UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE LOS ANDES

Facultad de Ciencias Jurídicas Contables y Sociales
Escuela Profesional de Contabilidad

TESIS

COSTOS DE PRODUCCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y RENTABILIDAD DE LA HOJA DE COCA EN EL DISTRITO DE SANTA ANA LA CONVENCIÓN – CUSCO AÑO 2016.

Para optar : El título profesional de contador

Presentado por : Bach. Cáceres Rivas Sigrit A.

Bach. Quispe Villavicencio Melania

Asesor : Dr. C.P.C.C. Santos Ferro Caituiro

Línea de investigación : Generaciones de pequeñas empresas

CUSCO - PERÚ

2018

DEDICATORIA

A Dios todo poderoso quien siempre ha estado a mi lado guardándome e iluminando en cada paso que doy y por regalarme una familia inigualable e incomparable donde atreves de ella me ha permitido conocer y sentir su gracia renovado guiándome por el buen camino.

A toda mi familia, en especial a Percy mi esposo, compañero inseparable en la vida, mis hijos Fabricio y Ariana, quienes han sido parte fundamental para realizar mi tesis, ellos son el motor de mi existencia y los principales protagonistas de este sueño.

A mi querida madre por estar siempre a mi lado apoyándome en todo momento y dándome aliento para seguir adelante e incidir en mi formación profesional.

Sigrit Angela Caceres Rivas

DEDICATORIA

Dedico esta tesis a Dios por brindarme la oportunidad y la dicha de la vida, al darme los medios necesarios para lograr este objetivo, siendo un apoyo incondicional para lograrlo y que sin él no hubiera sido posible.

A mis padres Estanislada Villavicencio Quispe Y Bernaldino Quispe Monterola por darme la vida y por ellos soy lo que soy ,por sus consejos, valores, principios , comprensión , amor, por ayudarme en los momentos más difíciles de mi vida y por ayudarme con los recursos necesarios para estudiar y culminar mi carrera profesional ,

A Korina Ochoa Villavicencio y Jackelin Loncone Angulo por apoyarme en todo momento y por estar siempre a mi lado en los momentos más difíciles y necesitados, los quiero mucho.

Melania Quispe Villavicencio

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios todopoderoso por haberme dado la inspiración necesaria para realizar esta tesis y por haber hecho posible llegar a los productores de la hoja de coca del Distrito de Santa Ana – la Convención quienes me brindaron su apoyo incondicional para poder realizar la presente tesis.

Agradezco a de manera especial al docente C.P.C Henry Thoreau Escobar quien de manera incondicional me brindó su apoyo y sus conocimientos en la materia en mención para poder llevar adelante la presente tesis.

Al mismo tiempo agradezco a todos mis docentes de "**Universidad Tecnológica de los Andes**" Filial Cusco quienes supieron guiar mis pasos con su sabiduría y enseñanzas que han hecho de mi persona una excelente alumna y futura profesional

Sigrit Angela Caceres Rivas

AGRADECIMIENTO

En este trabajo de investigación quiero agradecer a los agricultores productores de la hoja de coca del Distrito De Santa Ana La Convención, quienes incondicionalmente me apoyaron y brindaron la información correspondiente para realizar este trabajo.

Gente que labra la tierra y se gana el pan del día con sudor y esfuerzo físico que ellos realizan día tras día en el campo gente humilde que al mismo tiempo son olvidados por las autoridades del país, es por la cual este trabajo de investigación se debe a ellos.

Finalmente a todos los docentes, aquellos con esmero dirigieron correctamente cada etapa de mi camino académico y que me brindaron su apoyo incondicional y dando solución a cada uno de mis dudas en la labor y presentación de este trabajo de investigación.

Melania Quispe Villavicencio

ÍNDICE

DEDICATORIA……..……II

AGRADECIMIENTO……..……..IV

RESUMEN…….....XIV

ASTRACT…..……..……XV

INDICE DE CONTENIDO

Pag.

CAPITULO I……. **1**

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA…… **1**

1.- Realidad problemática…… **1**

1.1.-Descripción de la realidad problemática…….. **1**

1.2.- Planteamiento del problema…… **2**

1.2.1.-Formulación de problemas……. **2**

1.2.2.- Problema general…….. **2**

1.2 .3 .-Problemas específicos……. **3**

1.3.- Justificación de la investigación……. **3**

1.3.1.- Relevancia Social……. **3**

1.3.2.- Implicancias Prácticas…… **3**

1.3.3.- Valor Teórico…… **3**

1.4.- Objetivos de la investigación…….. **3**

1.4.1.- Objetivos Específicos…… **4**

1.5.- Limitaciones…… **4**

CAPITULO II…… **8**

MARCO TEORICO……... **8**

2.1 Antecedentes de investigación…… **8**

2.1.1.- A nivel internacional…… **8**

2.1.2.- A nivel nacional…… **12**

2.1.3.- A nivel regional y local…….…… **13**

2.2.-Bases teóricos…….. **14**

2.2.1.- Concepto de Costo…… **15**

2.2.2.- Clasificación de los Costos…… **16**

2.2.3.- Costos de Producción……. **24**

2.2.3.1. - Productividad y costos…….. **25**

2.2.4.-Costos comerciales…… **26**

2.2.4.1.-Flujo del costo comercial…… **26**

2.2.4.2.- Fases del flujo comercial…… **26**

2.2.5.- Rentabilidad……. **29**

2.2.5.1.- Rentabilidad empresarial…… **30**

2.6.-Cultivo de la hoja de Coca……. **34**

2.6.1.- Antecedentes Históricos…… **34**

2.6.2.-Aspectos Etimológicos de la Coca en la Cosmovisión Andina…….. **37**

2..6.3.-Aspectos Botánicos y Fisiológicos de la Planta…….. **37**

2..6.4.-Como Cultivar Erythoxilum (Coca)……. **47**

2.6.5.- Comercialización, Producción y Usos…….. **61**

2.6.6.-Propiedades Nutricionales y Medicinales de la Hoja de Coca…… **61**

2.7.- Empresa Nacional de la Coca S.A.- ENACO S.A…… **63**

2.7.1.- Giro del Negocio……. **64**

2.7.2.- Misión…….. **64**

2.7.3.- Visión…….. **64**

2.7.4.-Lema…… **65**

2.7.5.-Valores……. **65**

2.7.6.- Organigrama Estructural de la Empresa Nacional de la Coca S.A……. **66**

2.7.7-sucursales……. **67**

2.8.- productos..... **68**

2.9.- Base Legal……..…… **70**

2.10.- marco conceptual..... **71**

CAPITULO III…… 74

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIO…… 74

3.- Hipótesis…… **74**

3.1.- Hipótesis general…… **74**

3.2.- Método…….... **74**

3.3.- Tipo de estudio…… **74**

3.4.- Nivel de alcance…….. **75**

3.5.- Diseño de investigación…… **75**

3.6.-Operacionalización de variables…… **76**

3.7.-Población, muestreo y muestra…… **76**

3.7.1.- Población de estudio…… **76**

3.7.2.- Muestreo…… **77**

3.7.1.- Muestra……. **77**

3.8.- Técnicas e instrumentos de recolección de datos……. **78**

3.9.- técnicas de procesamiento de datos……. **79**

3.9.1.- Consideraciones éticas……. **79**

3.10 .- Procesamiento de datos……. **80**

CAPITULO IV…… 101

RESULTADOS Y DISCUSIÓN…… 101

4.1 Resultados…… **101**

4.1.1 A nivel de la variable X/I…… **101**

4.2.-Propuesta de Solución de la Investigación…… **101**

4.2.1.-Costo de Producción de la Hoja de Coca……. **102**

4.4.-Estructura de Costos Aplicados por la Empresa Nacional de la Coca S.A…… **110**

4.5.-Determinación de precio por arroba de la hoja de coca……. **111**

4.6.-Comercialización de la Hoja De Coca…… **111**

4.7.-CoexistenciaDiferentes Mercado de la Hoja de Coca…… **112**

4.8.-Rentabilidad de la hoja de coca…….. **116**

4.9.-Asiento contable……. **119**

4.10.-Formulación de estados de costo de producción…… **128**

4.6.-Discusión…….. **131**

CONCLUSIONES……. **133**

RECOMENDACIONES…….. **134**

BIBLIOGRAFÍA……. **135**

Anexo……. **138**

Matriz de consistencia…….. **139**

Encuesta…… **141**

Evidencia…….. **150**

INDICE DE TABLAS Pag.

