roja) sea decreciente. El punto donde se cruzan se conoce como punto de equilibrio o equilibrio de mercado.

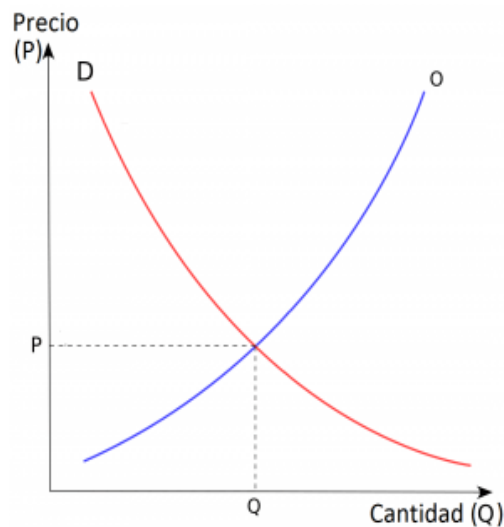


Figura 1 Ley de la oferta y la demanda

En la siguiente figura nos muestra lo que sucede con un aumento de la demanda. Tenemos el punto inicial con una demanda  $Q_1$  de un bien al precio  $P_1$ ; se produce un incremento en la demanda hasta la cantidad  $Q_2$ , el precio del bien subirá hasta situarse en  $P_2$ .

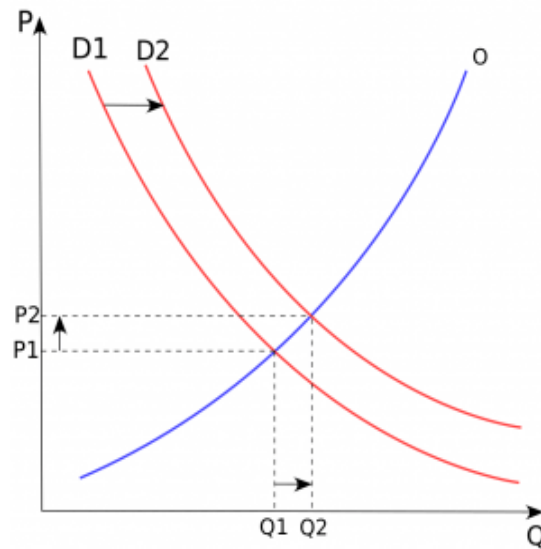


Figura 2 Cuando se incrementa la demanda

La figura siguiente nos muestra lo contrario, lo que sucede cuando los productores disminuyen su producción por alguna razón (por ejemplo, las heladas ocasionan una baja en la producción de papa), se observa un movimiento de la curva de oferta (O) a la izquierda en consecuencia, aumenta el precio del producto y con ello la demanda se reducirá.

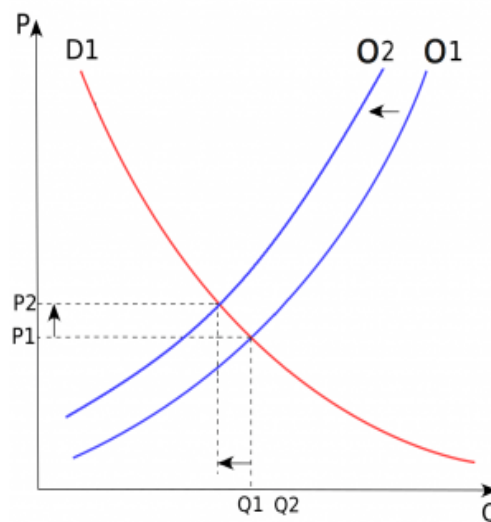


Figura 3 Cuando disminuye la oferta



## **Microempresa**

Se denomina micro empresa a aquellas que no superen las 150 UIT de ingresos al año; en el caso de la pequeña empresa, sus ingresos no deben superar las 1,700 UIT. Además, en general en el caso de micro y pequeños productores agrícolas son aquellos entes productivos que explotan un área no mayor de 50 hectáreas.

## **Producción agrícola**

Recuperado de <https://definición.mx/producción-agrícola> en que afirma lo siguiente:

La producción agrícola es el resultado de la práctica de la agricultura. La producción agrícola es aquella que consiste en generar vegetales para consumo humano. Ha variado mucho a lo largo de la historia, lográndose mejoras significativas en la misma gracias a la implementación de diferentes herramientas y procesos. Desde el punto de vista social, la producción agrícola ha jugado un papel fundamental en las condiciones de existencia de la especie, generando como resultado una mejora en las condiciones de productividad. Hoy en día, la misma integra un gran componente tecnológico debido a los aportes de la genética, que posibilitan la existencia de cultivos resistentes a distintas plagas que antes podían estropear una cosecha.

La producción agrícola significó en la última centuria una producción con poco valor agregado. En efecto, la misma requiere principalmente tierra, semillas y algunas técnicas para su puesta en marcha. Este hecho dio como resultado que sea la práctica principal de naciones subdesarrolladas. A pesar de este hecho, en la actualidad esta circunstancia está comenzando a cambiar. En efecto, el aumento de la población a nivel mundial y la perspectiva de que dicho proceso continúe en el futuro hace necesaria la provisión de alimentos como nunca antes. Dada esta circunstancia, la aplicación de diversas innovaciones tecnológicas de alto valor agregado se hace harto valorable. Así, por ejemplo, podemos ver cómo se desarrollan nuevas técnicas y tecnologías para sembrar y

cosechar cultivos alterados genéticamente para ser más resistentes, pudiéndose obtener mejores rendimientos.

### **Régimen tributario para empresas del sector agrario:**

**Rocano** (2008) en su artículo en el *blog.pucp.edu.pe* nos expone:

La Ley de Promoción del Sector Agrario, dictada mediante Decreto Legislativo No 885 del 8 de noviembre de 1996, dispuso como prioridad principal la inversión y desarrollo de la actividad agraria. Para ese efecto se otorgaron tratamientos tributarios ventajosos relacionados con el Impuesto a la Renta, Impuesto General a las Ventas. También se contemplaron beneficios en el régimen laboral y de la seguridad social y se creó un seguro de salud especial para el sector agrario.

En cuanto a las obligaciones de los beneficiarios se obligaba que “a fin de que las personas naturales o jurídicas gocen de los beneficios establecidos en la presente norma, deberán estar al día en el pago de sus obligaciones tributarias de acuerdo con las condiciones que estipule el Reglamento”. De esta manera, el único requisito para poder acogerse a este régimen era el estar al día en el pago de las obligaciones. En este régimen no excluía a las empresas avícolas que utilizaran el maíz amarillo duro importado en sus procesos de producción.

Con posterioridad, la Ley que dispone las normas de promoción del Sector Agrario, Ley No 27360, dispuso un régimen tributario para las empresas comprendidas dentro de su sector como beneficiarios. La entrada en rigor de la Ley fue a partir del 1 de noviembre de 2000 para el goce de las ventajas tributarias relacionados con el IGV y otros, con excepción del Impuesto a la Renta, cuya entrada en vigencia empezó a partir del 1 de enero de 2001 con fecha de caducidad el 31 de diciembre de 2010, para renovarse periódicamente. El artículo 2° de dicha Ley señala como beneficiarios a las empresas (personas naturales o jurídicas) que se dedican a las siguientes actividades:

Cultivos y/o crianzas, con excepción de la industria forestal

#### Agroindustrial

Esta última siempre y cuando se utilizara básicamente productos agropecuarios, producidos directamente o adquiridos de las personas que desarrollen cultivo y/o crianza, en áreas donde se producen dichos productos, fuera del ámbito de la provincia de Lima y del Callao. Se excluía las actividades agroindustriales relacionadas con trigo, aceites, cerveza, tabaco y semillas oleaginosas. Para efectos de este beneficio, por Decreto Supremo se determinarían los porcentajes mínimos de utilización de insumos agropecuarios según el tipo de actividad agroindustrial. Por Decreto Supremo 007-2002-AG se señaló el porcentaje aludido.

En relación a los beneficios tributarios se dispuso lo siguiente:

Impuesto a la renta:

Tasa reducida: 15% sobre la renta neta de tercera categoría.

Depreciación: tasa acelerada del 20% anual sobre el monto de la inversión en obras de riego e infraestructura hidráulica que realicen durante la vigencia de la referida Ley.

#### **Impuesto General a las Ventas**

Recuperación anticipada del IGV pagado en las adquisiciones de bienes de capital, insumos, servicios y contratos de construcción de acuerdo con las condiciones del reglamento. El tiempo de producción de las inversiones no deberá exceder de cinco años.

Contribuciones de seguridad social y régimen previsional.

Seguro de salud: se mantiene vigente para los trabajadores del sector agrario. La tasa de aportación mensual por cuenta del empleador es de 4% por cada trabajador afiliado. Este y sus derecho habientes tienen derecho a las prestaciones del Seguro Social de Salud, para lo cual deberán acreditar 3 meses de aportación consecutivos o 4 meses no

consecutivos dentro de los 12 meses calendario anterior al mes en que inició la relación laboral. En caso de accidente, basta que exista afiliación para que pueda ser atendido.

Regímenes previsionales: previamente informados, los trabajadores podrán afiliarse a cualquier régimen previsional, siendo opción del trabajador su incorporación o permanencia en los mismos.

Condición para el goce de los beneficios:

Pago de obligaciones: Se señala que, para tener derecho a los beneficios tributarios, las empresas deberán estar al día en el pago de sus obligaciones tributarias según lo indica el reglamento. En caso contrario, se perderá el beneficio.

El artículo 4° del Reglamento de la Ley, aprobado por D.S. No 049-2002-AG ha precisado que es motivo de pérdida de los beneficios otorgados por la Ley, por el ejercicio gravable que se hubiera acogido, el no pago de los tributos, cualquiera de ellos a los cuales está afecto, incluidos los pagos a cuenta del Impuesto a la Renta, por tres (3) períodos mensuales, consecutivos o alternados, durante el referido ejercicio. Además, el reglamento ha hecho algunos ajustes respecto a los beneficiarios, determinando que las empresas avícolas que utilicen en su proceso de producción como insumo el maíz amarillo duro importado está fuera de los alcances de la ley.

Por último, el 25 de junio de 2008 se aprueba la Ley de Adecuación al “Acuerdo sobre las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio” de la Organización Mundial de Comercio – OMC, mediante el Decreto Legislativo No 1035 (Decreto Legislativo que con vigencia a partir del 26 de junio de 2008. El artículo 2°, numeral 2.1), ha dispuesto modificaciones a los numerales 2.2) y 2.3) del artículo 2° de la Ley 27360 y el numeral 2.2) del mencionado Decreto Legislativo ha derogado el numeral 2.4) de la Ley No 27360. Con la mencionada derogatoria se reconoce el derecho al goce de

los beneficios tributarios a las empresas avícolas que utilizaban el maíz amarillo duro importado en su proceso de producción.

También, por Decreto de Urgencia No 103-2000 del 31 de octubre del 2000, se suspende la aplicación de lo dispuesto en el numeral 2.4 del artículo 2° de la Ley No 27360. Este Decreto se expidió, según reza sus considerandos, por juzgar que “su aplicación resulta discriminatoria y podría generar mayor complejidad administrativa”, por lo que se dispuso su suspensión indefinida.

## **Hipótesis y Variables**

Teoría sobre la medición de las variables de estudio

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014):

Una característica principal de las variables es que pueden ser medibles cuantitativa o cualitativamente. Un instrumento de medición es un recurso que utiliza el investigador para registrar información o datos sobre las variables de estudio.

En toda investigación cuantitativa aplicamos un instrumento para medir las variables contenidas en las hipótesis. Esa medición es eficaz cuando el instrumento de recolección de datos en realidad representa las variables que tenemos en mente. Si no es así, nuestra medición es deficiente, por tanto, la investigación no es digna de tomarse en cuenta.

Los datos o respuestas obtenidos por el instrumento de medición o recolección de datos, se codifican a una matriz o base de datos y se preparan para su análisis mediante un paquete estadístico para computadora.

En el presente trabajo para el proceso de medición de nuestras variables, el instrumento que hemos utilizado es el escalamiento de Likert, el cual, como hemos señalado es un conjunto de ítems que se presentan como afirmaciones para medir la reacción del sujeto en tres, cinco o siete categorías.

Para medir nuestra variable independiente Planificación de cultivos hemos establecido tres niveles de valoración:

Planificación nula: es lo que comúnmente sucede, no existe ninguna planificación de las áreas de siembra de los principales cultivos a nivel nacional. Se siembra en forma desordenada y sin tener en cuenta la producción de las zonas o regiones vecinas.

Planificación media: es lo que sucede en ocasiones esporádicas y en forma muy informal, desorganizada y sin un patrón establecido.

Alta planificación: es lo que debería darse a nivel de autoridades de los organismos involucrados en el tema. Nuestras autoridades conocen la demanda diaria o semanal de los principales productos comestibles de nuestra población; en base a esa demanda se debe implementar una red de información de avances de siembra de los principales productos en

las diversas zonas productivas del país. Procesar esos datos y por medio de la tecnología disponible actualmente brindar esa información en tiempo real a los agricultores interesados.

Por otro lado, con respecto a nuestra variable dependiente Rentabilidad debemos tener presente que el caso agrícola es diferente a cualquier empresa comercial o de servicios, en las que el proceso compra -venta es casi inmediato, En el sector agrario la producción-venta demora varios meses, mínimo de 4 a 6 meses o más. En este sentido los análisis de rentabilidad deben ser diferentes a los de aquellas, considerando el costo del dinero.

Para nuestro caso también hemos establecido tres niveles de medida:

- Rentabilidad negativa: pérdida, nula rentabilidad, no recuperación de la inversión realizada. Descapitalización y deudas.
- Rentabilidad mínima: se recupera la inversión con una mínima utilidad.

- Alta Rentabilidad: recuperación de lo invertido, utilidad mínima de 20% lo que permite reinvertir sin ver afectado su capital de trabajo.

## **2.4 Hipotesis y Variables**

### **2.4.1 Hipótesis general:**

La planificación de cultivos influye directa y significativamente en la rentabilidad de las micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del valle de Huaral, año 2017

### **2.4.2. Hipótesis específicas**

#### **Hipótesis específica 1**

La planificación de cultivos influye directa y significativamente en la decisión de inversión en determinado cultivo por parte de las micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del valle de Huaral, año 2017.

#### **Hipótesis específica 2**

La planificación de cultivos afecta directa y significativamente en la rentabilidad económica de las micro y pequeños empresarios de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del valle de Huaral, año 2017.

#### **Hipótesis específica 3**

La planificación de cultivos influye directa y significativamente en la rentabilidad financiera de las micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del valle de Huaral, año 2017.

#### **Hipótesis específica 4**

La planificación de cultivos influye directa y significativamente en la rentabilidad social de las micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del valle de Huaral, año 2017.

### **Variables**

**Variable Independiente - Planificación de cultivos (X):** La planificación de cultivos es un plan general, científicamente organizado, de las áreas de siembra necesarias para abastecer con regularidad y uniformidad la demanda de los mercados.

**Variable Dependiente - Rentabilidad (Y):** es el beneficio que se ha obtenido o se puede obtener de una inversión previa o actividad empresarial realizada.  
<http://wweconomipedia.com>



## 2.5 Operacionalización de las Variables

Tabla 2 Variable Independiente

Variable	Dimensiones	Indicadores
X. Planificación de cultivos.	X1. Abastecimiento equilibrado de productos agrícolas en mercados.	XX1.1 Regularidad en el abastecimiento XX1.2 Evitar excesos de producción en un momento determinado XX1.3 Evitar escasez de producción en un momento determinado
	X2. Previsión en la compra de insumos para la producción	XX2.1 Compra de semillas certificadas según cultivo XX2.1 Compra de fertilizantes según cultivo XX2.3 Compra de pesticidas según cultivo
	X3. Gestión de la mano de obra para la producción	XX3.1 Mano de obra para siembra XX3.2 Mano de obra para cultivo XX3.3 Mano de obra para cosecha
	X4. Previsión de gastos e ingresos	XX4.1 Presupuesto de gastos XX4.2 Presupuesto de ingresos XX4.3 Flujo de caja

Tabla 3 Variable Dependiente

Variable	Dimensión	Indicadores
Y. Rentabilidad	Y1. Decisión de inversión en determinado cultivo	YY1.1 Avance de áreas de siembra
		YY1.2 Costo de producción
	Y2. Rentabilidad económica	YY2.1 Incremento de la producción
		YY2.2 Reducción de costos
	Y3. Rentabilidad financiera	YY3.1 Aumento del margen
		YY3.2 Aumento de las ventas
	Y4. Rentabilidad social	YY4.1 Mercados abastecidos con regularidad
		YY4.2 Productores venden su producto sin dificultad

## **Capítulo III**

### **Metodología**

#### **3.1. Método de investigación**

La investigación se ha desarrollado bajo las leyes del método científico y analítico, proceso de conocimiento que empieza por identificar a cada una de las partes que caracterizan una realidad problemática. De esta manera podemos establecer el grado de influencia entre los elementos que compone el objeto de la investigación.

#### **3.2. Tipo de investigación**

La investigación es de tipo aplicada y de nivel explicativo porque no solo describe el fenómeno o problema observado, sino que se acerca y busca explicar las causas que originaron la situación analizada.

#### **3.3. Nivel de Investigación**

La presente investigación encuadra dentro del nivel descriptivo explicativo, ya que estudia un fenómeno de la realidad que se da en el presente, usa como método la observación y experimentación para dar solución a problemas que ayudan a la sociedad.

#### **3.4. Diseño de la Investigación**

“El diseño es el plan o estrategia que se ha desarrollado para obtener la información que se requiere en la investigación y responder al planteamiento”. (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p. 128)

El diseño que se aplicó es no experimental. “El diseño no experimental se realiza sin la manipulación deliberada de variables y en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para analizarlos”. (Hernández et al, 2014, p. 152)

### 3.5. Población y Muestra

#### **Población:**

La población de la investigación está conformada por 105 micro y pequeños empresarios agrícolas inscritos en el padrón de socios de la Cooperativa.

#### **Muestra:**

Para determinar el tamaño de la muestra se utilizó el método probabilístico aplicando la fórmula generalmente aceptada para poblaciones menores de 100,000; dando como resultado una muestra conformada por 50 personas.

$$n = \frac{(p.q)Z^2 .N}{(EE)^2 (N - 1) + (p.q)Z^2}$$

#### **Donde:**

- N** : Es el tamaño de la muestra que se va a tomar en cuenta para el trabajo de campo. Es la variable que se desea determinar.
- P y q** : Representan la probabilidad de la población de estar o no incluidas en la muestra. De acuerdo a la doctrina, cuando no se conoce esta probabilidad por estudios estadísticos, se asume que p y q tienen el valor de 0.5 cada uno.
- Z** : Representa las unidades de desviación estándar que en la curva normal definen una probabilidad de error = 0.10, lo que equivale a un intervalo de confianza del 90 % en la estimación de la muestra, por tanto, el valor  $Z = 1.96$

**N** : El total de la población. Este caso 105 micro y pequeños, considerando solamente aquellas que pueden facilitar información valiosa para la investigación.

**EE** : Representa el error estándar de la estimación. En este caso se ha tomado 10.00%.

**Sustituyendo:**

$$n = (0.5 \times 0.5 \times (1.96)^2 \times 105) / (((0.05)^2 \times 104) + (0.5 \times 0.5 \times (1.96)^2))$$

**n = 50** personas micro y pequeños empresarios agrícolas.

### **3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

#### **3.6.1. Técnicas de Recolección de Datos**

Arias, F. (2006) en su libro *El Proyecto de Investigación* afirma:

Las técnicas de Investigación, son los distintos procedimientos, maneras o formas utilizados por el investigador para recopilar obtener o recopilar los datos o la información que le sean de utilidad. Constituyen la ruta hacia el logro de los objetivos trazados para resolver el problema que se investiga. La recolección de datos son el conjunto de reglas y procedimientos que nos va a permitir establecer la relación con el objeto o sujeto de la investigación.

Para efectos de nuestra investigación empleamos:

La encuesta y Análisis documental

#### **3.6.2. Instrumentos de Recolección de Datos**

“Los Instrumentos de Investigación, son mecanismos que usa el investigador para recolectar y registrar datos. Representan la herramienta con la cual se va a recoger, filtrar y codificar los datos. Los instrumentos están en correspondencia con las técnicas de recolección de datos considerada, para determinado problema o evento de investigación”. (Chipia, J., *Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos*, 2006)

**Sabino C.** (2000), en su libro *El Proceso de Investigación* nos dice:

Los instrumentos son los recursos de que puede valerse el investigador para acercarse a los problemas y fenómenos, y extraer de ellos la información: formularios de papel, aparatos mecánicos y electrónicos que se utilizan para recoger datos o información, sobre un problema o fenómeno determinado. Cuestionario, termómetro, escalas, ecosonogramas.

El instrumento o herramienta que utilizamos en nuestro trabajo es el cuestionario tipo Likert, conocido también como Escalamiento de Likert, que fue desarrollado por Rensis Likert en 1932; sin embargo, se trata de un enfoque vigente y bastante popularizado.

Tabla 4 Instrumento

TÉCNICA	INSTRUMENTO
La encuesta	<p>El cuestionario tipo Likert, desarrollado por Rensis Likert en 1932.</p> <p>Se trata de un conjunto de ítems presentados en forma de conceptos o afirmaciones, ante los cuales se pide la opinión de los participantes, eligiendo estos para cada concepto o afirmación un punto o categoría de la escala. A cada punto se le asigna un valor numérico. De esta manera, el encuestado obtiene una puntuación respecto del concepto planteado y al final su puntuación total sumando las puntuaciones obtenidas en relación con todas las afirmaciones o conceptos.</p> <p>Las afirmaciones califican al objeto de actitud que se está midiendo, nuestro cuestionario contiene afirmaciones de carácter cerrado sobre la planificación de cultivos y la rentabilidad de los micro y pequeños empresarios agrícolas de la cooperativa agraria de usuarios San José – Miraflores del Valle de Huaral.</p>

---

### **Validez del instrumento**

Según Hernández Sampieri, validez es el grado en que un instrumento realmente mide la variable que pretende medir.

Según Thorndike, es el grado en que un instrumento realmente mide lo que el investigador pretende.

La validez de nuestro cuestionario en su contenido, fue determinado antes de su aplicación mediante el Juicio de Expertos, obteniendo el siguiente resultado:

Tabla 5 Resumen del Juicio de Expertos

No.	Apellidos y nombres	Porcentaje %
01	Dra. Vega Manrique, Marta	86
02	Dra. Pecho Rafael, Nérida Herlinda	85
<b>Puntaje final y promedio de valoración</b>		<b>85.5</b>

Recomendándose su aplicabilidad por el alto porcentaje alcanzado de: 85.50 %

### 3.7. Procedimientos de Recolección de datos

El procedimiento de recolección de datos fue el siguiente:

1. Se formuló el instrumento de encuesta en base a las variables e indicadores
2. Se definió a las personas a ser encuestadas
3. Se realizó las coordinaciones con los encuestados
4. Se remitió la encuesta como correspondencia vía terrestre
5. Se recibieron las respuestas
6. Se tabularon las respuestas
7. Se aplicó la contratación de los resultados
8. Se sacó las conclusiones correspondientes.

## Capítulo IV

### Resultados de la Investigación

#### 4.1. Técnicas de Procesamiento y Análisis de Datos

Se aplicaron las siguientes técnicas de procesamiento de datos:

**Ordenamiento y clasificación.** - Se procedió a su aplicación para tratar la información cualitativa y cuantitativa de la planificación de cultivos; y la rentabilidad de las micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de usuarios San José – Miraflores del valle de Huaral, en forma ordenada de modo de poder interpretarla y sacarle el máximo provecho.

**Registro manual.** - Se aplicó para proceder a digitar la información obtenida de las diferentes fuentes sobre la planificación de cultivos; y la rentabilidad de las micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de usuarios San José – Miraflores del valle de Huaral.

**Proceso computarizado con Excel.** – Se procedió a su aplicación para determinar los diversos cálculos matemáticos y estadísticos de utilidad sobre la planificación de cultivos; y la rentabilidad de las micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de usuarios San José – Miraflores del valle de Huaral.

**Proceso computarizado con SPSS.** – Procedimos a su aplicación para el procesamiento y análisis de los datos y determinar los indicadores promedios, de asociación y otros sobre la planificación de cultivos; y la rentabilidad de las micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de usuarios San José – Miraflores del valle de Huaral.

Se aplicaron las siguientes técnicas de análisis de datos:

**Análisis documental.** – Con esta técnica nos permitimos conocer, entender, analizar e interpretar cada una de las normas, revistas, textos, libros, artículos de Internet y otras



fuentes documentales sobre la planificación de cultivos; y la rentabilidad de las micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de usuarios San José – Miraflores del valle de Huaral.

**Indagación.** - Esta técnica facilitó la disposición de datos cualitativos y cuantitativos de cierto nivel de razonabilidad sobre la planificación de cultivos; y la rentabilidad de las micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de usuarios San José – Miraflores del valle de Huaral.

**Conciliación de datos.** - Los datos sobre la planificación de cultivos; y la rentabilidad de las micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de usuarios San José – Miraflores del valle de Huaral, fueron conciliados con otras fuentes para que sean tomados en cuenta.

**Tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes.** - La información cuantitativa sobre la planificación de cultivos; y la rentabilidad de las micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de usuarios San José – Miraflores del valle de Huaral, fueron tabulados para analizarlos e interpretarlos.

**Comprensión de gráficos.** - Se utilizaron los gráficos para presentar información sobre la planificación de cultivos; y la rentabilidad de las micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de usuarios San José – Miraflores del valle de Huaral.

La estimación de la confiabilidad del instrumento se determinó mediante el coeficiente Alfa de Cronbach, desarrollado por J. L. Cronbach, recomendado para medir escalas de actitud como el cuestionario tipo Likert. La ventaja del Alfa de Cronbach “reside en que no es necesario dividir 2 en mitades a los ítems del instrumento, simplemente se aplica la medición y se calcula el coeficiente” (Hernández, Hernández y Baptista, 2014, p. 295). El Alfa de Cronbach es “un índice que nos sirve para comprobar si un instrumento es fiable y hace mediciones estables y consistentes, o si recopila información defectuosa y por lo tanto nos

llevaría a conclusiones equivocadas”. (Caballero et al., 2016). Se aplica a escalas que tengan varios valores posibles, en consecuencia, puede utilizarse para medir la confiabilidad en escalas cuyos ítems tengan más de dos alternativas de respuesta. En el presente caso los instrumentos tienen 5 alternativas de respuesta. Según el índice calculado en el coeficiente, podemos leer el nivel de confiabilidad considerando el criterio siguiente:

Criterios de Confiabilidad según George y Mallery (2003, p.231):

No es confiable (es inaceptable) 0 a 0.49

- . No es confiable (es pobre) 0.50 a 0.59
- . Baja confiabilidad (es cuestionable) 0.60 a 0.69
- . Existe confiabilidad (es aceptable) 0.70 a 0.75
- . Fuerte confiabilidad (bueno) 0.76 a 0.89
- . Alta confiabilidad (excelente) 0.90 a 1

A continuación, se muestra el análisis de confiabilidad aplicado a una muestra de 50 micro y pequeños empresarios agrícola de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José-Miraflores 2017, de una población total de 105.

Instrumento 1: Escala de medición de la Planificación de Cultivos.

De un total de casos estudiados y válidos, el coeficiente Alfa de Cronbach resultante es de 0.820, lo que nos indica que la escala de medición de la planificación de cultivos con 15 ítems tiene una alta Confiabilidad.

## Análisis de Fiabilidad

### Escala: All Variables

#### Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	50	100,0
	Excluido	0	,0
	Total	50	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

#### Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,820	15

## 4.2 Presentación de Resultados

Tabla 6 Resultado Afirmación 1

**La Planificación de Cultivos asegura la regularidad en el abastecimiento de productos agrícolas en los mercados.**

NR	Alternativas	Cant.	%
1	Totalmente en desacuerdo	00	00
2	En desacuerdo	00	00
3	Neutral	00	00
4	De acuerdo	25	50
5	Totalmente de acuerdo	25	50
<b>TOTAL</b>		<b>50</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta realizada

**Interpretación:** Del total de respuestas se concluye que el 50% de los encuestados está de acuerdo en que la planificación de cultivos asegura una regularidad en el abastecimiento de productos agrícolas en el mercado y el otro 50% está muy de acuerdo.

Tabla 7 Resultado Afirmación 2

**La información sobre planificación de cultivos ayuda a evitar la sobreoferta de productos agrícolas en un determinado momento.**

NR	Alternativas	Cant.	%
1	Totalmente en desacuerdo	00	00
2	En desacuerdo	00	00
3	Neutral	00	00
4	De acuerdo	35	70
5	Totalmente de acuerdo	15	30
<b>TOTAL</b>		<b>50</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta realizada

**Interpretación:** Del presente cuadro podemos leer que el 70% de encuestados están de acuerdo con que la planificación de cultivos ayudaría a evitar una sobreoferta de productos agrícolas en un determinado momento, mientras que el 30% están muy de acuerdo.

Tabla 8 Resultado Afirmación 3

**La planificación de cultivos ayuda a regular la oferta de productos agrícolas evitando la escasez de los mismos.**

NR	Alternativas	Cant.	%
1	Totalmente en desacuerdo	00	00
2	En desacuerdo	00	00
3	Neutral	15	30
4	De acuerdo	30	60
5	Totalmente de acuerdo	05	10
<b>TOTAL</b>		<b>50</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta realizada

**Interpretación:** Del presente cuadro podemos afirmar que el 60% de los encuestados están de acuerdo en que la planificación de cultivos ayudaría a regular la oferta de productos agrícolas evitando su escasez; el 10% está muy de acuerdo, mientras el 30% señala su escepticismo.

Tabla 9 Resultado Afirmación 4

**La planificación de cultivos evita la baja excesiva en los precios de los productos agrícolas por una sobreproducción de cultivos.**

NR	Alternativas	Cant.	%
1	Totalmente en desacuerdo	00	00
2	En desacuerdo	00	00
3	Neutral	05	10
4	De acuerdo	25	50
5	Totalmente de acuerdo	20	40
<b>TOTAL</b>		<b>50</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta realizada

**Interpretación:** El presente cuadro nos indica que un 50% de encuestados está de acuerdo en que la planificación de cultivos ayudaría a evitar la baja excesiva de precios de los productos agrícolas por una sobreproducción de los mismos; un 40% está muy de acuerdo y un 10% es escéptico en este punto.

Tabla 10 Resultado Afirmación 5

**La planificación de cultivos evita un alza excesiva de precios de los productos agrícolas afectando al consumidor final.**

NR	Alternativas	Cant.	%
1	Totalmente en desacuerdo	00	00
2	En desacuerdo	00	00
3	Neutral	05	10
4	De acuerdo	30	60
5	Totalmente de acuerdo	15	30
<b>TOTAL</b>		<b>50</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta realizada

**Interpretación:** El presente cuadro nos dice que el 60% de los encuestados está de acuerdo en que la planificación de cultivos ayudaría a evitar el alza excesiva de precios de los productos agrícolas por una escasez de los mismos; un 30% señala estar muy de acuerdo y un 10% se muestra escéptico.



Tabla 11 Resultado Afirmación 6

**La planificación de cultivos nos permite decidir el tipo de insumos a adquirir según el cultivo a implantar.**

NR	Alternativas	Cant.	%
1	Totalmente en desacuerdo	00	00
2	En desacuerdo	00	00
3	Neutral	10	20
4	De acuerdo	30	60
5	Totalmente de acuerdo	10	20
<b>TOTAL</b>		<b>50</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta realizada

**Interpretación:** Este cuadro nos indica que el 60% de encuestados señala estar de acuerdo que la planificación de cultivos ayudaría a decidir el tipo de insumos a adquirir, el 20% está muy de acuerdo y el otro 20% es escéptico al respecto.