Tabla Nº1.- Operacionalización de variables…..…… **76**

Tabla Nº2.- Cuál es su actividad principal……... **80**

TablaNº3.-sexo y edad promedio……. **81**

Tabla Nº4.-Relación con respecto a las tierras de cultivo…… **82**

Tabla Nº5.- La extensión de su terreno…….. **83**

Tabla Nº6.- Área de su terreno lo dedica al cultivo de coca…… **84**

TablaNº7.- Cuantas cosechas realiza al Año…….. **85**

Tabla Nº8 .-Cuantas arrobas produce por hectárea…… **86**

Tabla Nº9.- El costo de producción……. **87**

Tabla Nº10.-Cómo determina su costo de producción…….. **88**

TablaNº11.- Considera dentro de sus costos de producción mano de obra propia y familia……. **89**

Tabla Nº12.- Tiene conocimiento sobre el costo que aplica ENACO S.A para fijar el precio de la hoja de coca…… **90**

Tabla Nº13.- Cree usted entender sobre los costos de comercialización……. **91**

Tabla Nº14.- Considera como costo de comercialización los sacos…… **92**

TablaNº15.- usted con quien comercializa su producción de la hoja de coca…… **93**

Tabla Nº16.- Cuánto les paga por arroba la comercialización de la hoja de coca ENACO S.A según calidad…… **93**

Tabla Nº 17.- Por qué vende su producto a ENACO S.A…… **94**

Tabla Nº18.-Entiende sobre rentabilidad……. **95**

TablaNº19.- Considera usted que si conociera los costos de…….

producción y los costos de comercialización mejoraría su rentabilidad **96**

Tabla Nº20.- considera usted que su producción es rentable……. **97**

Tabla Nº 21.- Cuál fue su percepción de la venta de su producción de la

hoja de coca ENACOS.A…….. **98**

Tabla Nº22.- Cómo afecta los precios establecidos por ENACO S.A en

su vida diaria…….. **99**

Tabla Nº23.- Primera etapa: preparación del almacigo……..…… **102**

Tabla Nº24.- Segunda etapa: preparación del terreno…… **102**

Tabla Nº25. Tercera etapa: plantación…… **103**

Tabla Nº26.- Cuarta etapa: de labores culturales……. **104**

Tabla Nº27.- Quinta etapa de cosecha…….. **105**

Tabla Nº28.- Sexta etapa: secado ……. **106**

Tabla Nº29.- séptima etapa de ensacado…… **107**

Tabla Nº30.- Calculo de producción de la hoja de coca Distrito Santa

Ana La Convención Cusco Año 2016……. **108**

Tabla Nº 31.- cuadro de rentabilidad…….... **116**

INDICE DE FIGURAS

Pag.

Figura Nº1.- Semillas…… **40**

Figura Nº 2.- Hojas…….. **41**

Figura Nº3.- Flores e Inflorescencias…… **43**

Figura Nº 4.- Preparación del almacigo……. **51**

Figura Nº5.-preparacion del suelo…….. **52**

Figura Nº6.- trasplante definitivo……. **54**

Figura Nº7 .-Repones…… **55**

Figura Nº 8.- Cosecha…….. **59**

Figura Nº 9.- secado de la hoja de coca…… **60**

Figura Nº 10.- ENACO S.A……. **64**

Figura Nº11.-Organigrama de ENACO S.A…… **66**

Figura Nº 12.- Actividad Principal…… **80**

Figura Nº13.- Edad Promedio …… **81**

Figura Nº 14.- Relación Tierras Cultivo …… **82**

Figura Nº 15.- Extensión Terreno…… **83**

Figura Nº 16.- Área Cultivo Coca …….. **84**

Figura Nº17.- Cosechas Año …… **85**

Figura Nº 18.- Arrobas por Hectárea ……..…….. **86**

Figura N°19.- Costos Producción……..…… **87**

Figura Nº 20.- Determina Producción ……. **88**

Figura N° 21.- Producción Propia Familia.....……. **89**

Figura Nº 22.- ENACO S.A fija Precio…….. **90**

Figura Nº 23.- Entiende Comercialización …… **91**

Figura Nº 24.- Costo Comercialización Sacos…….. **92**

Figura Nº25.- Con Quien Comercializa ……..…….. **93**

Figura Nº26.- Cuánto les paga por …….. **94**

Figura Nº 27- Porque Vende ENACO ……..……. **95**

Figura Nº28.- Entiende Rentabilidad ……. **96**

Figura Nº29.- Considera Conocimientos Producción…….. **97**

Figura Nº 30.- Producción rentable…… **98**

Figura Nº31.- Producción rentable……..……. **99**

Figura Nº 32- Percepción Venta ENACO ……..…… **100**

Figura Nº33.- comprobante de Peso……..…… **115**

Figura Nº34 .-Liquidación de Compra…… **115**

RESUMEN

El presente trabajo de investigación titulado **COSTOS DE PRODUCCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y RENTABILIDAD DE LA HOJA DE COCA EN EL DISTRITO DE SANTA ANA LA CONVENCIÒN CUSCO. AÑO 2016** tiene por objetivo**.** Conocer el costo de producción, comercialización y rentabilidad de los productores de la hoja de coca en el Distrito de Santa Ana La Convención Cusco año 2016.

El tamaño de la muestra para el trabajo de investigación estado constituida por (29) productores activos de la hoja de coca del Distrito de Santa Ana La Convención, las técnicas de recolección de datos han sido la encuesta.

La principal importancia es brindar información valiosa a los productores de la hoja de coca, ya que estos tienen muy poco conocimiento sobre el tema, puesto que no consideran en su estructura de costos los elementos que conforman el costo de producción, los elementos de comercialización por tanto se establece una información errónea lo cual incide de forma negativa en la rentabilidad. La Empresa Nacional de la hoja de Coca ENACO S.A formula el costo total de producción por Hectáreas es igual a S/. 10579.26 Soles, tenemos el precio de compra seria S/.153.32 Soles por arroba pero por decisión política a partir del año 2014 ENACO S.A paga S/.85.00 Soles por arroba por una sola calidad la cual no justifica los costos incurridos en la producción, y los costos de producción de la hoja de coca según la investigación es S/. 10,870.84 Soles por Hectáreas y S/.173.31 Soles por arroba.

Palabras claves: costos, comercialización, producción, rentabilidad.

ABSTRACT

The present research work entitled **Cost Of Production, Marketing And Profitability Of The Sheet Of COCA In The District Of SANTA ANA LA Convention CUSCO. YEAR 2016** aims. Know the cost of production, marketing and profitability of the producers of the coca leaf in the District of Santa Ana the Cusco Convention year 2016?

The size of the sample to the State research work consisting of (29) active producers of the coca leaf from the Santa Ana district Convention, data collection techniques have been the survey.

The size of the sample to the State research work consisting of (29) active producers of the coca leaf from the Santa Ana district Convention, data collection techniques have been the survey. The main importance is to provide valuable information to the producers of the coca leaf, since they have very little knowledge on the subject, since do not consider the elements that make up the cost of production, the elements of com in its cost structure MERCHANTABILITY therefore establishes a misinformation which affects negatively the profitability. The company National Coca ENACO S.A. sheet makes the total cost of production by has equal to S /. 10579.26 Suns, the purchase price would be S/.153.32 Soles by arroba but by political decision from the year 2014 ENACO S.A. have pay S /. 85.00 Soles for arroba by a single quality which does not justify the costs involved in the production, and the costs of production According to research coca leaf is S /. 10,870.84 Suns by hats and S/.173.31 Soles by arroba.

Key words: costs, marketing, production and profitability**.**

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.- Realidad problemática

1.1.-Descripción de la realidad problemática.

La producción de la hoja de coca en el Distrito de Santa Ana La Convención es una de las actividades que genera la economía de los productores del Distrito, ya que este producto se cultiva desde la época de nuestros antepasados los incas.

El Distrito de Santa Ana, cuenta con los centros poblados que se dedican a la producción de la hoja que son: Mazapata, Tunquimayo, Garavito, Ipal, Sarahuasi, San Pedro, Caldera, Icma y Huayanay. Esta son las principales cuencas productoras de la hoja de coca, las cuales están inscritos en el padrón de productores legales de la hoja de coca de la Empresa Nacional de la coca ENACO S.A.

Los productores de la hoja de coca presentan necesidades particulares propias de su actividad agrícola, pero a la vez se evidencia la necesidad de generar

mecanismos que contribuyan a la solución de estos problemas socioeconómicos, los productores reclaman el precio justo de la hoja de coca, ya que la empresa ENACO S.A., viene pagando por una sola calidad y el precio de compra es muy baja frente a las necesidades del productor y al aumento del costo de vida.

Los productores legales manifiestan que el precio por arroba es S/. 85.00 Soles lo cual no justifica los costos incurridos en la producción de la hoja de coca, estos reclamos no son escuchados por parte de las autoridades del país como es el Ministro de Agricultura ya que manifiestan que la hoja de coca debe ser erradicado porque se destina al comercio ilegal que es para la producción de pasta básica de cocaína (PBC).

Los productores de este Distrito están empadronados en el padrón de productores legales de la hoja de coca y su producción total es entregada a la Empresa Nacional de la Coca ENACO S.A., cumpliendo con la ley.

Es por ello que surge la necesidad de llevar a cabo una investigación que permita conocer la estructura de los costos de producción, comercialización, la rentabilidad de la hoja de coca del Distrito de Santa Ana la Convención Cusco.

1.2.-Planteamiento del problema

1.2.1.- Formulación de problemas

1.2.2.- Problema general

A.- ¿Cómo es el costo de producción, comercialización y rentabilidad de los productores de la hoja de coca en el Distrito de Santa Ana La Convención Cusco año 2016?