Tabla 12 Resultado Afirmación 7

**La planificación de cultivos nos brinda información para una adecuada gestión de la mano de obra en las diferentes etapas del desarrollo del cultivo.**

NR	Alternativas	Cant.	%
1	Totalmente en desacuerdo	00	00
2	En desacuerdo	00	00
3	Neutral	15	30
4	De acuerdo	20	40
5	Totalmente de acuerdo	15	30
<b>TOTAL</b>		<b>50</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta realizada

**Interpretación:** De acuerdo al presente cuadro podemos decir que 20 encuestados (40%) señalan estar de acuerdo en que la planificación de cultivos les brindaría información valiosa para su gestión de mano de obra; 15 (30%) señalan estar muy de acuerdo, mientras que otros 15 (30%) son escépticos.

Tabla 13 Resultado Afirmación 8

**La planificación de cultivos brinda información que nos permite elaborar un flujo de caja según el cultivo e inversión a realizar.**

NR	Alternativas	Cant.	%
1	Totalmente en desacuerdo	00	00
2	En desacuerdo	00	00
3	Neutral	10	20
4	De acuerdo	25	50
5	Totalmente de acuerdo	15	30
<b>TOTAL</b>		<b>50</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta realizada

**Interpretación:** De acuerdo al presente cuadro podemos decir que 25 encuestados (50%) señalan estar de acuerdo en que la planificación de cultivos les brindaría información valiosa para elaborar un flujo de caja de su inversión; 15 (30%) señalan estar totalmente de acuerdo, mientras que otros 10 (20%) son escépticos.

Tabla 14 Resultado Afirmación 9

**Conocer el avance de las áreas de siembra según cultivo, nos permite tomar decisión sobre la inversión a realizar.**

NR	Alternativas	Cant.	%
1	Totalmente en desacuerdo	00	00
2	En desacuerdo	00	00
3	Neutral	05	10
4	De acuerdo	25	50
5	Totalmente de acuerdo	20	40
<b>TOTAL</b>		<b>50</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta realizada

**Interpretación:** Del presente cuadro podemos leer que 25 encuestados (50%) considera estar de acuerdo en que conociendo el avance de áreas de siembra les permite tomar una mejor decisión de inversión, 20 (40%) manifiestan estar totalmente de acuerdo y 5 (10%) manifiesta ser neutral.

Tabla 15 Resultado Afirmación 10

**Incrementar la producción permite aumentar la rentabilidad económica.**

NR	Alternativas	Cant.	%
1	Totalmente en desacuerdo	00	00
2	En desacuerdo	00	00
3	Neutral	15	30
4	De acuerdo	20	40
5	Totalmente de acuerdo	15	30
<b>TOTAL</b>		<b>50</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta realizada

**Interpretación:** El presente cuadro nos muestra que 20 encuestados (40%) está de acuerdo en que un aumento de la producción permite incrementar la rentabilidad económica, 15 encuestados (30%) está totalmente de acuerdo y 15 (30%) es neutral, es decir no está de acuerdo ni en desacuerdo.

Tabla 16 Resultado Afirmación 11

**La reducción en los costos ayuda a aumentar la rentabilidad económica.**

NR	Alternativas	Cant.	%
1	Totalmente en desacuerdo	00	00
2	En desacuerdo	00	00
3	Neutral	10	20
4	De acuerdo	25	50
5	Totalmente de acuerdo	15	30
<b>TOTAL</b>		<b>50</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta realizada

**Interpretación:** De este cuadro se lee que 25 encuestados (50%) manifiestan estar de acuerdo en que una reducción de costos ayuda a aumentar la rentabilidad económica de su inversión, 15 encuestados (30%) están totalmente de acuerdo, mientras que 10 encuestados (20%) son escépticos, es decir no están de acuerdo ni en desacuerdo.

Tabla 17 Resultado Afirmación 12

**Un mayor margen en el precio de venta, ayuda al incremento de la rentabilidad financiera.**

NR	Alternativas	Cant.	%
1	Totalmente en desacuerdo	00	00
2	En desacuerdo	00	00
3	Neutral	10	20
4	De acuerdo	20	40
5	Totalmente de acuerdo	20	40
<b>TOTAL</b>		<b>50</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta realizada

**Interpretación:** Este cuadro nos indica que, del total de encuestados, 20 de ellos (40%) manifiestan estar de acuerdo en que un aumento del margen en el precio del producto ayuda al incremento de rentabilidad financiera de la inversión, 20 de ellos (40%) dicen estar totalmente de acuerdo, mientras que 10 (20%) se manifiestan escépticos, no están ni en desacuerdo ni de acuerdo.

Tabla 18 Resultado Afirmación 13

**Un incremento en las ventas totales ayuda a mejorar la rentabilidad financiera.**

NR	Alternativas	Cant.	%
1	Totalmente en desacuerdo	00	00
2	En desacuerdo	00	00
3	Neutral	10	20
4	De acuerdo	25	50
5	Totalmente de acuerdo	15	30
<b>TOTAL</b>		<b>50</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta realizada

**Interpretación:** Este cuadro nos dice que un total de 25 encuestados (50%) está de acuerdo en que un incremento de las ventas totales puede ayudar a incrementar la rentabilidad financiera; un total de 15 encuestados (30%) manifiesta estar totalmente de acuerdo y 10 de ellos (20%) no está ni de acuerdo ni en desacuerdo.



Tabla 19 Resultado Afirmación 14

**Los mercados abastecidos con regularidad ayudan a mantener la inflación controlada.**

NR	Alternativas	Cant.	%
1	Totalmente en desacuerdo	00	00
2	En desacuerdo	00	00
3	Neutral	10	20
4	De acuerdo	25	50
5	Totalmente de acuerdo	15	30
<b>TOTAL</b>		<b>50</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta realizada

**Interpretación:** Este cuadro nos muestra que, del total de encuestados, 25 de ellos (50%) dice estar de acuerdo en que un abastecimiento regular de productos ayuda a mantener la inflación controlada, mientras que 15 de ellos (30%) manifiesta estar totalmente de acuerdo y 10 (20%) señala ser escéptico, no está ni de acuerdo ni en desacuerdo.

Tabla 20 Resultado Afirmación 15

**La seguridad de la venta a precios competitivos de su producción, ayuda a mejorar la calidad de vida de los productores agrícolas.**

NR	Alternativas	Cant.	%
1	Totalmente en desacuerdo	00	00
2	En desacuerdo	00	00
3	Neutral	00	00
4	De acuerdo	25	50
5	Totalmente de acuerdo	25	50
<b>TOTAL</b>		<b>50</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta realizada

**Interpretación:** Este cuadro nos indica que 25 encuestados (50%) señala estar de acuerdo en que una venta segura a precios competitivos de sus productos ayuda a mejorar su calidad de vida y los otros 25 (50%) manifiesta estar totalmente de acuerdo.

## Resultados Descriptivos

En seguida se muestran los resultados descriptivos de las dimensiones y de las variables investigadas en el presente informe:

Tabla 21 Planificación de los Cultivos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Regular	40	80,0	80,0	80,0
Buena	10	20,0	20,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Elaboración propia.

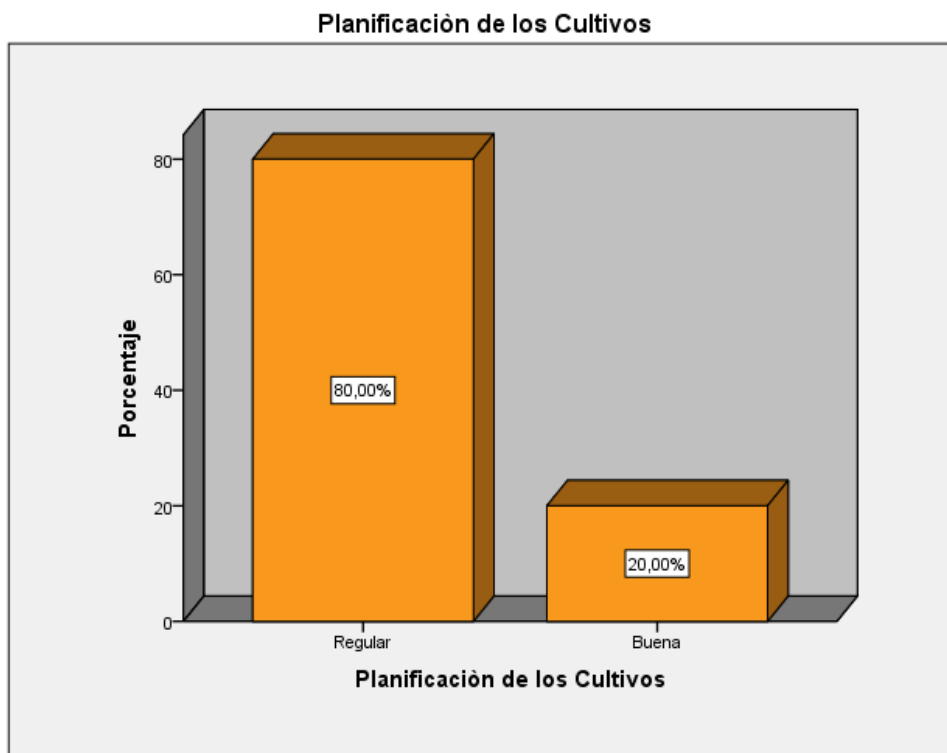


Figura 4 Planificación de los Cultivos.

En la tabla y figura, se observa que del total de encuestados el 80% manifestaron estar de acuerdo en que la planificación de los cultivos influye en la rentabilidad de su proyecto y el 20% indicó estar muy de acuerdo que influye.

Tabla 22 Abastecimientos regular de productos agrícolas en los mercados

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Regular	30	60,0	60,0	60,0
Buena	20	40,0	40,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Elaboración propia.

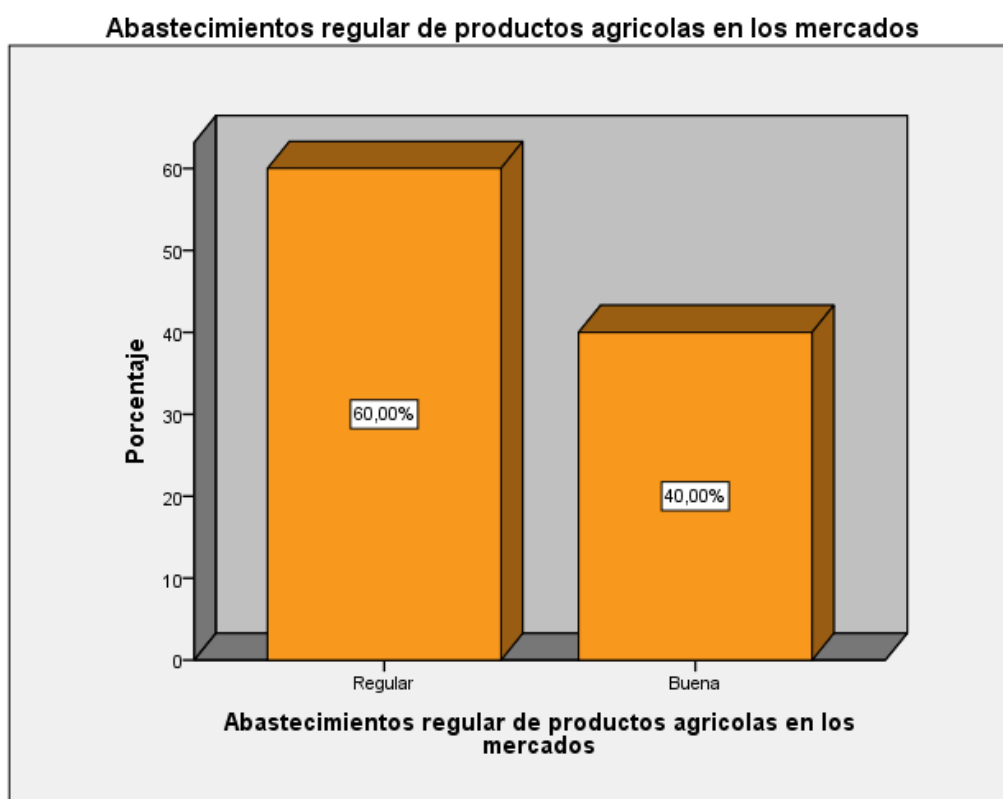


Figura 5 Abastecimientos regular de productos agrícolas en los mercados.

En la tabla y figura se observa que del total de encuestados el 60% manifestaron estar de acuerdo que la Planificación de cultivos asegura el Abastecimientos regular de productos agrícolas en los mercados y el 40% indicó estar muy de acuerdo.

Tabla 23 Previsión en la compra de insumos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Regular	25	50,0	50,0	50,0
Buena	25	50,0	50,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Elaboración propia.

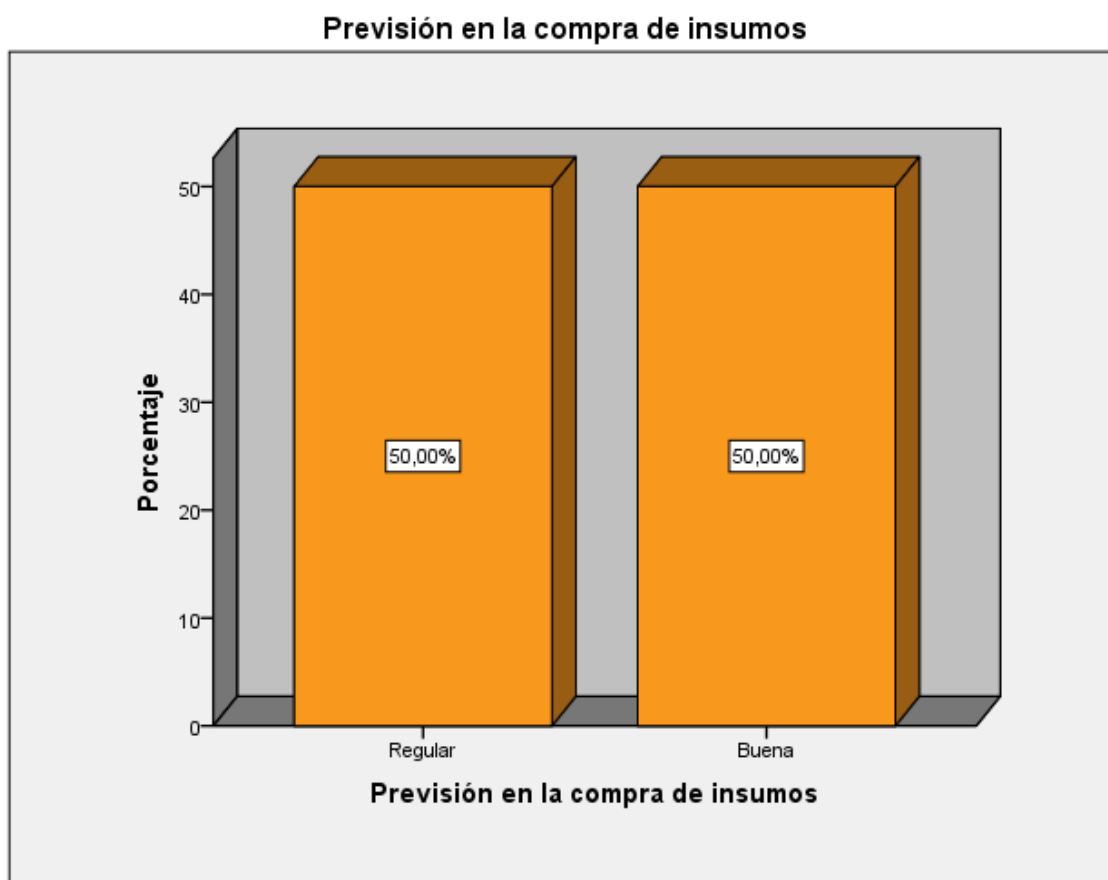


Figura 6 Previsión en la compra de insumos

En la tabla y figura observamos que del total de encuestados el 50% manifestaron estar de acuerdo que la Planificación de cultivos ayuda en la previsión en la compra de insumos y el restante 50% indicó estar muy de acuerdo.

Tabla 24 Gestión de la mano de obra para la producción

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Deficiente	15	30,0	30,0	30,0
Regular	20	40,0	40,0	70,0
Buena	15	30,0	30,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Elaboración propia.

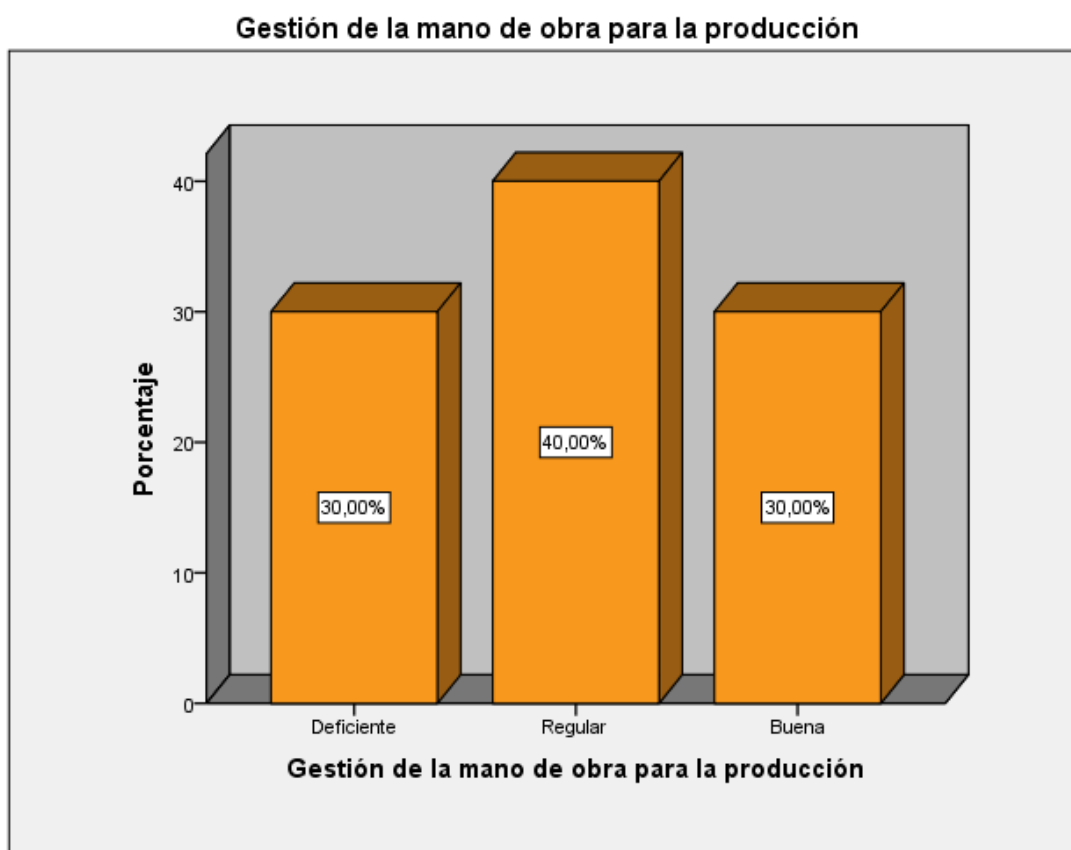


Figura 7 Gestión de la mano de obra para la producción

En la tabla y figura se observa que del total de encuestados el 30% manifestaron no estar de acuerdo que la Planificación de cultivos ayudaría en una buena Gestión de la mano de obra para la producción, el 40% indicó estar de acuerdo que sí ayudaría y el restante 30% afirma estar muy de acuerdo.

Tabla 25 Previsión de gastos e ingresos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Deficiente	15	30,0	30,0	30,0
Regular	25	50,0	50,0	80,0
Buena	10	20,0	20,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Elaboración propia.

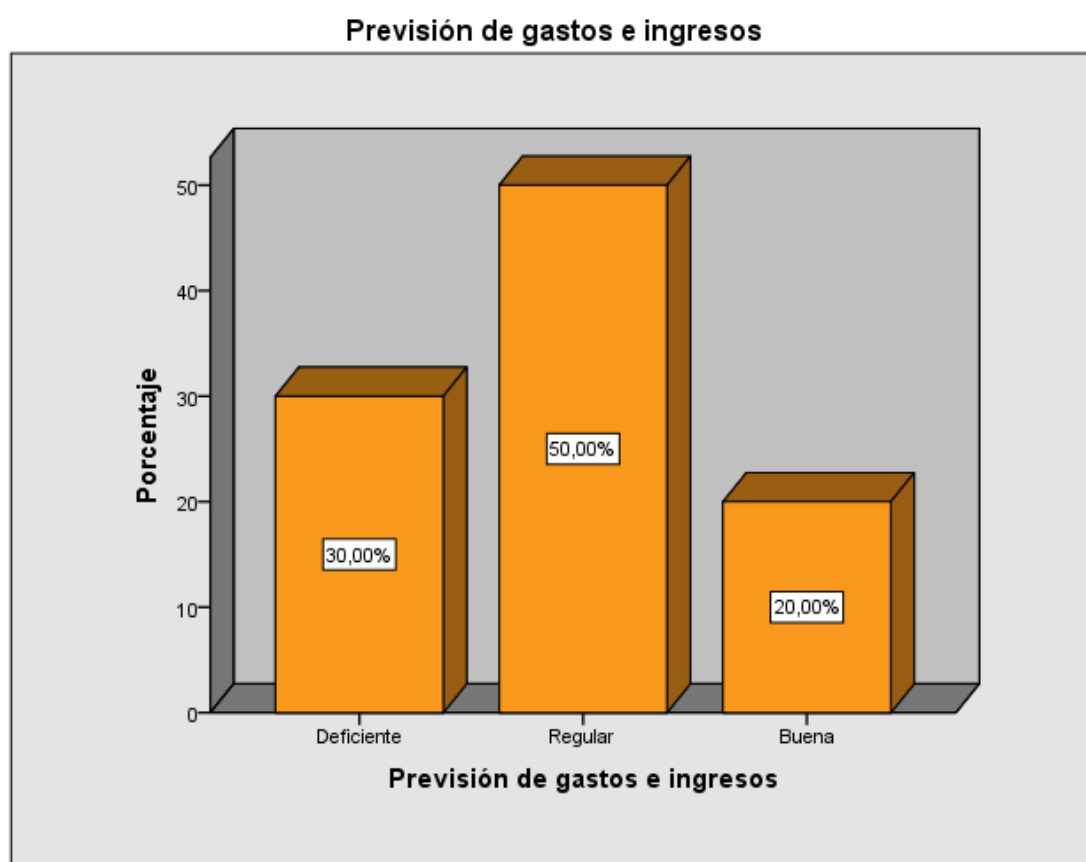


Figura 8 Previsión de gastos e ingresos

En la tabla y figura apreciamos que del total de encuestados el 30% manifestaron su desacuerdo en que la Planificación de cultivos ayudaría a una mejor previsión de gastos e ingresos, el 50% indicó estar de acuerdo que sí ayudaría y el 20% afirma estar muy de acuerdo que sí ayudaría en la previsión de gastos e ingresos.

Tabla 26 Rentabilidad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Baja	5	10,0	10,0	10,0
Mediana	30	60,0	60,0	70,0
Alta	15	30,0	30,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Elaboración propia.

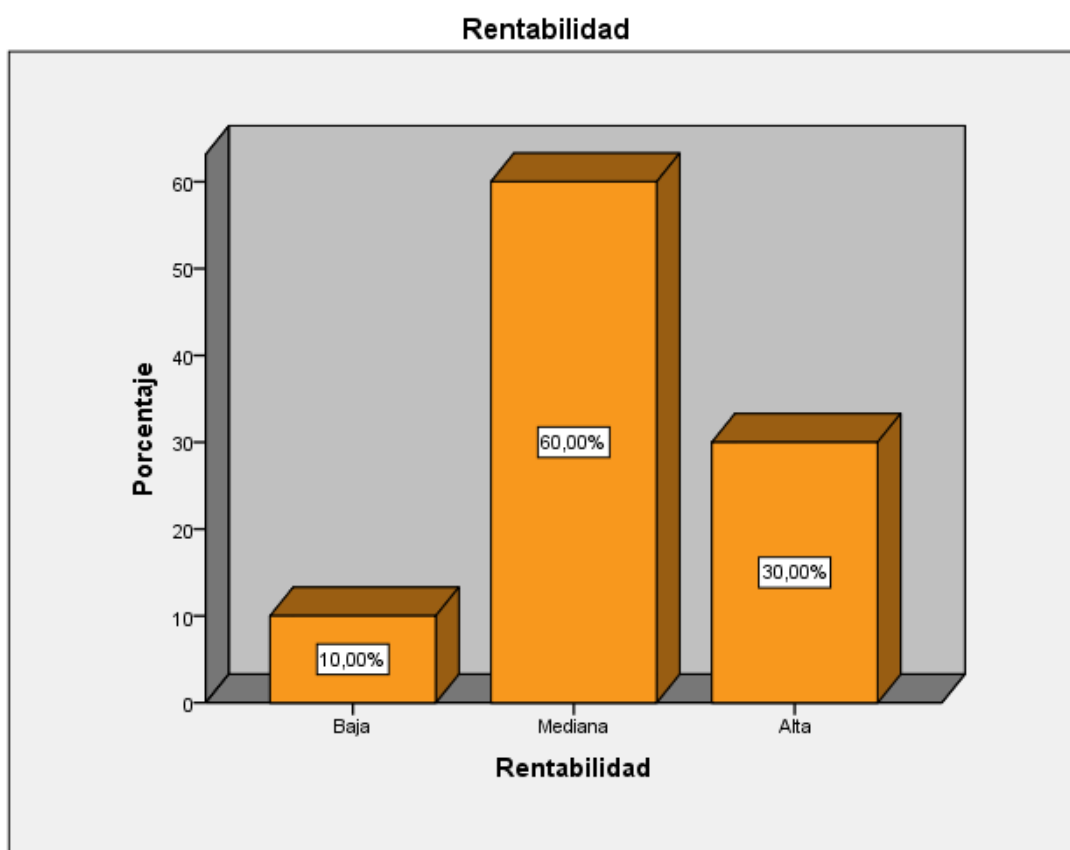


Figura 9 Rentabilidad.

En la tabla y figura se observa que del total de encuestados el 10% manifestaron estar de acuerdo que la Planificación de cultivos no influye en la rentabilidad de los micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores; el 60% manifestó estar de acuerdo que sí influye en la rentabilidad y el restante 30% indicó estar muy de acuerdo que sí influye.



Tabla 27 Decisión de Inversión en determinado cultivo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Baja	10	20,0	20,0	20,0
Mediana	15	30,0	30,0	50,0
Alta	25	50,0	50,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Elaboración propia.

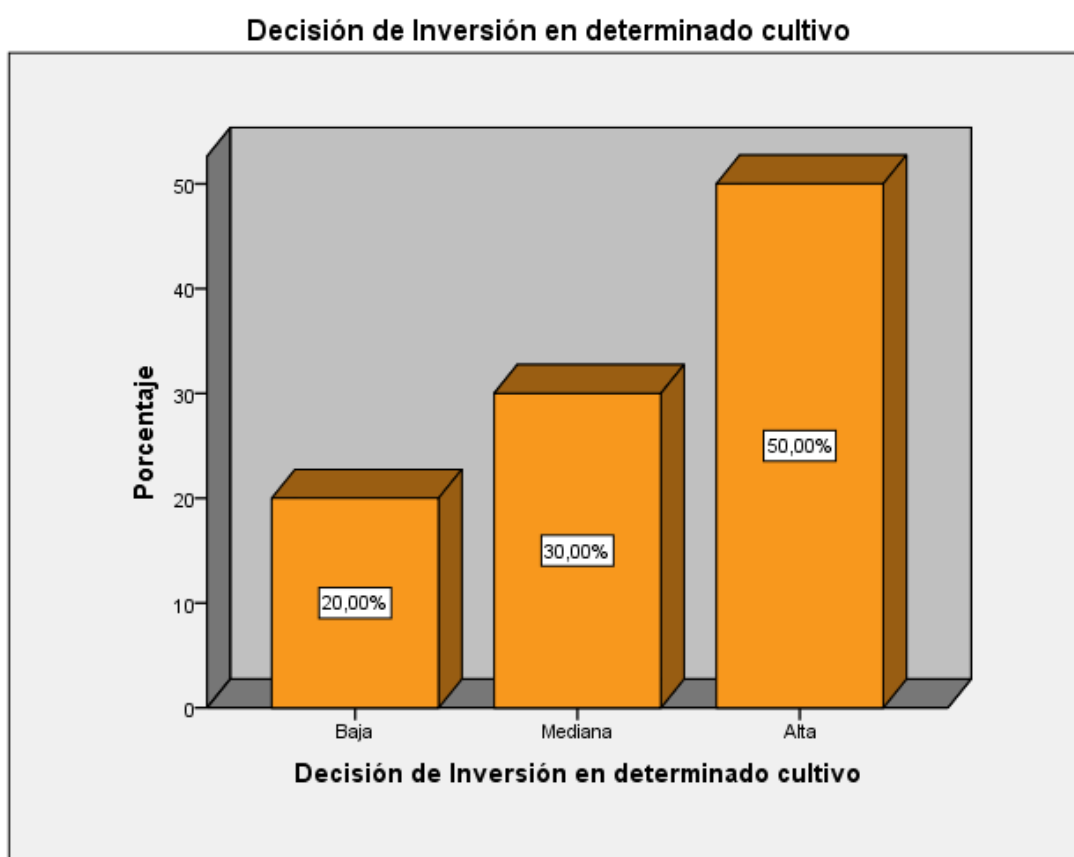


Figura 10 Decisión de Inversión en determinado cultivo.

En la tabla y figura se observa que del total de encuestados el 30% manifestaron estar de acuerdo que la Decisión de Inversión en determinado cultivo influye en la rentabilidad, el 20% indicó que no influye y el restante 50% afirma que la Decisión de Inversión influye altamente en la rentabilidad de su proyecto.

Tabla 28 Rentabilidad Económica

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Baja	5	10,0	10,0	10,0
Mediana	20	40,0	40,0	50,0
Alta	25	50,0	50,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Elaboración propia.