1.2.3 Problemas específicos

a.- ¿Como es el costo directos de producción en los productores de la hoja de coca en el Distrito de Santa Ana La Convención Cusco año 2016? .

b. - ¿Cómo es el costo indirecto de comercialización de los productores de la hoja de coca en el Distrito de Santa Ana La Convención Cusco año 2016? .

c.- ¿Cuál es la utilidad de los productores de la hoja de coca en el Distrito de Santa Ana La Convención Cusco año 2016?.

1.3 .- Justificación de la investigación

El presente trabajo de investigación sirve para conocer el costo de producción y comercialización y cuál es su influencia en la rentabilidad de los productores de la hoja de coca en el Distrito de Santa Ana La Convención.

1.3.1.- Relevancia Social

Esta investigación será de utilidad para los productores de la hoja de coca del Distrito de Santa Ana La Convención.

1.3.2.- Implicancias Prácticas

El aporte de la presente investigación ayudará a que los productores puedan conocer de mejor manera su costo de producción y su costo de comercialización y poder mejorar su rentabilidad.

1.3.3.- Valor Teórico

Con esta investigación se logrará que los productores conozcan cuáles es el costo que se genera al cultivar la hoja de coca para que así ellos puedan determinar el valor de venta de su producción y comercialización.

1.4.- Objetivos de la investigación

A. Conocer el costo de producción, comercialización y rentabilidad de los productores de la hoja de coca en el Distrito de Santa Ana La Convención Cusco año 2016.

1.4.1.- Objetivos Específicos

a. Analizar los elementos del costo de producción de la hoja de coca en el Distrito de Santa Ana La Convención Cusco año 2016.

b. Describir los elementos del costo de comercialización de la hoja de coca en el Distrito de Santa Ana La Convención Cusco año 2016.

c. Identificar la rentabilidad de la hoja de coca del Distrito de Santa Ana año La Convención Cusco 2016.

1.5.- Limitaciones

En el desarrollo del trabajo de investigación se presentaron algunas situaciones que limitaron nuestra investigación, los cuales fueron un obstáculo

para poder obtener la información deseada que nos ayude al desarrollo de la investigación. Entre las limitantes que encontramos tenemos:

- Falta de acceso a la información por parte de la Empresa Nacional de la Coca ENACO S.A., a pesar que se solicitó formalmente por medio de una solicitud dirigida al gerente de la empresa. Dicha información no se nos brindó porque esa documentación es solo de uso para personas autorizadas por la empresa, por ser de carácter confidencial.

- La falta de actualización de los registros de los profesionales graduados mediante tesis en el área de contabilidad de costos (sector Agrario) de las universidades del país respecto a Escuela Profesional de Contabilidad.

Ubicación de la Zona de Estudio

El Distrito de Santa Ana se encuentra ubicado en la Provincia de la Convención en el Departamento del Cusco. Es una zona eminentemente tropical, su clima constituye uno de sus principales atractivos con una temperatura media mensual de 26°C, siendo los meses más calurosos octubre, noviembre y diciembre en el que la temperatura llega hasta los 30,8°C.

a. .- Ubicación Política

El presente trabajo de investigación se ubica en el Distrito de Santa Ana en la Provincia de La Convención, tiene la siguiente ubicación política:

Región : Cusco.

Departamento : Cusco.

Provincia : La Convención

Distrito : Santa Ana

b. - Ubicación Geográfica

La Provincia de La Convención se encuentra ubicada en la Región Sur Oriental del territorio Peruano, al Norte de la ciudad del Cusco, cuya posición geográfica es:

Latitud : 12º 51’ 54” Sur

Longitud : 72º 41’ 37”oeste

Altitud : 1,063 m.s.n.m.

c. - Límites.

El Distrito de Santa Ana limita:

Por el Norte : Distrito de Echarate.

Por el Este : Distrito de Echarate.

Por el Sur : Distrito de Vilcabamba yMaranura.

Por el Oeste : Distrito de Vilcabambay Echarate.

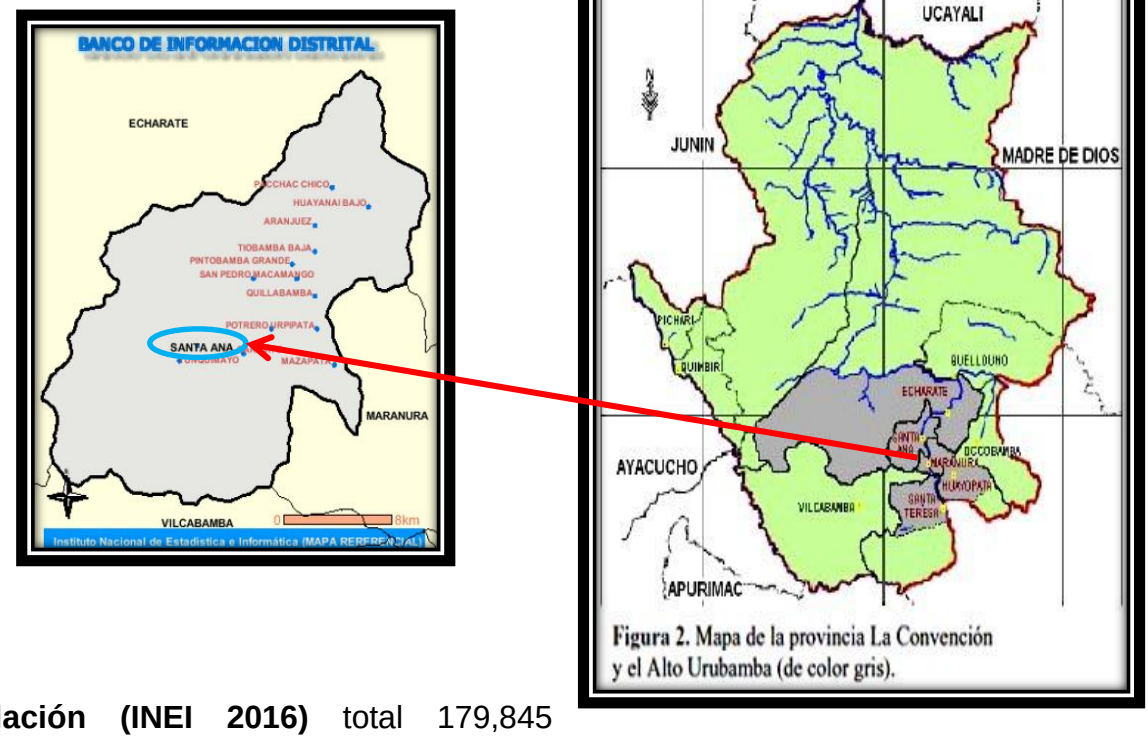


Figura 2. Mapa de la provincia La Convención y el Alto Urubamba (de color gris).

Población (INEI 2016) total 179,845 habitantes ubigeo 0809.

Delimitación Temporal

Corresponde al año 2016.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1.- Antecedentes de investigación

Se han encontrado en las bibliotecas de las universidades del país y del extranjero, trabajos de investigación relacionados con el costo de producción comercialización y rentabilidad de la hoja de coca.

2.2.- A nivel internacional

Mamani (2012) en la investigación: política de industrialización de la hoja de coca y su impacto en el crecimiento económico sostenible en Bolivia realizado en el país de Bolivia plantea como:

Objetivo general

Determinar el impacto de la política de industrialización de la hoja de coca en el crecimiento económico sostenible de nuestro país.

Objetivo especifico

Desarrollar las características de la producción y comercialización de la hoja de coca.

Establecer que derivados y beneficios se puede obtener de la hoja de coca plantear políticas de fortalecimiento en la industrialización de la hoja de coca y comercialización licita.

> Señalar los antecedentes económicos históricos, culturales, diplomáticos de la hoja de coca. (p.6)

Formula como hipótesis: “la política de industrialización de la hoja de coca, en concordancia con los cambios actuales cambios estructurales desarrollado en nuestro país, contribuirá positivamente al crecimiento económico ambientalmente sostenible” (p.8).

Llegando a las siguientes conclusiones

> La industrialización, consideramos variables proxis a la industrialización de la hoja de coca, como ya se vio en los capítulos anteriores. Éstas variables nos permiten determinar el impacto sobre el crecimiento económico. Éstas podemos enunciar de la siguiente manera: Primeramente debemos señalar que las variables de estudio, individualmente no son estacionarias, en su mayoría tienen un comportamiento heteroscedastico, es decir, contienen al menos presencia de una raíz unitaria. Pero se solucionó éste aspecto, una vez realizado el cálculo del modelo, y se hizo el respetivo test de Cointegración, es decir, que el modelo calculado, es estacionaria en el largo plazo, cumpliendo de ésta manera los requerimientos estadístico-econométricos. La industrialización, consideramos variables proxis a la industrialización de la hoja de coca, como ya se vio en los capítulos anteriores. (p.153).

Álvarez (2002-2012) en la investigación: diversificación de la producción y el cultivo de coca en los Yungas del departamento de La paz, 2002-2012, realizado en el país de Bolivia – La paz; plantean como:

Objetivo general

> Estudiar los efectos que ha provocado el crecimiento del cultivo de la hoja de coca sobre la actividad agrícola y la dependencia alimentaria de la región de los Yungas hacia los centros urbanos.

Objetivos Específicos

> Determinar cuáles componentes de la seguridad alimentaria están siendo dañados por medio de los cultivos de coca y su crecimiento.
>
> Determinar los efectos que tiene el deterioro de los suelos causados por el cultivo de coca, sobre la producción agrícola de la región.
>
> Contrastar el actual modelo extractivista de Bolivia con la situación agrícola en los Yungas basada en los cultivos de coca y las consecuencias que acarrea el mismo. (p.12).

Formulan como hipótesis:" La producción de coca en los Yungas de La Paz, reflejaría la actual situación de economía extractivista de nuestro país, ya que esta región basa su economía en la producción de un solo cultivo. Si esta situación continúa así, derivaría en una mayor dependencia alimentaria de esta región hacia los centros urbanos y un deterioro de los suelos por causa de este cultivo."(p.11)

Llegan a las siguientes conclusiones:

> El aumento del precio de la misma, durante el período 2002-2012, ha producido cambios significativos en esta región: desde el aumento progresivo de las hectáreas cultivadas con coca hasta romper con los límites impuestos por el Estado a un máximo de hectáreas permitidas para el cultivo del mismo. El Estado precautela el aumento de este cultivo, ya que la coca, aparte de tener un uso medicinal como estimulante, también es un engrane clave para la máquina del narcotráfico.
>
> Como se pudo constatar, la brecha entre la producción que es comercializada legalmente y la producción comercializada en total, muestran claramente la existencia de un mercado paralelo, un mercado ilegal que se mueve detrás de los controles que realiza el Estado y sus instituciones, entre ellos la erradicación de la hoja de coca, que elimina hectáreas ilegales, pero que no son nada comparados con las miles de hectáreas del mismo carácter que se esconden a los ojos del gobierno. (p.152).

Torres (2000) en el artículo costos de la producción de coca nivel campesino en la región del Caguan, Caquetá – Colombia. Un análisis comparativo realizado en el país Caquetá Colombia plantea como:

Llegando a las conclusiones

1. En conclusión, se puede decir que tal vez son todas estas razones (monetarias) en su conjunto, las que hacen que campesinos productores de coca, sigan interesados en continuar con este cultivo, a pesar de lo riesgoso que les resulta. Más aún, si tenemos en cuenta los altos ingresos que se obtienen con la coca, resulta lógico pensar que existen igualmente altos niveles de acumulación de capital, pero parece ser que la principal estrategia de legalización del dinero y acumulación es la inversión en ganado.

2. En general, puede verse que los campesinos cocaleros obtienen ingresos que no son significativamente más altos que los de algunos campesinos medianos exitosos (excepto los medianos, quienes tienden a ser empresarios), además, en los ingresos de los cocaleros no se están contabilizando todos los costos no monetarios que implica asumir una actividad ilegal en zonas de alto conflicto, ni el costo monetario de los "impuestos" que deben pagar a los grupos armados. Otro estudio que hiciera esta contabilidad podría llegar quizás a la conclusión de que los ingresos de los cocaleros no superan a los de algunos productores campesinos de productos lícitos de la región andina del país. Ahora bien, no sobra advertir, aunque suene obvio, que los sistemas de producción campesinos

> lícitos que tienen ingresos equiparables a los de los cocaleros, no son de ninguna manera trasplantables a las zonas donde se produce la coca, en donde éste cultivo (la coca) parece ser la única opción agrícola que genera buenos resultados. (p.16).

2.3.- A nivel nacional

Obregón (2010) en la investigación transformación de la hoja de coca (erythroxylum coca lamarck) en pan para consumo humano y su impacto socio económico-ambiental en las ciudades del alto Huallaga realizado en la ciudad de Alto Huallaga plantea como:

Objetivo general

> Determinar la posibilidad de transformación tecnológica de la hoja de coca en pan, como alternativa sostenible de la economía de las ciudades del Alto Huallaga.

Objetivo especifico

> Diagnosticar la situación actual de la cuenca cocalera del alto Huallaga.
> Identificar y evaluar las posibilidades de uso de la hoja de coca en la alimentación humana.
>
> Analizar la viabilidad económica y ambiental de la transformación de la hoja de coca mediante procesos alternativos (panificación).
> Proponer una alternativa ligada a la transformación de la hoja coca para elaboración de pan para el consumo humano (p.15).

Formulan como hipótesis:" La aplicación de un proceso tecnológico alternativo a los excedentes, puede facilitar la incorporación de la hoja de coca como producto alimenticio para el consumo humano." (p.16).

Llegando a las siguientes conclusiones

> La problemática ligada al estudio y cultivo de la hoja de coca en el Alto Huallaga, no ha sido abordado de manera integral, sólo ha sido visualizado desde la perspectiva del narcotráfico, la erradicación y

penalización, sin considerar que detrás de todo existe un problema social.

Los Programas de Desarrollo Alternativo han tenido impactos diferenciados por tipo de intervención en las zonas cocaleras y no han cumplido con el objetivo de mitigar los efectos negativos de la erradicación de la hoja de coca, así como el de crear condiciones favorables para un desarrollo rentable.

Una propuesta alternativa de la utilización de harina de coca en la elaboración de pan para consumo humano, es viable desde el punto de vista tecnológico, así lo demuestran los resultados experimentales.

Un desarrollo Agroalimentario de la coca, como factor de impacto socioeconómico y ambiental de las comunidades rurales, es una alternativa tecnológica que pretende reducir la expansión del área para cultivar la hoja de coca y orientar su diversificación en productos legales derivados de la misma. (p.159).

2.4.- A nivel regional y local

Vela y Villafuerte (2014) en la investigación: determinación del precio de la hoja de coca y las implicancias en la comercialización de los productores a la empresa nacional de la coca S.A distrito de Maranura – La convención – Cusco periodo 2014, realizado en la ciudad de Cusco planteando como:

Objetivo general

Establecer las implicancias económicas y sociales que genera la determinación del precio de la hoja de coca en la comercialización de los productores establecidos por la Empresa Nacional de la Coca S.A. distrito de Maranura, La Convención Cusco periodo 2014.

Objetivos específicos

> Establecer las implicancias económicas que genera la determinación del precio de la hoja de coca en la comercialización de los productos establecido por la Empresa Nacional de la Coca S.A. distrito de Maranura, La Convención Cusco periodo 2014.
>
> Determinar las implicancias sociales que genera la determinación del precio de la hoja de coca en la comercialización de los productos establecido por la Empresa Nacional de la Coca S.A. distrito de Maranura, La Convención Cusco periodo 2014.
>
> Determinar los criterios que aplica la Empresa Nacional de la Coca S.A para fijar el precio real para su adquisición de la hoja de coca periodo 2014.(p.3-4).

Formula como hipótesis:" La determinación del precio de la hoja de coca en la comercialización de los productores a la Empresa Nacional de la Coca S.A., genera implicancias en lo social y económico a los productores del distrito de Maranura, La Convención Cusco periodo 2014."(p.59)

Llegan a las siguientes conclusiones:

> 1. Las implicancias económicas y sociales que genera la determinación del precio de hoja de coca para su comercialización en la presente investigación nos permita afirmar que no es adecuada ni justa con la realidad, ya que el 98.7% de los productores manifiesta que la Empresa Nacional de la Coca S.A. no permite el desarrollo en la producción y la comercialización de hoja de coca; asimismo, el 98.7% de los productores manifiestan que estos hechos incentiva al productor al cambio de actividad o sustitución de su producción por productos alternativos, como se puede apreciar en la tabla y gráfico N° 16, además de no cubrir sus necesidades básicas como alimentación, vestimenta, etc.
>
> 2.La determinación del precio de la hoja de coca en la comercialización de los productores establecido por la Empresa Nacional de la Coca S.A. generan implicancias económicas debido a que la liquidación que percibe no se ajusta a la realidad, puesto que el precio es sustancialmente bajo, lo que genera limitaciones en el desarrollo y crecimiento de los productores, ya que el 65% de los encuestados manifiesta que el precio que paga ENACO S.A. no es real, el 20% se ve perjudicado económicamente y el 15% no le permite crecer como productor, lo que podemos colegir es que el 100% no está de acuerdo como podemos apreciar en la tabla y gráfico N° 17.(p.90).

2.5.- Bases teóricos

Toda empresa dedicada cualquiera tipo de actividad económica, tiene que determinar sus costos de producción y comercialización para conocer a cuanto venderá sus artículos en el mercado. Debe conocer el margen de ganancia y el pago de los impuestos. Comparando los ingresos y los costos nos dan la utilidad

o beneficio. Si los costos son mayores de que los ingresos habrá perdida y sucede lo contrario obtendrá ganancia. Se aplicara la contabilidad de costos.