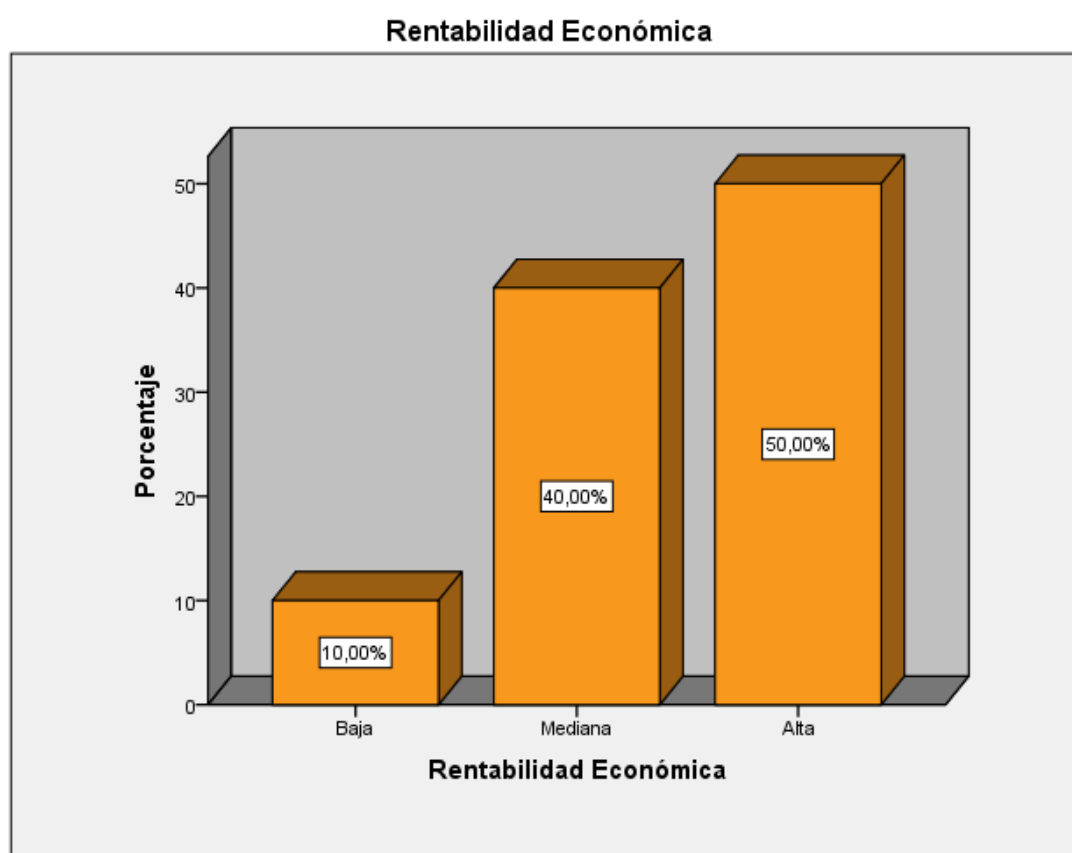


Figura 11 Rentabilidad Económica.

En la tabla y figura se observa que del total de encuestados el 40% manifestaron estar de acuerdo en que un incremento en la producción y/o una reducción de costos ayudaría a mejorar la Rentabilidad Económica, el 10% indicó no estar de acuerdo, mientras que el restante 50% afirma estar muy de acuerdo que sí ayudaría a mejorar la rentabilidad Económica.

Tabla 29 Rentabilidad Financiera

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Mediana	30	60,0	60,0	60,0
Alta	20	40,0	40,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Elaboración propia.

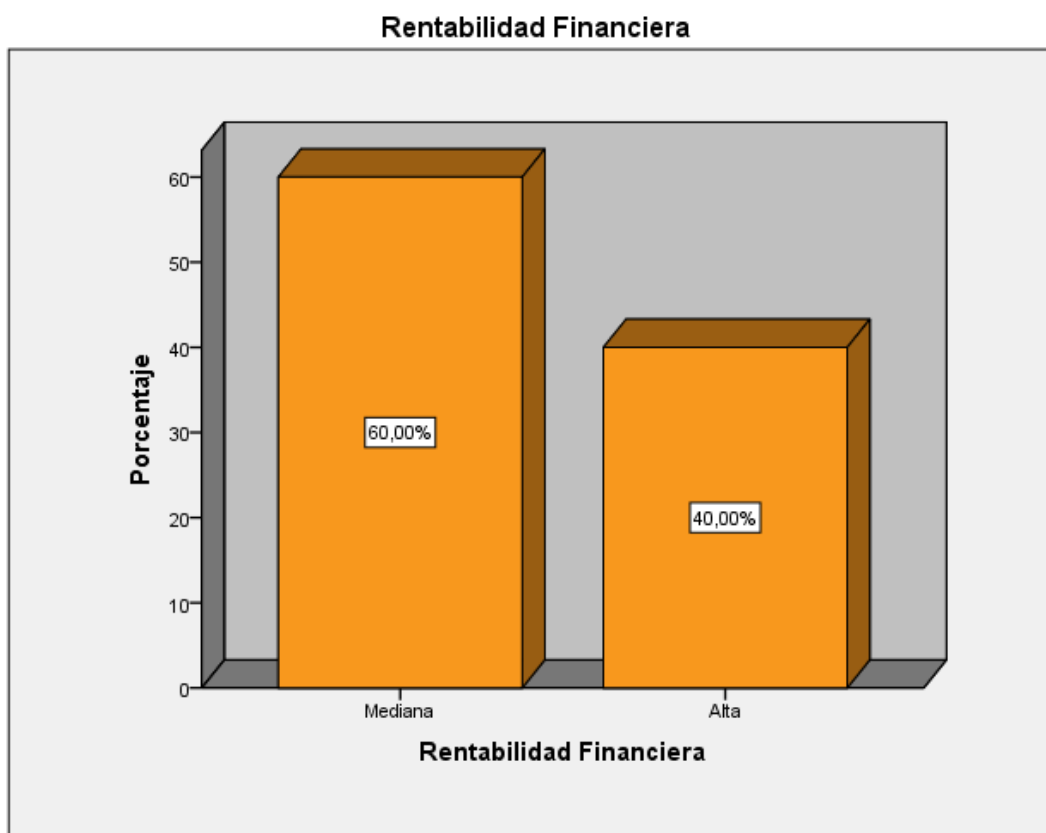


Figura 12 Rentabilidad Financiera.

En la tabla y figura observamos que del total de encuestados el 60% manifestaron estar de acuerdo en que un mayor margen en el precio y/o un incremento en las ventas ayudaría a mejorar la Rentabilidad Financiera y el 40% estar muy de acuerdo con esta afirmación.

Tabla 30 Rentabilidad Social

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Mediana	25	50,0	50,0	50,0
Alta	25	50,0	50,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Elaboración propia.

Rentabilidad Social

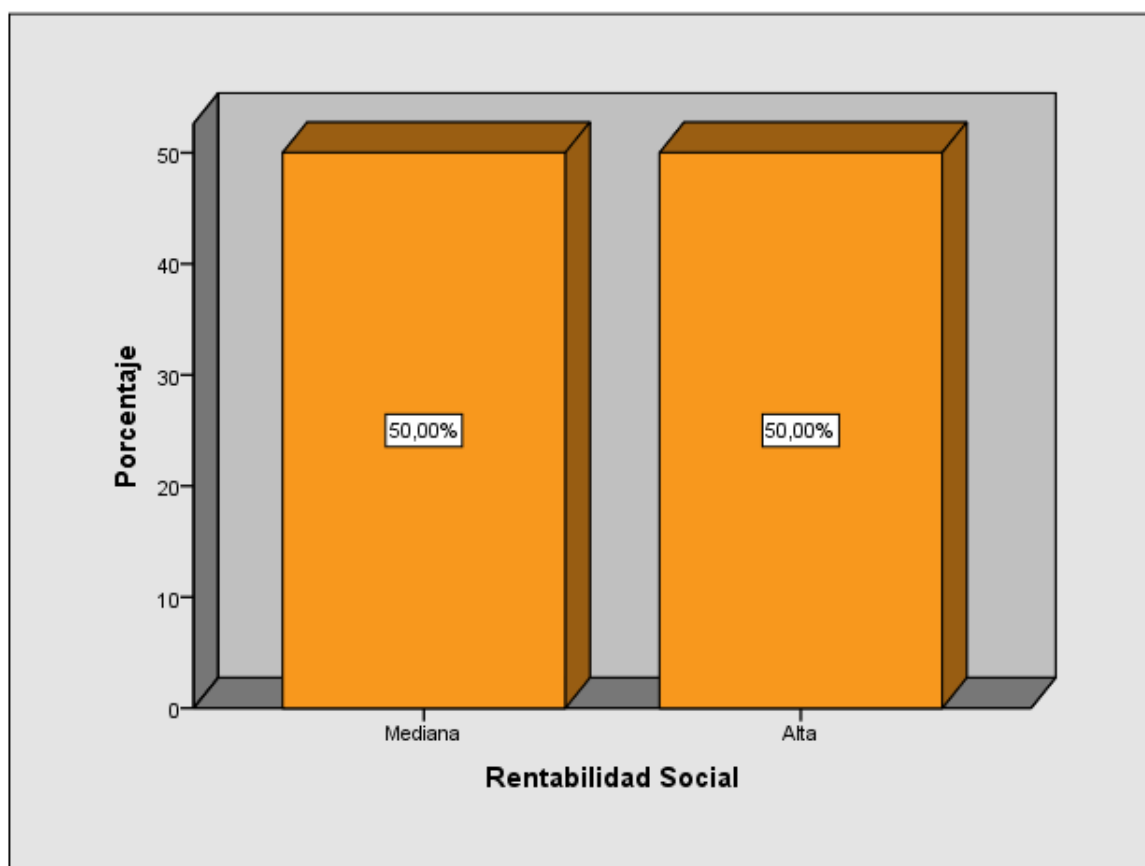


Figura 13 Rentabilidad Social.

En la tabla y figura observamos que del total de encuestados el 50% manifestaron estar de acuerdo en que la seguridad de la venta de su producción a precios competitivos asegura su Rentabilidad Social y el restante 50% afirma estar muy de acuerdo con esto.

## Resultados Inferencial

### Hipótesis General

La planificación de cultivos influye directa y significativamente en la rentabilidad de los micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del valle de Huaral, año 2017.

**H<sub>0</sub>:** No existe influencia directa y significativa entre la planificación de cultivos y la rentabilidad de los micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del valle de Huaral, año 2017.

**H<sub>a</sub>:** Existe influencia directa y significativa entre la planificación de cultivos y la rentabilidad de los micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del valle de Huaral, año 2017.

Tabla 31 Correlación Hipótesis General

		Planificación de los Cultivos	Rentabilidad
Planificación de los Cultivos	Coefficiente de correlación	1,000	,897**
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	50	50
Rentabilidad	Coefficiente de correlación	,897**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	50	50

\*\* La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

### Regla De Decisión:

Si Sig. Asintótica < 0.05 entonces Rechazamos **H<sub>0</sub>**

Si Sig. Asintótica > 0.05 entonces Aceptamos **H<sub>0</sub>**

Dado que 0.001 es < 0.05 entonces Rechazamos **H<sub>0</sub>**

**Conclusión:**

Al 1% de significancia, existe una influencia significativa del 89.7% (0.897) entre la planificación de cultivos y la rentabilidad de los micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del valle de Huaral, año 2017.

**Hipótesis Específica 1:**

La planificación de cultivos influye directa y significativamente en la decisión de inversión en determinado cultivo por parte de los micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del valle de Huaral, año 2017.

**Ho:** No existe influencia directa y significativa entre la planificación de cultivos y la decisión de inversión en determinado cultivo por parte de los micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del valle de Huaral, año 2017.

**Ha:** Existe influencia directa y significativa entre la planificación de cultivos y la decisión de inversión en determinado cultivo por parte de los micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del valle de Huaral, año 2017.

Tabla 32 Correlación Hipótesis Específica 1

		Planificación de los Cultivos	Decisión de Inversión en determinado cultivo
Planificación de los Cultivos	Coeficiente de correlación	1,000	,772**
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	50	50
Decisión de Inversión en determinado cultivo	Coeficiente de correlación	,772**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	50	50

\*\* . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

**Regla De Decisión:**

Si Sig. Asintótica < 0.05 entonces Rechazamos  $H_0$

Si Sig. Asintótica > 0.05 entonces Aceptamos  $H_0$

Dado que 0.001 es < 0.05 entonces Rechazamos  $H_0$

**Conclusión:**

Al 1% de significancia, existe una influencia significativa del 77.2% (0.772) entre la decisión de inversión en determinado cultivo por parte de los micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del valle de Huaral, año 2017.

**Hipótesis Específica 2:**

La planificación de cultivos influye directa y significativamente en la rentabilidad económica de las micro y pequeños empresarios de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del valle de Huaral, año 2017.

**H<sub>0</sub>:** No existe influencia directa y significativa entre la planificación de cultivos la rentabilidad económica de las micro y pequeños empresarios de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del valle de Huaral, año 2017

**H<sub>a</sub>:** Existe influencia directa y significativa entre la planificación de cultivos la rentabilidad económica de las micro y pequeños empresarios de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del valle de Huaral, año 2017.

Tabla 33 Correlación Hipótesis Específica 2

		Planificación de los Cultivos	Rentabilidad Económica
Planificación de los Cultivos	Coefficiente de correlación	1,000	,772**
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	50	50
Rentabilidad Económica	Coefficiente de correlación	,772**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	50	50

\*\* . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

**Regla De Decisión:**

Si Sig. Asintótica < 0.05 entonces Rechazamos  $H_0$

Si Sig. Asintótica > 0.05 entonces Aceptamos  $H_0$

Dado que 0.001 es < 0.05 entonces Rechazamos  $H_0$

**Conclusión:**

Al 1% de significancia, existe una influencia significativa del 77.2% (0.772) entre la planificación de cultivos la rentabilidad económica de las micro y pequeños empresarios de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del valle de Huaral, año 2017.

**. Hipótesis Específica 3:**

La planificación de cultivos influye directa y significativamente en la rentabilidad Financiera de las micro y pequeños empresarios de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del valle de Huaral, año 2017.

**H<sub>0</sub>:** No existe influencia directa y significativa entre la planificación de cultivos la rentabilidad financiera de las micro y pequeños empresarios de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del valle de Huaral, año 2017

**H<sub>a</sub>:** Existe influencia directa y significativa entre la planificación de cultivos la rentabilidad financiera de las micro y pequeños empresarios de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del valle de Huaral, año 2017.

Tabla 34 : Correlación Hipótesis Específica 3

		Planificación de los Cultivos	Rentabilidad Financiera
Planificación de los Cultivos	Coefficiente de correlación	1,000	,526**
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	50	50
Rentabilidad Financiera	Coefficiente de correlación	,526**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	50	50

\*\* . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).



**Regla De Decisión:**

Si Sig. Asintótica < 0.05 entonces Rechazamos  $H_0$

Si Sig. Asintótica > 0.05 entonces Aceptamos  $H_0$

Dado que 0.001 es < 0.05 entonces Rechazamos  $H_0$

**Conclusión:**

Al 1% de significancia, existe una influencia significativa del 52.6% (0.526) entre la planificación de cultivos y la rentabilidad financiera de las micro y pequeños empresarios de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del valle de Huaral, año 2017.

**Hipótesis Específica 4:**

La planificación de cultivos influye directa y significativamente en la rentabilidad social de las micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del valle de Huaral, año 2017.

**H<sub>0</sub>:** No existe influencia directa y significativa entre la planificación de cultivos y la rentabilidad social de las micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del valle de Huaral, año 2017.

**H<sub>a</sub>:** existe influencia directa y significativa entre la planificación de cultivos y la rentabilidad social de las micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del valle de Huaral, año 2017.

Tabla 35 Correlación Hipótesis Específica 4

			Planificación de los Cultivos	Rentabilidad Social
Planificación de los Cultivos	Coeficiente de correlación		1,000	,710**
	Sig. (bilateral)		.	,000
	N		50	50
Rentabilidad Social	Coeficiente de correlación		,710**	1,000
	Sig. (bilateral)		,000	.
	N		50	50

\*\* . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

**Regla De Decisión:**

Si Sig. Asintótica  $< 0.05$  entonces Rechazamos  $H_0$   
Si Sig. Asintótica  $> 0.05$  entonces Aceptamos  $H_0$

Dado que 0.001 es  $< 0.05$  entonces Rechazamos  $H_0$

**Conclusión:**

Al 1% de significancia, existe una influencia significativa del 71.0% (0.710) entre la planificación de cultivos y la rentabilidad social de las micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del valle de Huaral, año 2017.

**4.3 Discusión de Resultados**

La discusión de los resultados de la presente investigación se ha llevado a cabo en base a los resultados más relevantes, relacionados con las variables de investigación.