2.5.1.- Concepto de Costo

El concepto de costo tiene diferentes significados de acuerdo a su función, estructura y su aplicación. Así en la obra del **Dr. Justo Franco Falcón** denominada **"Costos para la toma de Decisiones"** propone la definición de costos por diversos especialistas, a mencionar: Una definición basada en la estructura de Materia Prima Directa, Mano de Obra Directa y Costos Indirectos de fabricación, es la de:

- **Edward Menesby**, "el costos se define como la medición en términos monetarios, de la cantidad de recursos usados para algún propósito u objetivo, tal como un producto comercial ofrecido para la venta general o un proyecto de construcción. Los recursos emplean materia prima, materiales de empaque. Horas de mano de obra trabajada, prestaciones, personal salariado de apoyo, suministros y servicios comprados y capital atado en inventario, terrenos edificios y equipo". Esta es una definición de costos relacionada directamente con el proceso industrial, pero también aunque tangencialmente se refiere a los costos comerciales o de servicios que fundamentalmente tienen como estructura los desembolsos de Remuneraciones, bienes, Servicios, Intereses.

- **Ferguson y J. Gould,** definen al costo como "un aspecto de la actividad económica, para el empresario individual esto implica sus obligaciones de hacer pagos en efectivo, para el conjunto de la sociedad, el costo

representa los recursos que deben sacrificarse para obtener un bien dado".

Esta definición emplea el término "sacrificios" para referirse a costos que directamente no están relacionados con el dinero en efectivo, como las depreciaciones del activo fijo, pero están involucrados en el proceso productivo, comercial o de servicio.

- **Harry Howe**, define al costo como el "precio pagado o la retribución para adquirir un activo. Aplicando a los inventarios, el costo significa en principio la suma de los desembolsos aplicables y cargos incurridos directa o indirectamente al traer un artículo a su condición y localización existente".(http://repository.unad.edu.co/bitstream/10596/7438/1/Fundamentos%20de%20Costos%207-46.pdf.) (p.7)

2.5.2.- Clasificación de los Costos

Desde el punto de vista que se mire, los costos pueden ser clasificados de diferentes formas, cada una de las cuales da origen a una técnica de costeo. A continuación se indica las clasificaciones más importantes, aclarando de antemano que no son las únicas, pero sí las más importantes.

1.-Según su función:

Costo de producción Son los que se generan durante el proceso de transformar la materia prima en un producto final y se subdivide en:

Materia prima: Es todo el material que hace parte integrante del producto terminado y se puede identificar de manera clara dentro del mismo. La materia prima se divide en dos grupos a saber:

Material directo: Es aquella parte del material que se puede identificar cuantitativamente dentro del producto terminado y cuyo importe es considerable.

Material indirecto: Es aquel material que no se identifica cuantitativamente dentro del producto o aquel que identificándose, no presenta un importe considerable.

Si se observa con detenimiento, para considerar la materia prima como material directo, se deben reunir dos condiciones que son: un importe considerable y saber cuánto de este material hay en cada unidad del producto terminado. Lo anterior obedece al tratamiento que se le da a cada uno de los materiales, ya que el material directo e indirecto tiene tratamiento distinto, como podrá observarse al desarrollar las distintas técnicas de costeo que se verán más adelante. Por ejemplo, al hacer una hamburguesa, la materia prima es: sal, carne, y pan entre otros. Al hacer la clasificación en material directo e indirecto, se tiene lo siguiente:

Material directo: Carne y pan. Presentan un importe considerable y se sabe qué tanto de este material hay en cada unidad de producto terminado.

Material indirecto: Sal, que es un factor importante dentro del producto, pero es muy difícil determinar qué cantidad hay en cada unidad de producto terminado y en caso de saberlo, el costo es tan insignificante que no vale la pena considerarlo como material directo.

Mano de obra: Es la remuneración en dinero o en especie que se da al personal que labora en la planta productora. Se divide en dos grupos a saber: mano de obra directa y, mano de obra indirecta.

Mano obra directa: Es la remuneración que se ofrece en dinero o en especie al personal que efectivamente ejerce un esfuerzo físico dentro del proceso de transformar la materia prima en un producto final. Como ejemplo están: El mecánico automotriz en el taller de mecánica; el cocinero en el restaurante; los operarios en la empresa metalmecánica.

Mano obra indirecta: Es la remuneración del personal que laborando en la planta productora, no interviene directamente dentro de la transformación de la materia prima en un producto final. Como ejemplo están: Supervisores, jefes de producción, aseadores de planta, vigilantes de planta, personal de mantenimiento.

Costos indirectos de fabricación: Denominados también carga fabril, gastos generales de fábrica o gastos de fabricación. Son aquellos costos que intervienen dentro del proceso de transformar la materia prima en un producto final y son distintos al material directo y mano de obra directa. Dentro de ellos están:

- Material indirecto
- Mano obra indirecta
- Servicios públicos
- Arrendamientos

- Deprecación maquinaria
- Combustible
- Implementos para aseo de fábrica

Gastos de administración

Son los gastos operacionales de administración ocasionados en el desarrollo del objeto social del ente económico. Se incluyen básicamente los aspectos relacionados con la gestión administrativa encaminada a la dirección, planeación, organización, incluyendo las actividades ejecutivas, financieras, comerciales y legales.

Gastos de distribución o ventas

Comprende los gastos ocasionados en el desarrollo principal del objeto social del ente económico y están directamente relacionados con las actividades de ventas. Se incluye básicamente los aspectos relacionados con: distribución, publicidad, promoción, mercadeo y comercialización.

En este punto es importante hacer una aclaración en el siguiente sentido: Nótese que los componentes del costo, según su función, en el fondo están generando la estructura del estado de resultados, como se pone de manifiesto enseguida.

Ventas

Costos de producción

Utilidad bruta operacional

Gastos de administración

Gastos de ventas

Utilidad operacional

Esta observación es importante, por cuanto ésta, sencillamente está dando claridad en el sentido de que al hacer el estado de resultados y determinar el costo de producción, éste tiene que ser establecido mirando los costos desde su función, para así cumplir con la normatividad legal establecida en el decreto 2649 de 1993.

En el numeral 7 del plan único de cuentas, se puede ver con claridad que se están incluyendo todos los costos generados en la planta productora y los clasifica en tres grupos: Materia prima, mano obra y carga fabril, siendo la misma clasificación de los costos de producción según su función.

De acuerdo con su identificación con una actividad, departamento o producto.

Costo directo

Es el que se identifica plenamente con una actividad, departamento o producto.

Costo indirecto

Es el que no se puede identificar con una actividad determinada.

Para clarificar los conceptos, observe con detenimiento los siguientes ejemplos: El sueldo del supervisor del departamento de moldeado. Este es

un costo directo para el departamento de moldeado e indirecto para el producto.

La depreciación de la maquinaria existente en el departamento de terminado, este costo es directo para el departamento e indirecto para el producto.

Por ejemplo, una empresa que se encarga de la confección de vestidos para hombre, los cuales son realizados en tres departamentos a saber: Corte, costura y acabado. Cada uno de estos departamentos cuenta con un supervisor y toda la planta está bajo la responsabilidad del jefe de producción. Se asume también que el proceso productivo se inicia con el corte del paño y del forro, por lo cual el material es recibido por el departamento de corte.

Si se toma como base la definición dada anteriormente y tratando de clasificar los siguientes costos en directos e indirectos se tendría con respecto al departamento:

De acuerdo con el tiempo en que fueron calculados

Costos históricos

Son los que se incurren en un determinado periodo, por ejemplo: los costos de productos vendidos, costo de la producción en proceso.

Costos predeterminados

Son los que se establecen antes del hecho físico de la producción y pueden ser: estimados o estándar. Cuando se contrata una obra o se solicita hacer un mueble, el contratista fija el valor de la obra o servicio, valor que incluye los costos más un margen que es la utilidad. Esto quiere decir que la persona

debe establecer con anterioridad el costo para luego fijar el valor de la obra a contratar; por lo tanto, la persona utilizó la técnica de costos predeterminados.

Si se toma como base para el cálculo las experiencias pasadas, tendría un costo estimado. Pero si fue realizado con todas las técnicas, determinando con precisión: tiempos de operación, costos de mano obra, consumo de material y sus desperdicios, otros costos incurridos, tendría en este caso un costo estándar**.**

De acuerdo con su comportamiento

Costos variables

Son aquellos que cambian o fluctúan en relación directa a una actividad o volumen dado**.**

Costos fijos

Son aquellos que permanecen constantes dentro de un periodo determinado, sin importar si cambia el volumen de producción. Como ejemplo de ellos están: depreciación por medio de línea recta, arrendamiento de la planta, sueldo de jefe de producción.

(www.bdigital.unal.edu.co/12101/1/ricardorojasmedina.2014.pdf) (p.1-6)

De acuerdo con el momento en el que se reflejan en los resultados:

a) **Costos del periodo**: son los costos que se identifican con periodos de tiempo y no con el producto, se deben asociar con los ingresos en el periodo en el que se generó el costo.

b) **Costos del producto:** este tipo de costo solo se asocia con el ingreso cuando han contribuido a generarlos en forma directa, es el costo de la mercancía vendida.

De acuerdo con el control que se tenga sobre su consumo: Según el grado de control:

a) **Costos Controlables:** Son aquellos costos sobre los cuales la dirección de la organización (ya sea supervisores, subgerentes, gerentes) tiene autoridad para que se generen o no. Ejemplo: el porcentaje de aumento en los salarios de los empleados que ganen más del salario mínimo es un costo controlable para la empresa.

b) **Costos no Controlables:** son aquellos costos sobre los cuales no se tiene autoridad para su control. Ejemplo el valor del arrendamiento a pagar es un costo no controlable, pues dependen del dueño del inmueble.