**4.3.1.** El 50% de los encuestados manifiesta estar de acuerdo y el otro 50% señala estar muy de acuerdo, en que la Planificación de Cultivos tiene influencia en un abastecimiento regular y constante de productos agrícolas en los mercados, evitando la sobreoferta o escasez coyuntural de los mismos. Este resultado es reforzado por Mauricio D., Casas M. Autor del Proyecto: Sistema Inteligente para la Planificación de la Siembra. Revista Universidad Inca Garcilaso de la Vega, quien asevera que en nuestro país continuamente hay problemas de sobreproducción y déficit de productos agrícolas originado por la poca o nula planificación de las siembras. El problema de la planificación de la siembra consiste en determinar dónde, cuándo, cuánto y qué productos se deben sembrar, a fin de satisfacer la demanda evitando una sobre producción o escasez de productos, minimizando los costos y maximizando la rentabilidad de la actividad agrícola.

**4.3.2.** El 77.2 % de los encuestados acepta que la rentabilidad de su proyecto es influenciada directamente por la toma de decisión de inversión en determinado cultivo, para lo cual necesita estar informado de los avances de siembra del mismo. Una excesiva área sembrada derivará en una mayor oferta de productos en mercado, lo cual, al mantenerse estable la demanda, provocará una caída en los precios, afectando fuertemente la rentabilidad de su proyecto.

## Conclusiones

A través del desarrollo de la presente tesis nos ha permitido llegar a las siguientes conclusiones:

1. Establecer que la Planificación de los cultivos influye significativamente en la Rentabilidad de las micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del Valle de Huaral 2017,  
El resultado obtenido del coeficiente correlacional de nuestra hipótesis general (Rho de Spearman) donde  $r = 0.897$  nos indica, que matemáticamente existe una fuerte correlación toda vez que, de los 50 empresarios agrícolas encuestados, el 80% manifestó estar de acuerdo, y el 20% estar totalmente de acuerdo, que la planificación de cultivos mejoraría su rentabilidad.
2. Se ha determinado que la planificación de cultivos influye directamente en la decisión de inversión en un determinado cultivo de los micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del Valle de Huaral 2017, en base a una información técnica y oportuna, el resultado obtenido del coeficiente correlacional de nuestra hipótesis (Rho de Spearman) donde  $r = 0.772$  nos indica, que matemáticamente existe una fuerte correlación toda vez que de los 50 empresarios agrícolas encuestados: el 30% manifestó estar de acuerdo, el 50% estar totalmente de acuerdo que la planificación de cultivos, les permitiría decidir en qué cultivo invertir y el 20% manifestó estar en desacuerdo.
3. Se ha determinado que la planificación de cultivos influye directamente en la rentabilidad económica del proyecto de las micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del valle de Huaral 2017, ya

que al conocer el exceso o déficit de área sembrada de un determinado cultivo podrá proyectar los resultados del mismo.

El resultado obtenido del coeficiente correlacional de nuestra hipótesis: Rho de Spearman donde  $r = 0.772$  nos indica, que matemáticamente existe una fuerte correlación toda vez que de los 50 empresarios agrícolas encuestados: el 40% manifestó estar de acuerdo, el 50% estar totalmente de acuerdo que la Planificación de cultivos, influye en su rentabilidad económica y solo el 10% manifestó estar en desacuerdo.

4. Se ha determinado que la planificación de cultivos influye directamente en la rentabilidad financiera de las micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del Valle de Huaral 2017, ya que al conocer el exceso o déficit de área sembrada de determinado cultivo podrá decidir los montos y canales de financiación de sus proyectos de inversión.

El resultado obtenido del coeficiente correlacional de nuestra hipótesis: Rho de Spearman donde  $r = 0.526$  nos indica, que matemáticamente existe una correlación considerable toda vez que de los 50 empresarios agrícolas encuestados: el 60% manifestó estar de acuerdo, el 40% estar totalmente de acuerdo que la Planificación de cultivos, influye en su rentabilidad financiera.

5. Se ha determinado que la planificación de cultivos influye directamente rentabilidad social de las micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores, ya que al tomar una decisión informada de siembra y tener la seguridad del buen resultado de su inversión, le permitirá mejorar su calidad de vida de su familia y acceder a mejor educación para sus hijos.

El resultado obtenido del coeficiente correlacional de nuestra hipótesis: Rho de Spearman donde  $r = 0.710$  nos indica, que matemáticamente existe una correlación muy fuerte toda vez que de los 50 empresarios agrícolas encuestados: el 50% manifestó

estar de acuerdo, el 50% estar totalmente de acuerdo que la Planificación de cultivos, influye en su rentabilidad social.

Además, si el proyecto es socialmente rentable debido a que, al existir un abastecimiento regular y uniforme de productos, se formarán precios justos y estables en los mercados que no afecten mayormente la economía de productores y consumidores y se evitará que la inflación escale.

## Recomendaciones

1. En base al resultado de la contratación de la hipótesis general y la interpretación porcentual del objetivo general. Tener presente que la Planificación de los cultivos influye en la Rentabilidad de las micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del Valle de Huaral. Por lo cual las autoridades correspondientes, Ministerio de Agricultura y Riego, deben realizar la programación de las áreas, zonas y momentos de siembra de los principales cultivos que abastezca de forma estable y regular la demanda de los mismos.
2. Considerando el resultado de la contratación de la hipótesis y la interpretación porcentual de nuestro objetivo específico 1. Tener en cuenta que la planificación de cultivos influye en la decisión de inversión en determinado cultivo por parte de las micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del valle de Huaral, en consecuencia, los entes encargados deben brindar la información técnica, sistematizada y oportuna del avance de las áreas de siembra de los principales cultivos.
3. Teniendo en cuenta el resultado de la contratación de la hipótesis y la interpretación porcentual de nuestro objetivo específico 2. Tener en cuenta que la planificación de cultivos influye en la rentabilidad económica del proyecto de las micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del Valle de Huaral, por lo tanto, los entes encargados deben brindar la información necesaria para que el productor pueda proyectar el presupuesto de su proyecto.
4. Considerando el resultado de la contratación de la hipótesis y la interpretación porcentual de nuestro objetivo específico 3. Tener en cuenta que la planificación de cultivos influye en la rentabilidad financiera de las micro y pequeños empresarios

agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del Valle de Huaral, por lo tanto, los entes encargados deben brindar la información necesaria para que el productor pueda decidir la forma y monto de financiación de su proyecto.

5. Teniendo en cuenta el resultado de la contratación de la hipótesis y nuestro objetivo específico 4. Hay que tener muy presente que la planificación de cultivos influye en la rentabilidad social de las micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores. Las autoridades del sector agrario deben establecer qué, cuándo, cuánto y dónde sembrar a fin de cubrir adecuadamente la demanda de los mercados y coadyuvar en mantener satisfechos tanto a productores y consumidores en base a precios estables y lo más justos posibles.



### Referencias Bibliográficas

Apaza, M. 1era. Ed. 2015. Instituto Pacífico. *PCGE y NIIF Aplicado a Sectores Económicos*  
Lima. Perú.

Arias, F. Sexta Ed. 2012 *El Proyecto de Investigación*. Caracas, República Bolivariana de Venezuela.

Benitez, C. (2005). *Calidad de datos: Factor crítico*.

Caballero, L. J.2016, Ramón, P., Vargas, J. Estadística Aplicada a la Investigación Científica con SPSS. Lima. Perú.

Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB, 2012)

Chipia, J. (2006) en su obra *Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos*. Universidad de Los Andes.

Chunga, E. (2017). *Niveles de productividad y rentabilidad del cultivo de arroz en la Región Norte del Perú: caso Lambayeque y La Libertad - 2000-2015*. Tesis para Optar el Título Profesional de ECONOMISTA – Universidad Nacional Agraria La Molina.

Chiavenato, I. XVII Ed. 2006. *Introducción a la Teoría General de la Administración*. México D.F. México: Mc Graw Hill Interamericana.

Diaz - Zorita, M. (2009). *Toma de decisiones en la planificación de cultivos: El rol de la Tecnología. El valor de la información CONICET-FAUBA, DZD Agro y Nitragin Argentina S.A.* Argentina.

[economipedia.com/definiciones/ley-de-oferta-y-demanda](http://economipedia.com/definiciones/ley-de-oferta-y-demanda). (s.f.).

Escobal, J. (1994). *Comercialización agrícola en el Perú*. Lima: GRADE; AID. 329 p.

Galván, J. (s.f.). *Planificación Agrícola*. México.

Guanche, A. (2003). *Planificación de cultivos Hortícolas Cabildo Tenerife-Servicio Técnico de Agricultura y Desarrollo Rural-Área de Agricultura, Ganadería, Pesca y Aguas*.

Hernandez, R., Fernandez, C y Baptista, Pilar (2010). *Metodología de la investigación* 6a ed.). México: McGraw-Hill.

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), Ministerio de Agricultura y Riego.  
*IV Censo Nacional Agropecuario 2012*.

Mauricio D., Casas M. Proyecto: Sistema Inteligente para la Planificación de la Siembra. Revista Universidad Inca Garcilazo de la Vega

*Ministerio de Agricultura y Riego – Perú.*

Montoya, R. &. (2002). *Investigación de mercados. País: editorial.*

Mosquera, F. (2011). *Diseño de un modelo de planificación de cultivos para mejorar el desempeño de pequeños y medianos productores de papa, en el municipio de Pasto – departamento de Nariño”.*

Colombia

La Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación FAO y La Corporación Andina de Fomento CAF (2006). *Perú Nota de Análisis Sectorial Agricultura y Desarrollo Rural.*

Rocano (2008). *blog.pucp.edu.pe*

Sabino C. (2000). *El Proceso de Investigación.* Ed. Panapo. Caracas. República Bolivariana de Venezuela.

Zegarra - Orihuela, J. (2005). *“La agenda pendiente en el sector Agricultura Informe final”.* 2005. 26 p. *Informe de consultoría para el Proyecto Crecer.* Lima.

Direcciones electrónicas:

<https://www.importancia.org/planificacion.php>

[http:// www.wikipedia.com](http://www.wikipedia.com)

<https://www.definicionabc.com/general/cultivo.php>

<https://www.gerencie.com/precio.html>

# **ANEXOS**

## Anexo 1: Matriz De Consistencia:

**PLANIFICACIÓN DE CULTIVOS Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS AGRÍCOLAS DE LA COOPERATIVA AGRARIA DE USUARIOS SANJOSÉ- MIRAFLORES DEL VALLE DE HUARAL 2017**

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES Y DIMENSIONES	MÉTODOLÓGÍA
<p><b>Problema General</b></p> <p>¿En qué medida, la planificación de cultivos influye en la rentabilidad de los pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del Valle Huaral, año 2017?</p> <p><b>Problemas Específicos</b></p> <p>1. ¿De qué manera la planificación de cultivos podrá influir en la decisión de inversión en determinado cultivo por parte de los micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del Valle Huaral, año 2017?</p>	<p><b>Objetivo General</b></p> <p>Establecer la influencia de la planificación de cultivos en la rentabilidad de los micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de usuarios San José – Miraflores del Valle de Huaral, año 2017.</p> <p><b>Objetivos Específicos</b></p> <p><b>Objetivo Específico 1</b></p> <p>Determinar de qué manera la planificación de cultivos influye en la decisión de inversión en determinado cultivo por parte de los micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria San José – Miraflores del Valle de Huaral, año 2017.</p>	<p><b>Hipótesis General</b></p> <p>La planificación de cultivos influye directa y significativamente en la rentabilidad de los micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del valle de Huaral, año 2017</p> <p><b>Hipótesis específicas</b></p> <p><b>Hipótesis específica 1</b></p> <p>La planificación de cultivos influye directa y significativamente en la decisión de inversión en determinado cultivo por parte de los micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del valle de Huaral, año 2017.</p>	<p><b>Variable Independiente</b></p> <p align="center"><b>X.</b></p> <p>Planificación de cultivos</p> <p><b>Dimensiones:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Abastecimiento regular de productos agrícolas en los mercados</li> <li>• Previsión en la compra de insumos</li> <li>• Gestión de la mano de obra para la producción</li> <li>• Previsión de gastos e ingresos</li> </ul>	<p><b>Método</b></p> <p>Inductivo, deductivo</p> <p><b>Tipo</b></p> <p>Aplicativa</p> <p><b>Nivel</b></p> <p>Descriptivo correlacional</p> <p><b>Diseño</b></p> <p>No experimental</p> <p><b>Población</b></p> <p>105 micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del valle de Huaral.</p>

<p>2. ¿De qué manera la planificación de cultivos podrá influir en rentabilidad económica para la producción de los micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del Valle Huaral, año 2017?</p> <p>3. ¿De qué manera la planificación de cultivos podrá influir en rentabilidad financiera para la producción de los micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del Valle Huaral, año 2017?</p> <p>4. ¿De qué manera la planificación de cultivos podrá influir en rentabilidad financiera para la producción de los micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del Valle Huaral, año 2017?</p>	<p><b>Objetivo Específico 2</b></p> <p>Determinar de qué manera la planeación de cultivos influye en la rentabilidad económica de los micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del Valle de Huaral, año 2017.</p> <p><b>Objetivo Específico 3</b></p> <p>Determinar de qué manera la planeación de cultivos influye en rentabilidad financiera de los micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del Valle de Huaral, año 2017.</p> <p><b>Objetivo Específico 4</b></p> <p>Determinar de qué manera la planeación de cultivos influye en rentabilidad social de los micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del Valle de Huaral, año 2017.</p>	<p><b>Hipótesis específica 2</b></p> <p>La planificación de cultivos influye directa y significativamente en la rentabilidad económica de los micro y pequeños empresarios de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del valle de Huaral, año 2017.</p> <p><b>Hipótesis específica 3</b></p> <p>La planificación de cultivos influye directa y significativamente en la rentabilidad financiera de los micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del Valle de Huaral, año 2017.</p> <p><b>Hipótesis específica 4</b></p> <p>La planificación de cultivos influye directa y significativamente en la rentabilidad social de los micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José – Miraflores del valle de Huaral, año 2017.</p>	<p><b>Variable Dependiente</b></p> <p><b>Y.</b></p> <p>Rentabilidad</p> <p><b>Dimensiones</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Decisión de inversión en determinado cultivo</li> <li>• Rentabilidad económica</li> <li>• Rentabilidad financiera</li> <li>• Rentabilidad social</li> </ul>	<p><b>Muestra</b></p> <p>Método probabilístico</p> <p>50 personas</p>
--	---	---	--	---

## Anexo 2: Matriz de Operacionalización de las Variables

### Variable Independiente

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Relación
X Planificación de Cultivos	Idalberto Chiavenato La planificación de cultivos es elaborar un plan general, científicamente organizado, de las áreas de siembra necesarias para abastecer con regularidad y uniformidad la demanda de los mercados.  Conocida la demanda, la planificación de los cultivos nos permite monitorear las áreas de siembra a fin de cubrir adecuadamente esa demanda.	La planificación de cultivos opera cuando se usa esa información para la toma de decisiones de los micro y pequeños empresarios agrícolas.	X1 Abastecimiento equilibrados de productos agrícolas en mercados	XX11 Regularidad en el abastecimiento	X, Z
				XX1 2 Evitar sobreproducción	X 1, Z
				XX1 3 Evitar la escasez de productos	X 2, Z
				XX1 4 Evitar baja excesiva de los precios de los productos	X 3, Z
				XX1 5 Evitar alza excesiva de los costos de producción.	X 4, Z
				XX2 1 Compra de semillas según cultivo	
				XX2 2 Compra de fertilizantes según cultivo	X 2 Previsión en la compra de Insumos para la producción
				XX2 3 Compra de pesticidas según cultivo	

---

X 3 Gestión de la mano de obra	XX3 1 Mano de obra para la siembra
	XX3 2 Mano de obra para el cultivo
	XX3 3 Mano de obra para la cosecha
X 4 Previsión de gastos e ingresos	XX4 1 Flujo de caja

---

**Matriz de Operacionalización de las Variables**  
**Variable Dependiente**

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Relación
Y Rentabilidad	Economipedia.com Rentabilidad es beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión previa o actividad empresarial realizada.  Es la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado.	La Rentabilidad de una empresa permite: la toma de decisiones de inversión, medir la eficiencia empresarial y procurar la mejora continua y el crecimiento empresarial	Y 1 Decisión de inversión en determinado cultivo	YY1 1 Toma de decisiones de inversión	Y, Z
				YY2 1 Incremento de la producción	Y 1, Z
			Y 2 Rentabilidad económica	YY2 2 Reducción de costos	Y 2, Z
			Y 3 Rentabilidad Financiera	YY3 1 Incremento del margen YY3 2 Incremento de las ventas	Y 3, Z Y 4, Z
			YY4 1 Mercados abastecidos con regularidad YY4 2 Los productores venden sin dificultad		



## Anexo 3

**Matriz de Operacionalización del Instrumento**  
**Variable Independiente**

Variable	Dimensiones			Indicadores	Ítem
	Definición Conceptual	Definición Operacional			
X Planificación de Cultivos	Idalberto Chiavenato La planificación de cultivos es elaborar un plan general, científicamente organizado, de las áreas de siembra necesarias para abastecer con regularidad y uniformidad la demanda de los mercados.	La planificación de cultivos opera cuando se usa esa información para la toma de decisiones de los micro y pequeños empresarios agrícolas.	X 1 Abastecimiento equilibrados de productos agrícolas en mercados	XX1 1 Regularidad en el abastecimiento XX1 2 Evitar sobre producción XX1 3 Evitar la escasez de productos XX1 4 Evitar baja excesiva de los precios de los productos XX1 5 Evitar alza excesiva de los costos de producción.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. La Planificación de cultivos asegura la regularidad en el abastecimiento de productos agrícolas en los mercados.</li> <li>2. La Información sobre planificación de cultivos puede ayudar a evitar la sobreoferta de productos agrícolas en un determinado momento.</li> <li>3. La Planificación de cultivos ayudará a regular la oferta de productos agrícolas evitando la escasez de los mismos.</li> <li>4. La Planificación de cultivos evitará una baja excesiva en los precios de los productos agrícolas por una sobreproducción de cultivos.</li> <li>5. La Planificación de cultivos evitará un alza excesiva de los costos de producción afectando al consumidor final.</li> </ol>
	Conocida la demanda, la planificación de los cultivos nos permite monitorear las áreas de siembra a fin de cubrir adecuadamente esa demanda.				

	XX2 1	
	Compra de semillas según cultivo	
X 2	XX2 2 Compra de fertilizantes según cultivo	6. La Planificación de cultivos nos permite decidir los insumos a adquirir según el cultivo a implantar.
Previsión en la compra de Insumos para la producción	XX2 3 Compra de pesticidas según cultivo	
	XX3 1 Mano de obra para la siembra	
X 3 Gestión de la mano de obra	XX3 2 Mano de obra para el cultivo	7. La planificación de cultivos nos brinda información para una adecuada gestión de la mano de obra en las diferentes etapas del desarrollo del cultivo.
	XX3 3 Mano de obra para la cosecha	
	XX41	
X 4	Presupuesto de gastos	
Previsión de gastos e ingresos	XX4 2 Presupuesto de ingresos	8. La planificación de cultivos brinda información que nos permite elaborar un flujo de caja según el cultivo e inversión a realizar.
	XX4 3 Flujo de caja	

## Matriz de Operacionalización del Instrumento

Variable	Definición Conceptual	Definición operacional	Variable Dependiente		
			Dimensiones	Indicadores	Ítem
Y Rentabilidad	Economipedia.com				9. Conocer el avance de las áreas de siembra según cultivo, nos permitirá tomar decisión sobre la inversión a realizar.
	Rentabilidad es beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión previa o actividad empresarial realizada.	La Rentabilidad de una empresa permite: la toma de decisiones de inversión, medir la eficiencia empresarial y procurar la mejora continua y el crecimiento empresarial	Y 1 Decisión de inversión en determinado cultivo  Y2 Rentabilidad económica  Y3 Rentabilidad Financiera  Y4 Rentabilidad social	YY1 1 Toma de decisiones de inversión  YY2 1 Incremento de la producción  YY2 2 Reducción de costos  YY3 1 Incremento del margen YY3 2 Incremento de las ventas  YY4 1 Mercados abastecidos con regularidad  YY4 2 Los productores venden sin dificultad	10. Incrementar la producción permitirá aumentar la rentabilidad económica.  11. La reducción en los costos ayudará a aumentar la rentabilidad económica.  12. Un incremento del margen en el precio de venta ayudará al incremento de la rentabilidad financiera.  13. Un incremento en las ventas totales ayudará a mejorar la rentabilidad financiera.  14. Los Mercados abastecidos con regularidad ayudará a mantener la inflación controlada.  15. La seguridad de la venta a precios competitivos de su producción ayudará a mejorar la calidad de vida de los productores.

## Anexo 4

### Instrumento de Investigación: Cuestionario

#### Instrucciones Generales:

Este cuestionario es personal y anónima, está dirigida a personal relacionado con las micro y pequeños empresarios agrícolas de la cooperativa agraria de usuarios San José - Miraflores del valle de Huaral.

Agradezco dar su respuesta con la mayor transparencia y veracidad a las diversas preguntas del cuestionario, todo lo cual permitirá tener un acercamiento científico a la realidad concreta de la Planificación de cultivos y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeños empresarios agrícolas de la Cooperativa Agraria de Usuarios San José - Miraflores del valle de Huaral.

Para contestar considere lo siguiente:

1= Totalmente en desacuerdo

2= En Desacuerdo

3= Neutral

4= De acuerdo

5= Totalmente de acuerdo

NR	PREGUNTA					
	<b>PLANIFICACIÓN DE CULTIVOS</b>					
1	La planificación de cultivos asegura el abastecimiento regular de productos agrícolas en los mercados.					
2	La Información sobre planificación de cultivos ayuda a evitar la sobreoferta de productos agrícolas en un determinado momento.					
3	La Planificación de cultivos ayuda a regular la oferta de productos agrícolas evitando la escasez de los mismos.					
4	La Planificación de cultivos evita la baja excesiva en los precios de los productos agrícolas producidos por una sobreproducción de cultivos.					

5	La Planificación de cultivos evita el alza excesiva de precios de los productos agrícolas afectando al consumidor final.					
6	La Planificación de cultivos nos permite decidir los insumos a adquirir según el cultivo a implantar.					
7	La planificación de cultivos nos brinda información para una adecuada gestión de la mano de obra en las diferentes etapas del desarrollo del cultivo.					
8	La planificación de cultivos brinda información que nos permite elaborar un flujo de caja según el cultivo e inversión a realizar.					
<b>RENTABILIDAD</b>						
9	Conocer el avance de las áreas de siembra según cultivo, nos permite tomar decisión sobre la inversión a realizar.					
10	Incrementar la producción permite aumentar la rentabilidad económica.					
11	La reducción en los costos ayuda a aumentar la rentabilidad económica.					
12	Un mayor margen en el precio de venta ayuda al incremento de la rentabilidad financiera.					
13	Un incremento en las ventas totales ayuda a mejorar la rentabilidad financiera.					
14	Mercados abastecidos con regularidad ayudan a mantener la inflación controlada.					
15	La seguridad de la venta a precios competitivos de su producción ayuda a mejorar la calidad de vida de los productores agrícolas.					

## Anexo 5

### Consideraciones Éticas

Según Maxwell (2014), en este marco, todo lo que se expresa en este trabajo es verdad, por lo demás se aplica la objetividad e imparcialidad en el tratamiento de las opiniones y resultados; asimismo, no se da cuenta de aspectos confidenciales que maneja la entidad. También se ha establecido una cadena de interrelaciones; todo con el propósito de obtener un producto que cumpla sus objetivos.

El contenido de la investigación ha sido planeado desde el punto de vista de la gente que se piensa utilizará los resultados. Sin embargo, es posible que el trabajo cause consecuencias también a otras personas además de las previstas.

Ética de la recolección de datos:

Debe ser innecesario precisar que en ciencia uno de los comportamientos incorrectos más dañinos es la falsificación de datos o resultados. El daño más grave que se causa no es que el infractor alcance indebidamente un grado académico; lo peor es que la información inventada tal vez vaya a ser usada de buena fe por otros, lo que puede conducir a muchos trabajos infructuosos. Eso no ocurrirá en este caso.

Ética de la publicación:

El progreso en la ciencia significa acumulación del conocimiento: las generaciones sucesivas de investigadores construyen su trabajo sobre la base de los resultados alcanzados por científicos anteriores.

El conocimiento resultante es de este modo de uso colectivo, lo que exige unas ciertas normas internas de las comunidades científicas. Un tratado clásico sobre estas normas es *The Normative Structure of Science* (1949, 1973), de Robert Merton. En él se enumeran las cuatro características imprescindibles que se supone responden los científicos en sus relaciones mutuas: universalismo, comunismo, desinterés, escepticismo organizado.

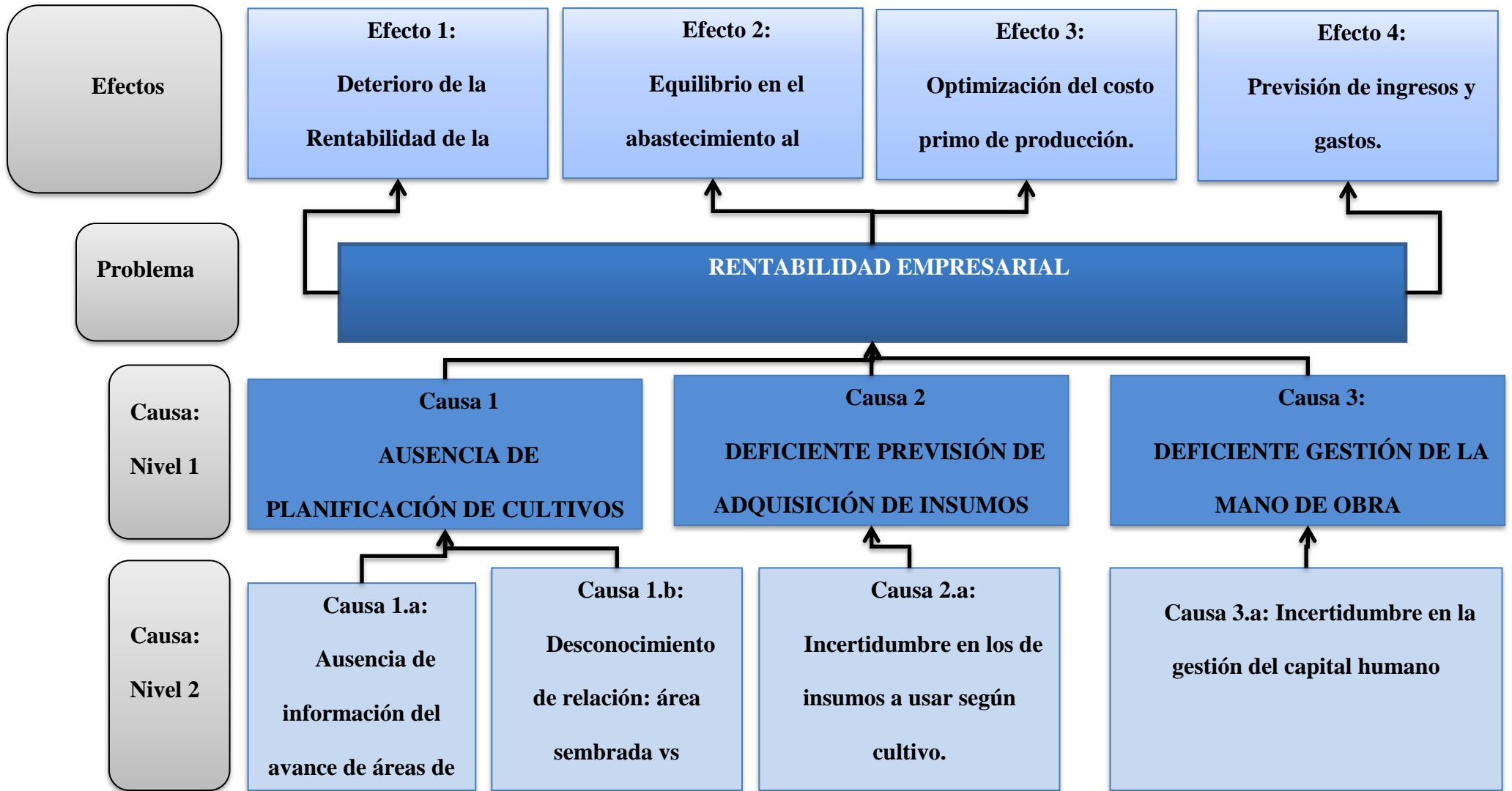
En este contexto, el "comunismo" significa que los resultados de científicos anteriores se pueden utilizar libremente por investigadores más tarde. El procedimiento correcto entonces es que el inventor original es reconocido en el informe final. Fallando esto, el nuevo investigador da la impresión de ser en sí mismo el autor de las ideas. Esta clase de infracción se llama plagio. Los procedimientos para indicar a los científicos originales se explican bajo títulos que presentan los resultados del estudio y de la lista bibliográfica de fuentes. Las citas sirven para muchos propósitos en un trabajo científico. Reconocen el trabajo de otros científicos, dirigen al lector hacia fuentes adicionales de información.

Ética de la aplicación.

Hace algunas décadas, algunos investigadores querían desechar todo escrúpulo (respeto) ético basándose en que la búsqueda de la verdad es un fin excelso al que deben ceder el paso todas las demás actividades. Sobre un fondo como el de este pensamiento fue tal vez como la tradición de la Edad Media subordinó toda la investigación a la teología.

El ciudadano moderno no está dispuesto a aceptar imperativos éticos absolutos. Hoy, cuando se trata de valores en torno a la ciencia y la investigación, de lo que estamos hablando realmente es de preferencias, y cada cual acepta el hecho de que las preferencias varían de una persona a otra. Habitualmente la aplicación de los hallazgos de una investigación produce simultáneamente ventajas para algunas personas y desventajas para otras partes implicadas. La solución viene por la búsqueda del equilibrio.