De acuerdo con su importancia en la toma de decisiones organizacionales:

De acuerdo con la importancia sobre la toma de decisiones:

a) **Costos Relevantes:** son aquellos que se modifican al tomar una u otra decisión. En ocasiones coinciden con los costos variables.

b) **Costos no Relevantes:** son aquellos costos que independiente de la decisión que se tome en la empresa permanecerán constantes. En ocasiones coinciden con los costos fijos.

De acuerdo con el tipo de desembolso en el que se ha incurrido

a) **Costos desembolsables:** son aquellos que generan una salida real de efectivo.

b) **Costos de oportunidad:** es el costo que se genera al tomar una determinación que conlleva la renuncia de otra alternativa.

De acuerdo con el cambio originado por un aumento o disminución en la actividad:

a) **Diferenciales:** son aquellos aumentos o disminuciones en el costo total, o el cambio en cualquier elemento del costo, generado por una variación en la operación de la empresa:

b) **Costos excreméntales:** cuando los costos diferenciales son generados

c) **Costos incrementales:** cuando las variaciones en los costos son ocasionados por un aumento en las actividades u operaciones de la empresa. (https://www.uv.mx/personal/alsalas/files/2013/02/CLASIFICACION-DE-LOS-COSTOS.pdf.) (p.1-2)

2.5.3.- Costos de Producción.

Los costos de producción o costos inventariables, son los originados en el proceso de transformación de las materias primas en productos terminados, por ello deben valorar los inventarios y presentarse como activo realizable; sólo son

presentados paulatinamente en el estado de resultados en el reglón del costos de producción y ventas en la medida que los productos son vendidos. Suelen a su vez clasificarse en costo de materiales y mano de obra directa, y costos generales de producción o gastos de fabricación**.**

http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=25701410 (p.106).

2.5.3.1.- Productividad y Costos

Las relaciones entre productividad y costos se da cundo, resultan obvias en las propias definiciones. La productividad mejora cuando se usa una menor cantidad de insumos, que significa también menores costos, genera la misma producción. Si se asume la existencia de una producción mayor con un número menor de insumos, lo cual significa también menores costos, la productividad será mayor.

Una forma de ilustrar la clara relación entre costos y productividad, es analizar las dos posibles alternativas que se tienen cuando se considera una política de contención de costos. Una de estas alternativas, no necesariamente excluyente de la otra, es establecer restricciones para la utilización de los insumos con lo cual, evidentemente, los costos disminuyen. La otra es disminuirlos; pero no a expensas del establecimiento de restricciones, sino como resultado de un incremento de la productividad o eficiencia, pues de esta manera se obtienen más unidades de productos por el mismo costo.

(http://oai.redalyc.org/articulo.oa?id=25700405) (p.58)

2.5.4.- Costos comerciales

En el primer paso dentro de la técnica de los costos y se refiere al reconocimiento de todos los valores incorporados, desde la adquisición de un artículo ya elaborado, hasta su disponibilidad para ser vendido al consumidor.

El comerciante adquiere los artículos u objetos para venderlos, no los modifica, lo que hace es su presentación, generalmente lo revende sin modificación, su utilidad está supeditada a su habilidad, al estudio del mercado.

El costo comercial se aplica en el campo del comercio en el que interviene para determinar cuál es el costo de compra de las mercaderías adquiridas en el país o en el exterior, el costo comercial representa el costo de ventas, su aplicación es netamente mercantil.

2.5.4.1.- Flujo del costo comercial

Son los distintos pasos de los costos comerciales sucesivos, sumados desde la adquisición del artículo, hasta que queden en situación de ser vendidos a terceras personas, pasando por los posibles descuentos y utilidad esperada por el comerciante. Los responsables de la gestión de comercialización tienen mucho que ver con las actividades que generan valor con la finalidad de minimizar los costos operativos y consecuentemente ser competitivo en el mercado.

2.5.4.2.- Fases del flujo comercial

a. **Costo de lista o de catálogo.** Este costo es el que figura en los catálogos en forma general, para todos los consumidores, sin ninguna concesión particular alguna.

b. **Costo de recargo o descuento.** Son aquellos que eventualmente puede sufrir una mercadería que se compra en razón del plazo del pago, Inversamente, los descuentos son ventajas que se obtiene sobre el precio de lista, en razón del volumen de compra, de la forma de pago o de la frecuencia de las compras.

c. **Costo de adquisición o de factura.** Es el costo que se paga por la adquisición de una mercadería según factura de compra de acuerdo con los comprobantes de venta de la SUNAT.

d. **Costo de transporte o costo de flete**. Es el costo que se paga por el transporte de la mercadería adquirida desde el lugar de la compra al lugar del comprador.

e. **Costo de acondicionamiento.** Se llama así a los diversos desembolsos que se hacen para mantener la mercadería en condiciones de ser vendida se refiere a las instalaciones, estantería, embasamiento, guardianía, seguro.

f. **Costo de almacén o stock**. Es el costo ya acumulado de la mercadería en actitud de ser vendida a terceros. Hasta aquí todos los costos sucesivos son costos reales, debidamente sustentados y aplicables directamente al objeto que se adquiere con la norma internacional NIC 2: Existencias.

g. **Costo de operación o gastos generales**. Representa un recargo proporcional que debe agregarse al costo real, con el propósito de

obtener el costo total, a fin de decidir el precio y, de ese modo, obtener su recuperación.

h. **Costo de distribución**. Son aquellos desembolsados que normalmente se les llama gastos de venta y que son los que se realizan según la intensidad de la venta. Ejemplo: comisiones de ventas.

i. **Costo técnico**. Se llama así al costo técnico que resulta de acumular los costos reales y los desembolsos de recuperación. El costo técnico representa el costo total, sobre el que ya se puede calcular la utilidad que el comerciante desea obtener.

j. **Utilidad deseada**. Toda actividad comercial tiene un objetivo, la obtención de una ganancia, que generalmente se estima y prevé, sobre la base de un porcentaje de utilidad calculando unas veces sobre el total de las ventas u otras veces sobre el costo de cada artículo, pero siempre representan el último incremento después del cual viene el precio de venta. Lo prudente es determinar un porcentaje razonable y que este se cumpla de acuerdo con la expectativa de mercado.

k. **Precio de venta bruta**. Representa a la cúspide del flujo de costo y es el importe que debemos de calcular técnicamente, para recuperar tanto el costo de adquisición los costos decisivos y un porcentaje adecuado de los gastos de administración y los gastos de venta como la utilidad que se espera.

l. **Descuentos en ventas**. En este caso, nuevamente decrecemos en la curva del flujo del costo cuando se hace necesario incluir en nuestro cálculo una previsión para tender los posibles casos de rebaja o descuento que, en muchos casos, solicitan los clientes y que si no los tuviéramos en cuenta, luego resultaría contraproducente los resultados previstos de un precio estimado con los verdaderamente efectivos.

(http://elmejorpuntodeencuentro.blogspot.com/2012/10/costos-comerciales.html).

2.5.5.- Rentabilidad

Define la rentabilidad según:

Gitman; la rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de ésta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades. Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su rentabilidad debe también aumentar el riesgo y al contrario, si quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad

Baca; la rentabilidad es la tasa mínima de ganancia que una persona o institución tiene en mente, sobre el monto de capital invertido en una empresa o proyecto.

Integrando las anteriores definiciones se puede afirmar que al tratar de definir la rentabilidad lo que cambia es el enfoque desde donde se mire el concepto y no su esencia, razón por la cual se puede afirmar que la rentabilidad es el porcentaje o tasa de ganancia obtenida por la inversión de un capital determinado. (http://www.javeriana.edu.co/decisiones/Julio/documentos/marketing.pdf.).(P.5-6) .

2.5.5.1.- Rentabilidad empresarial

La rentabilidad empresarial es un concepto amplio, que representa sólo una de las medidas a través de las cuales se pueden evaluar los resultados organizacionales. No obstante y pese a sus inconvenientes, es la medida más utilizada por los investigadores (Aragón y Rubio, 2005). Esta medida es un elemento central del análisis económico de la gestión empresarial y en la perspectiva del Cuadro de Mando Integral (CMI) encaja dentro de la perspectiva financiera. (**http://oai.redalyc.org/articulo.oa?id=25701504) (p.40).**

a. **Rentabilidad Económica.**

Para Sánchez (2002), la rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras

financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad.

La rentabilidad económica se erige así en indicador básico para juzgar la eficiencia puestos. Esta última manera de calcular el rendimiento sobre la inversión, permite determinar una eficiencia global de generación de utilidades con respecto a los activos totales.

(http://2011.redalyc.org/articulo.oa?id=28011673008) (p.96).

b. Rentabilidad Financiera

Sánchez (2002) explica que la rentabilidad financiera o del capital, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por sus capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado.