**Anexo 6 : ÁRBOL DE PROBLEMAS DE LA INVESTIGACIÓN:**





## ANEXO 07

## Costos de Producción de Algunos Cultivos Representativos de la Costa Central por Hectárea

**Papa Costa**

<b>Labor</b>	<b>Costo Aproximado</b>
Alquiler de Terreno	3,000.00
Preparación de Terreno	300
Semilla	2,500.00
Desinfección Semilla	200
Siembra	500
Pesticidas	2,200.00
Fertilizantes	2,000.00
Labores Culturales	400
Mano de Obra	
Riegos	460
Fumigación	800
Abonamiento	700
Gastos de Cosecha	800
Imprevistos	500
<b>Total</b>	<b>14,360.00</b>

**Choclo Serrano Costa**

<b>Labor</b>	<b>Costo Aproximado</b>
Alquiler de Terreno	2,500.00
Preparación de Terreno	300
Semilla	1,000.00
Desinfección Semilla	120
Siembra	200
Pesticidas	1,100.00
Fertilizantes	1,400.00
Labores Culturales	300
Mano de Obra	
Riegos	340
Fumigación	500
Abonamiento	300
Gastos de Guardianía	750
Imprevistos	200
<b>Total</b>	<b>9,010.00</b>

**Ajo Costa Central**

<b>Labor</b>	<b>Costo Aproximado</b>
Alquiler de Terreno	2,500.00
Preparación de Terreno	300
Semilla	1,600.00
Desinfección Semilla	200
Siembra	300
Pesticidas	1,000.00
Fertilizantes	1,200.00
Labores Culturales	200
Mano de Obra	
Riegos	310
Fumigación	480
Abonamiento	300
Gastos de Guardianía	
Imprevistos	200
<b>Total</b>	<b>8,590.00</b>



<b>ANÁLISIS VERTICAL</b>					
SR. OSCAR CARMEN VALVERDE: CHOCLO COSTA 1 HA.					
ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016 Y 2017					
(EXPRESADO EN SOLES)					
		AÑO 2016	%	AÑO 2017	%
VENTAS NETAS O INGRESOS POR SERVICIOS		9,150.00	100	11,550.00	100
(-) DESCUENTOS, REBAJAS Y BONIFICACIONES CONCEDIDAS					
VENTAS NETAS		9,150.00		11,550.00	
(-) COSTO DE VENTAS		5,780.00	63	5,620.00	49
RESULTADO BRUTO		3,370.00	37	5,930.00	51
(-) GASTOS DE VENTA		2,170.00	24	2,240.00	19
(-) GASTOS DE ADMINISTRACIÓN		930.00	10	960.00	8
RESULTADO DE OPERACIÓN		270.00	3	2,730.00	24
(-) GASTOS FINANCIEROS					
(+) INGRESOS FINANCIEROS GRAVADOS					
(+) OTROS INGRESOS GRAVADOS					
(+) OTROS INGRESOS NO GRAVADOS					
(+) ENAJENACIÓN DE VALORES Y BIENES DEL ACTIVO FIJO					
(-) COSTO ENAJENACIÓN DE VALORES Y BIENES ACTIVO FIJO					
(-) GASTOS DIVERSOS					
REI POSITIVO					
REI NEGATIVO					
RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIONES		270.00	3	2,730.00	24
(-) IMPUESTO A LA RENTA		41.00	0	409.50	4
RESULTADO DEL EJERCICIO		229.00	3	2,320.50	20

<b>ANÁLISIS VERTICAL</b>					
SR. JOSÉ BACA ADAUTO: 1 HA. DE AJO NAPURÍ					
ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016 Y 2017					
(EXPRESADO EN SOLES)					
		AÑO 2016	%	AÑO 2017	%
VENTAS NETAS O INGRESOS POR SERVICIOS		9,300.00	100	7,900.00	100
(-) DESCUENTOS, REBAJAS Y BONIFICACIONES CONCEDIDAS					
VENTAS NETAS		9,300.00		7,900.00	
(-) COSTO DE VENTAS		5,660.00	61	5,440.00	69
RESULTADO BRUTO		3,640.00	39	2,460.00	31
(-) GASTOS DE VENTA		2,205.00	24	2,030.00	26
(-) GASTOS DE ADMINISTRACIÓN		945.00	10	870.00	11
RESULTADO DE OPERACIÓN		490.00	5		
				-440.00	-6
(-) GASTOS FINANCIEROS					
(+ ) INGRESOS FINANCIEROS GRAVADOS					
(+ ) OTROS INGRESOS GRAVADOS					
(+ ) OTROS INGRESOS NO GRAVADOS					
(+ ) ENAJENACIÓN DE VALORES Y BIENES DEL ACTIVO FIJO					
(-) COSTO ENAJENACIÓN DE VALORES Y BIENES ACTIVO FIJO					
(-) GASTOS DIVERSOS					
REI POSITIVO					
REI NEGATIVO					
RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIONES		490.00	5	-	0
				-440.00	-6
(-) IMPUESTO A LA RENTA		74.00	1	-	0
RESULTADO DEL EJERCICIO		416.00	4		0
				-440.00	-6

## ANÁLISIS FINANCIERO DE LOS ESTADOS DE RESULTADOS

Cultivo PAPA BLANCA COSTA

Ejercicio 2016

Área sembrada: 2 ha.

Producción total: 52,000 (26,000 x ha.)

Precio en campo: S/ 0.60

ANÁLISIS VERTICAL:

Como puede apreciarse, según las cifras expuestas, en el año 2016 el inversionista tuvo una utilidad de bruta de 36% y el 2017 una pérdida bruta del 70%. En términos de utilidad operativa, el 2016 fue de 6%, el 2017 la pérdida llegó al 150%.

En este caso particular vemos cómo se refleja la sobreproducción de este producto debido a un exceso de siembras al no existir una planeación de áreas por sembrar. El empresario no recupera su inversión y genera pérdida que lo descapitaliza paulatinamente.

RATIO DE RENTABILIDAD

Ratio de Rentabilidad Operativa = Utilidad operativa / Ventas netas

Ejercicio 2016 =  $1,750 / 31,200 = 0.06$

Interpretación: Quiere decir que por cada sol de ventas netas la empresa obtiene 0.06 céntimos de utilidad después de deducir el costo de ventas y gastos operativos. En porcentaje significa 6% de utilidad.

Ejercicio 2017 =  $-16,864 / 11,256 = -1.50$

Interpretación: Quiere decir que por cada sol de ventas netas la empresa obtiene 1.50 céntimos de pérdida después de deducir el costo de ventas y gastos operativos. En porcentaje significa 150% de pérdida.

## ANÁLISIS FINANCIERO DE LOS ESTADOS DE RESULTADOS

Cultivo CHOCLO SERRANO (COSTA)

Ejercicio 2016

Área sembrada: 1 ha.

Producción total: 15,250 Kg

Precio en campo: S/ 0.60

ANÁLISIS VERTICAL:

Como puede apreciarse, según las cifras expuestas, en el año 2016 el inversionista tuvo una utilidad de bruta de 37% y el 2017 una utilidad bruta del 51%. En términos de utilidad operativa, el 2016 fue de 3% y el 2017 la utilidad operativa llegó al 24%.

En este caso particular vemos cómo se refleja la menor área sembrada en el 2017 con respecto al 2016, obteniéndose un mejor precio al no haber exceso de oferta en el mercado.

#### RATIO DE RENTABILIDAD

Ratio de Rentabilidad Operativa = Utilidad operativa / Ventas netas

**Ejercicio 2016** =  $270 / 9,150 = 0.03$

Interpretación: Quiere decir que por cada sol de ventas netas la empresa obtiene 0.03 céntimos de utilidad después de deducir el costo de ventas y gastos operativos. En porcentaje significa 3% de utilidad.

**Ejercicio 2017** =  $-2,730 / 11,550 = 0.24$

Interpretación: Quiere decir que por cada sol de ventas netas la empresa obtiene 0.24 céntimos de utilidad después de deducir el costo de ventas y gastos operativos. En porcentaje significa 24% de utilidad.

### ANÁLISIS FINANCIERO DE LOS ESTADOS DE RESULTADOS

#### Cultivo AJO NAPURÍ

Ejercicio 2016

Área sembrada: 1 ha.

Producción total: 15,500 Kg.

Precio en campo: S/ 0.60

#### ANÁLISIS VERTICAL:

Como puede apreciarse, según las cifras expuestas, en el año 2016 el inversionista tuvo una utilidad de bruta de 39% y el 2017 una utilidad bruta del 31%. En términos de utilidad operativa, el 2016 fue de 5%, el 2017 la pérdida llegó al 6%.

En este caso particular también vemos que hubo una sobre oferta de este producto lo cual jaló los precios a la baja. Esto sucede, como estamos indicando, mayormente al exceso de área sembrada a nivel nacional.

#### RATIO DE RENTABILIDAD

Ratio de Rentabilidad Operativa = Utilidad operativa / Ventas netas

Ejercicio 2016 =  $490 / 9,300 = 0.05$

Interpretación: Quiere decir que por cada sol de ventas netas la empresa obtiene 0.05 céntimos de utilidad después de deducir el costo de ventas y gastos operativos. En porcentaje significa 5% de utilidad.

$$\text{Ejercicio 2017} = -440 / 7,900 = -0.06$$

Interpretación: Quiere decir que por cada sol de ventas netas la empresa obtiene 0.06 céntimos de pérdida después de deducir el costo de ventas y gastos operativos. En porcentaje significa 6% de pérdida.

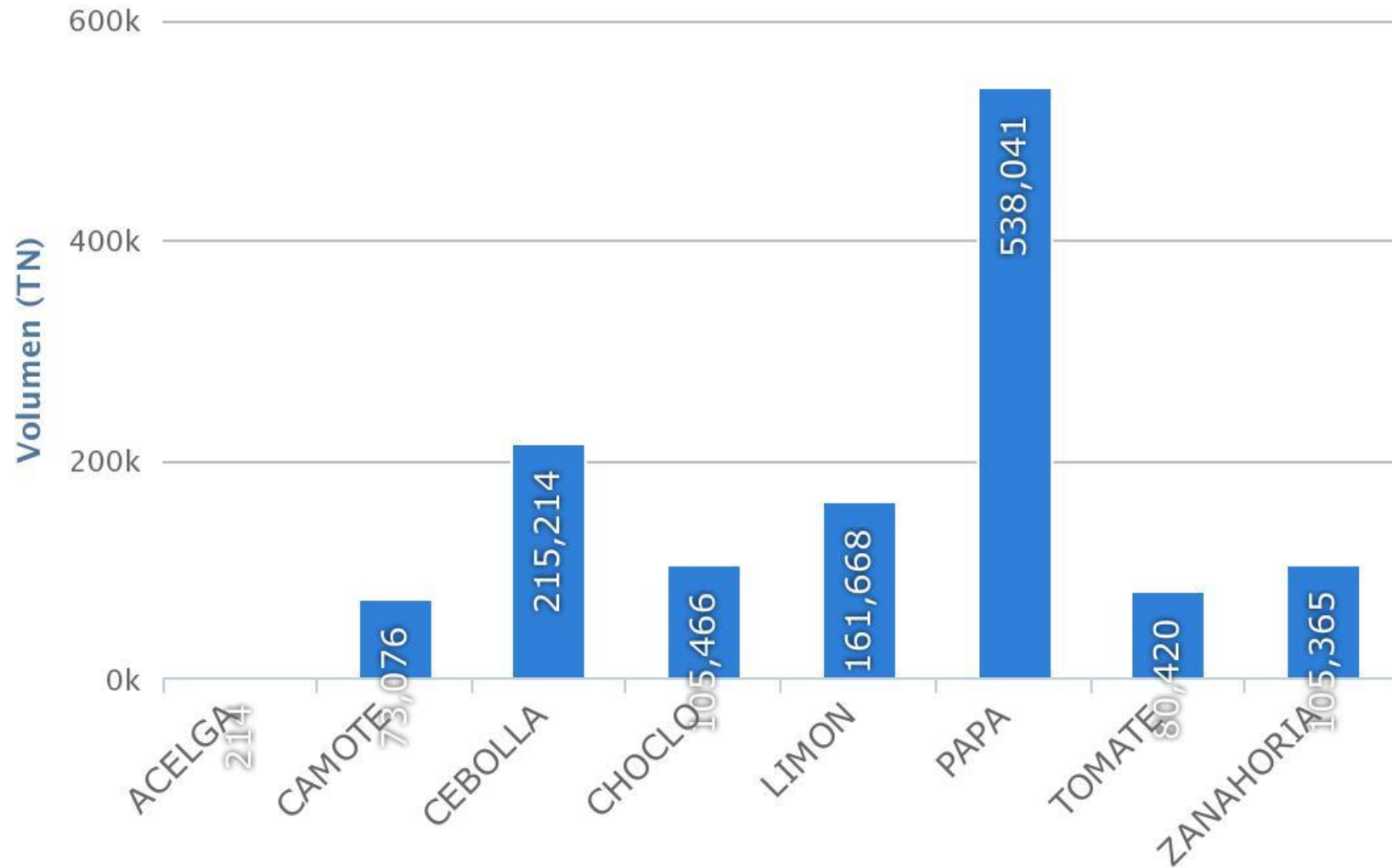
Perú Principales Ciudades: Consumo promedio per cápita anual de alimentos por principales ciudades, según principales productos alimenticios  
(Kg./persona o Lt/persona)

Principales productos alimenticios	Total	Lima Metropolitana	Abancay	Arequipa	Ayacucho	Cajamarca	Chachapoyas	Chiclayo	Chimbote	Cusco	Huancavelica	Huancayo	Huánuco	Huaraz	Ica	Iquitos	Moquegua	Moyobamba	Pasco	Piura	Pucallpa	Puerto Maldonado	Puno	Tacna	Tarapoto	Trujillo	Tumbes
		*/																									
Ajo entero (cabeza) (Kg.)	0.8	0.7	0.5	0.7	0.7	2.2	0.4	1.1	0.4	0.8	0.7	0.6	0.9	0.6	1.3	1.5	1.0	1.6	0.4	1.6	1.3	0.6	0.9	0.8	1.4	0.6	1.2
Cebolla (Kg.)	11.6	12.2	15.1	10.5	10.9	13.6	7.4	9.1	13.6	14.2	9.8	9.2	12.0	15.3	15.0	5.4	12.8	9.0	9.0	9.0	8.0	14.9	12.1	13.2	8.5	10.3	9.9
Zanahoria (Kg.)	6.9	6.6	13.1	11.3	11.9	6.1	5.8	2.9	3.6	13.1	16.3	10.5	4.7	14.3	7.2	2.0	12.8	4.1	13.5	3.5	3.0	10.4	14.8	10.8	3.7	4.3	3.3
<b>Menestras</b>																											
Frejol (Kg.)	1.9	1.9	0.8	1.1	0.6	5.6	4.7	2.3	1.7	0.9	0.6	0.7	1.2	1.8	1.4	1.6	0.8	6.2	0.4	2.8	2.2	2.6	0.2	1.8	5.3	1.9	1.7
Arveja (fresca y seca) (Kg.)	3.8	3.9	6.3	3.7	6.4	2.2	3.9	5.5	3.2	4.2	4.7	6.1	2.4	4.0	4.3	0.8	4.2	3.9	3.9	3.4	1.4	3.0	3.0	3.0	1.8	3.8	2.4
Habas (fresca y seca) (Kg.)	1.6	1.2	7.0	4.2	3.2	4.9	1.7	0.3	0.6	6.5	1.9	3.0	1.0	1.7	3.6	0.0	3.8	0.3	1.2	0.1	0.1	1.7	2.7	2.5	0.2	0.5	0.1
Lenteja (Kg.)	1.8	2.0	2.4	1.5	1.9	2.9	1.9	1.0	1.5	1.1	2.6	2.0	1.4	2.2	1.6	0.1	1.9	1.8	1.4	1.3	0.3	1.5	1.1	2.1	0.5	2.3	1.6
<b>Tubérculos y derivados</b>																											
Camote (Kg.)	3.2	3.6	2.3	2.3	2.0	1.9	2.5	4.2	3.7	1.1	3.0	2.9	3.9	5.6	5.0	0.1	2.9	1.5	2.5	3.7	0.5	0.4	4.1	3.4	0.6	2.7	2.7
Papa (Kg.)	45.6	43.4	78.3	57.5	60.8	97.1	45.5	25.2	41.6	69.9	87.8	74.1	88.7	74.9	42.9	12.8	62.6	29.1	99.6	21.0	22.0	32.9	74.5	53.8	19.1	39.0	17.7
Yuca (Kg.)	3.0	2.2	2.1	1.8	1.8	2.6	10.8	7.8	4.8	7.9	0.9	1.0	1.7	1.0	1.5	3.3	0.3	10.2	1.9	5.2	12.7	5.7	0.4	0.4	3.5	4.3	4.8
Olluco (Kg.)	1.9	2.1	4.6	1.0	2.8	4.7	3.2	0.9	1.4	3.8	2.4	2.7	2.4	4.4	2.1	0.0	0.6	0.9	2.1	0.2	0.1	0.9	1.5	0.9	0.4	1.7	0.1
Chuño entero (Kg.)	0.3	0.0	0.9	1.3	0.6	0.0	0.0	0.0	0.1	3.1	0.9	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.9	0.0	0.5	0.0	0.2	0.6	4.7	1.1	0.0	0.0	0.0
Otros tubérculos (Kg.) 7/	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.4	0.6	0.5	0.1	0.2	0.3	0.5	0.3	0.2	0.1	0.0	0.7	0.3	0.4	0.0	0.0	0.0	1.5	0.4	0.0	0.2	0.0



## Serie histórica por volúmen de los principales productos 2016

Fuente: Emmsa Sistema Web



## Serie histórica por volúmen de los principales productos 2017

Fuente: Emmsa Sistema Web