La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. En este sentido, Sánchez (2002) agregar que la rentabilidad financiera debería estar en consonancia con lo que el inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo como accionista. Sin embargo, esto admite ciertas matizaciones, puesto que la rentabilidad financiera sigue siendo una rentabilidad referida a la empresa y no al accionista, ya que aunque los fondos propios representen

la participación de los socios en la empresa, en sentido estricto el cálculo de la rentabilidad del accionista debería realizarse incluyendo en el numerador magnitudes tales como beneficio distribuible, dividendos, variación de las cotizaciones, etc., y en el denominador la inversión que corresponde a esa remuneración, lo que no es el caso de la rentabilidad financiera, que, por tanto, es una rentabilidad de la empresa.

(http://2011.redalyc.org/articulo.oa?id=28011673008) (p.97).

c. Medidas de rentabilidad

Existen muchas medidas de rentabilidad. Como grupo estas medidas facilitan a los analistas la evaluación de las utilidades de la empresa respecto de un nivel dado de ventas, de un nivel cierto de activos o de la inversión del propietario. Sin ganancias, una empresa no podría atraer capital externo.

Los propietarios, acreedores y la administración, ponen mucha atención al impulso de las utilidades por la gran importancia que se ha dado a éstas en el mercado (Gitman, 2003:56). Según Dess y Lumpkin (2003) las medidas de rentabilidad permiten pesar con qué eficiencia utiliza la empresa sus activos y con qué eficiencia gestiona sus operaciones. Las tres medidas de rentabilidad más conocidas según Dess y Lumpkin (2003) son:

1. Margen de Beneficio, el cual mide el beneficio obtenido por cada unidad monetaria de Ventas.

2. Rentabilidad del Activo que mide el beneficio por unidad monetaria de Activo.

Trata de un índice citado con frecuencia como medición del éxito de la compañía, en referencia a las utilidades sobre las ventas.

Los márgenes netos de utilidades “satisfactorios” difieren considerablemente entre las diversas industrias.

3. Rendimiento de los activos totales o Rendimiento de la Inversión (RAT): mide la efectividad total de la administración para generar utilidades con los activos disponibles. Cuanto mayor sea el rendimiento sobre los activos totales de la empresa, será mejor.

4. Rendimiento de capital (RC): mide el rendimiento percibido sobre la inversión de los propietarios, tanto accionistas comunes como preferentes, en la empresa. En general, cuanto mayor sea este índice, los propietarios lo consideran mejor.

5. Utilidades por acción (UPA): las utilidades por acción representan el número de unidades monetarias a favor de cada acción común en circulación. Tal valor es observado muy de cerca por el público inversionista, y es considerado como un importante indicador del éxito corporativo.

6. Razón precio/utilidades (P/U): se utiliza para determinar la valuación de las acciones.

Esta razón representa la cantidad que los inversionistas están dispuestos a pagar por cada unidad monetaria de las utilidades de la empresa. El nivel de precio/ utilidades indica el grado de confianza (o certidumbre) que tienen los inversionistas en el desempeño futuro de la empresa. Cuanto más alto sea el valor de P/U, tanto mayor será la confianza del inversionista en el futuro de la empresa. Se nota claramente que Gitman (1997), entre sus diversas mediciones de la rentabilidad, habla de "margen bruto de utilidades" en vez de "utilidad bruta". http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=28011673008 (p.98).

2.6.-Cultivo de la hoja de Coca

2.6.1.- Antecedentes Históricos

Etimológicamente la palabra coca, según **Manuel Vinelli** significa en lengua Aymara "árbol", nombre dado generalmente para todos los arboles grandes y pequeños fructíferos y no fructíferos.

Mientras que para Núñez del Prado la palabra coca deriva de la voz Aimara "kkoka" que significa planta por excelencia, nombre dado por los antiguos Peruanos a causa de sus diversas virtudes, esta tesis es considerada como la más aceptable. Así se manifiestan también que la palabra coca al parecer no tiene un origen definido pero que si procede del Aimara lengua del Tiawanaco.

Así los cronistas en sus comentarios dieron diversas denominaciones o sinonimias acerca de esta planta como: Coca Herba (Bazán), Cuca de los Quechuas (Garcilaso), Cuca de los Españoles (Cieza de león), Coca Occidental (Fragoso); Perú (Cuca, Cocaca, Mama Coca).

El cultivo de la coca en los valles de la costa Peruana (3000 a.c) está demostrado por la existencia de dibujos de coca presente en los cerámicos desde épocas anteriores al Incanato. Las bolsas llenas de coca y fragmentos de la sustancia alcalina encontrados para el masticado en huacos Pre Incas de la cultura Nazca, así lo demuestran.

En tiempo de los Inkas, fue la planta apreciada por decir considerada como la “hoja divina” o la “hoja sagrada” .en las fiestas realizadas en homenaje al sol y en los sacrificios se quemaban las hojas por ser una planta preferida por la divinidad.

Los Inkas tuvieron sus más afamados y primeros cocales en los valles de: Tono, Aviska, Pillcopata, Qosñipata, PiñiPiñi vale decir en los valles formados por los afluentes del río Alto Madre de Dios; así como también en el ingreso al valle de Lacco en la jurisdicción del Distrito de Lares y Challabamba todos estos valles cálidos de la Provincia de Paucartambo y Calca considerados hoy como la Zona de la Bio Reserva del Manu.

Mas después los cocales se fueron extendiendo a los territorios de Ceja de Selva, a los valles de los Ríos Mantaro, Apurímac, Urubamba y Yanatile así como a los valles cálidos de Bolivia.

La bibliografía manifiesta que la esposa del InkaMaytaQhapac la Qoya, al igual que su hermana Abadesa de la casa de las vírgenes del sol (Cusco) ambas personas adoptaron el nombre de “Mama Coca”, esto en merito a sus infinitas bondades.

Cuando Francisco Pizarro llegó al Imperio Incaico (1532), el prestigio mágico-religioso de la coca probablemente se encontraba en su mayor apogeo. Por eso, constituía una parte indispensable en todas las festividades religiosas, mágicas, civiles y funerarias; la buscaban los magos adivinos y curanderos para usarlas en sus ceremonias, sacrilegios y trucos mágicos.

En 1607, el Inka Garcilaso de la Vega cronista mestizo fruto de la unión de dos culturas dice. Los indígenas trabajadores de las minas, consumieron alrededor de 10000 cestos de coca durante los años de 1548. Así el dedica un capítulo de sus “Comentarios Reales” a la coca: no será razón de estar en el olvido la hierba que los Indios llaman cuca y los Españoles coca, que ha sido y es la principal riqueza del Perú.

Origen

A pesar de contar datos limitados sobre muchos aspectos de esta planta, existen algunas inquietudes acerca de los orígenes y evolución primaria de este arbusto. Todas las formas cultivadas están relacionadas con la especie del género **Erythroxilum**, quedando demostrado que ellas provienen de un tronco genético común.

En el Qosqo la capital del Tahuantinsuyo, en sus valles se cultivaba la coca y luego se distribuían el producto para el consumo de los pueblos del Perú y Bolivia. Primeramente los cocales fueron cultivados en los valles de: Challabamba y Qosñipata (Paucartambo) y posteriormente en Santa Ana – la Convención, Lares – Calca, después se hicieron plantaciones en los valles de la Paz y Cochabamba en el Alto Perú, donde hoy se produce en alguna cantidad pero de calidad inferior.

Por consiguiente, los investigadores afirman que este arbusto es originario del Perú y Bolivia; países en donde se siguen cultivando.

2.6.2.-Aspectos Etimológicos de la Coca en la Cosmovisión Andina

Aproximadamente hace 2000 años a.c los habitantes del Área Andina Amazónica vienen consumiendo hasta hoy las hojas deshidratadas de la hoja de coca, estos con diversos fines. Las observaciones realizadas en los medios campesinos de la Sierra, incluyendo a la Costa y la Montaña, los hábitos del consumo de las hojas de coca continúan siendo extremadamente común entre los habitantes del Perú y Bolivia.

- **El Rito**

Es la costumbre o ceremonia de un conjunto de reglas establecidas para el culto y en las ceremonias religiosas.

Blanco Galdós Hugo, chakchador y ex cocalero manifiesta que la hoja sagrada tiene un gran significado ritual, religioso, está presente en toda ceremonia importante como: pago a la tierra, ofrenda a una Waca, ofrenda de los caminantes a una Apacheta (abra de una montaña por donde pasa un camino), corte de cabello, bautizo indígena, está presente en los entierros, en el pedido de la mano, en la boda, en el estreno de una casa entre otros.

2.6.3.-Aspectos Botánicos y Fisiológicos de la Planta

Las características organolépticas de esta planta, atrajo la atención de los Europeos y fue llevada a este Continente. El naturista Plukenet, en 1730 realizó trabajos de recolección e investigación en el campo de la Flora, intentando por

primera vez llevar a cabo la clasificación botánica de esta planta. En 1735 llegó al Perú el botánico Francés Joseph Jussieu investigador de la Flora peruana, quien años más tarde envió a Paris Francia el primer material de estudio botánico de la planta de coca.

En base al herbario de Jussieu, el botánico Browne en 1756 creó el **género eythroxilon**, nombre que se deriva del color rojo que posee la madera de algunas especies.

Taxonomía

La coca es una planta que tiene en común la formación de semilla y por lo tanto se le considera dentro de las Fanerógamas o también Espermatofitas. Está sujeta a la ciencia que se ocupa de la clasificación metódica de las plantas.

Desde tiempos atrás los hombres se preocuparon en agrupar a las plantas tomando en cuenta algún carácter en común. De ahí aparecieron las primeras clasificaciones que se vinieron modificando a medida que pasaba el tiempo pudiendo ser esta de manera empírica, artificial y natural así se tiene:

Clasificación por el sistema C. Berg:

Grupo: Fanerógamas.

Sub grupo: Angiospermas.

Clase: Dicotiledóneo.

Subclase: Eleuteropetalas.

Mientras por otra parte se tiene la clasificación por el sistema de Engler:

Reino: Vegetal.

Clase: Dicotiledóneas o magnoliopsida.

Subclase: Rosidae.

Orden: Linales.

Sub orden: Geraniales.

Familia: Erithroxilaceae.

Género: Erythroxilum.

Especie: Erythroxilumcoca.

Morfología.

Esta especie cultivada generalmente son plantas bien desarrolladas de porte arbustivo y ramificado con una altura promedio de uno a tres metros, de tallo bastante vigoroso, ramas lenticeladas y sub erectas, la corteza es delgada fuertemente verruculosa de color bruno pardo-rojiza y áspera (cenicienta cuando adulta), con breves resquebrajaduras superficiales y longitudinales. Las ramas y ramillas jóvenes son glabras y recargadas de numerosas lentejuelas muy diminutas, de naturaleza comprimida.

Semilla

En las plantas fanerógamas caso de la coca, la semilla viene a ser la transformación y maduración del óvulo, después de la fecundación de la oosfera (semilla sexual).

La semilla se encuentra encerrada dentro de un endocarpio duro, con endospermo cartilaginoso cuyo embrión se halla cubierto con diminutos cotiledones ligeramente aplanados, además posee un período de viabilidad muy

corto (una a dos semanas), que fácilmente puede morir, si se le deja secar. El alto grado de mortandad de la semilla, es un importante impedimento para la dispersión natural o humana de las cocas cultivadas, hasta hábitats más secos y menos hospitalarios.

Figura Nº 1 semillas

Hojas

Las hojas son los órganos esenciales para la respiración y la asimilación de la planta. Generalmente es aérea, palan y de color verde. Se inserta en los nudos del tallo y en sus ramificaciones; cuyas funciones más importantes, a saber son: de respiración, de asimilación y de transpiración.

Para el caso de la planta de coca, las hojas se utilizan con fines medicinales e industriales. Siendo simples, enteras y membranosos de formas variables: oblongas, elípticas, oblongo-elípticas, con ápice agudo, mucronado o mucronulado, base aguda de 2 a 3mm de largo, estípulas de 3 a 4mm de largo, agudas y setulosas: nervaduras o vena media saliente en ambas caras, y líneas laterales prominentes en el envés, que parten de la base y se vuelven a unir en el vértice de la hoja, de olor aromático, sabor amargo y astringente.

Las cocas denominadas de Huánuco o Bolivia, poseen hojas grandes, anchas, gruesas y de color verde oscuro; mientras que las cocas del Perú o de Trujillo, las hojas son pequeñas y delicadas de color verde claro.

Figura Nª 2.- Hojas

Raíz

La planta de la coca como los demás vegetales, toman su alimento del aire y del suelo. Las raíces al igual que los pelos absorbentes (finas raicillas), extraen del suelo el agua y ciertos elementos parcialmente disueltos en las soluciones de estas como: Nitrógeno, Fosforo, Potasio, Azufre, Magnesio, Calcio y los diversos micro elementos.

En una determinada planta la raíz cumple las funciones de fijación, que consiste en la inmovilización de la planta por su contacto mismo con el suelo; de absorción, de las sustancias nutritivas que se encuentran en el suelo; de transporte, de la sabia bruta y depósito de almacén de reservas nutritivas.

El tipo de raíz que posee la planta, es pivotante o axonomorfa bastante fuerte y profundo de un marcado geotropismo positivo. Así, consta de una porción principal de la que salen lateralmente multitud de raíces secundarias perpendiculares y abundantes pelos absorbente. Por este sistema radicular con que cuentan las plantas, demuestran su gran rusticidad en sus hábitats, prosperando en terrenos erosionados y de laderas, al igual que en suelos pobres en fertilidades naturales y escasas de agua.

Flores e Inflorescencias

Las flores son los órganos fructificadores de las plantas fanerógamas, están constituidas por hojas modificadas que concurren a la formación de la semilla, con el fin de asegurar la reproducción de las plantas.

La flor de la planta de coca es de naturaleza hermafrodita, actinomorfa y pentámera completa; vale decir, que posee cáliz, corola, androceo, gineceo o pistilo. Presenta la corola gamopétala, con pétalos de colores blanco, amarillo verdoso o crema, de formas elípticas o brevemente liguladas de 4 a 5mm de largo, con pedicelos de 3 a 4mm de largo. El cáliz es gamosépalo y persistente, se compone de hojitas generalmente verdes llamadas sépalo, partido en sus tres cuartos de longitud, lóbulos ovados, agudos de 1 a 2mm de largo.

El ovario está previsto de tres estilos cada uno terminado en un estigma en forma de cabezuela, en donde se encuentran dentro los óvulos.

Las inflorescencias vienen a ser la disposición de las flores agrupadas en tallos (cimosas); están distribuidos de 6 a 12 flores por fascículo, en las axilas de las hojas, con brácteas cetulosas, ovales o triangulares; tubo estaminal, crenulado, tanto o más largo que el cáliz.

Figura Nº 3.- Flores e Inflorescencias

Fisiología

Como se sabe los vegetales extraen del suelo a través de sus raíces los nutrientes disueltos en ella, más el agua presente en dichos coloides.

Simultáneo a este fenómeno fisiológico; la planta utiliza la luz como energía y como materias primas las siguientes, por un lado la savia bruta que sube desde las raíces a las hojas; por otro el oxígeno y el gas carbónico que penetran por los órganos verdes. Con los efectos combinados de la respiración, la transpiración y la fotosíntesis se expulsa por un lado oxígeno, agua y gas carbónico a la atmósfera y se produce por otro la síntesis de compuestos orgánicos más o menos complejos que en forma de savia elaborada se distribuyen por toda la planta para la formación de los tejidos vegetales.

Estos procesos están relacionados a las estomas, vía principal por donde se produce el intercambio gaseoso con el interior y exterior de la planta.

Las estomas que se encuentran en los órganos verdes de las plantas, se abren y se cierran con la presencia de la luz y la temperatura óptima, esta se cierra cuando la planta está en un ambiente de tensión (falta de agua).

La planta de la coca fisiológicamente puede tolerar a la falta de agua sin marchitarse, siendo esto una adaptación para sobrevivir en períodos de sequía como es su habitad.

Exigencias Climáticas

Los cultivos de coca exigen un clima de la zona subtropical relativamente cálido, cuya temperatura media anual máximo es de 24.5° C, y una temperatura media anual mínima de 17.2°C.

Los meses de temperaturas bajas se registrar durante los meses de mayo, junio y julio; los mayores éxitos en estos tipos de cultivo se han obtenido en los valles de Calca (distrito Yanatile) y La Convención.

Según Horna Ramírez funcionario del Ministerio de Agricultura de Lima, las áreas de cultivo de la planta de coca en el Perú se encuentran principalmente ubicadas en la Ceja de Selva o Selva Alta y con extensiones pequeñas de cultivos en los valles interandinos, en cuanto a la ubicación ecológica se ubican en la Ceja de Selva entre los 500 hasta cerca a los 2000 msnm, en la zona del bosque muy húmedo-pre montano tropical a bosque muy húmedo-sub tropical y en bosque húmedo pre montano tropical a bosque húmedo sub tropical.

Régimen de Lluvia y Humedad Ambiental.

Durante el cultivo de la planta de coca se aprovechan las lluvias como fuente natural de agua, la misma que penetra por gravitación dentro del suelo, para así ser tomada por las raíces y perderlos los sobrantes por medio de la evapotranspiración.

Pudiendo depender este fenómeno del clima, del monte arbustivo y del piso fisiográfico en donde crece esta planta. El periodo en que requieren de mayor cantidad de agua, es después de haberse recogido las hojas (cosecha), esto para estimular los nuevos brotes. Así también la condición ideal de humedad del

suelo para trasplante o plantación de los almácigos al campo definitivo, está dado por la capacidad de campo. El régimen o cantidad de humedad ambiental, durante los primeros meses de estadía de las plantas para su crecimiento es muy necesario, al igual que en el resto de su existencia.

Durante los meses comprendidos de abril a septiembre (épocas de sequía), el rendimiento de hojas desciende sensiblemente; en este caso, las posibilidades de producción de hojas fluctúan en razón directa a las precipitaciones pluviales, vale decir el agua influye de manera significativa en la producción de hojas. Muchos cocaleros acostumbran en esta época no recoger las hojas (mato), porque son muy escasos en cantidad y prefieren hacer la “doblada” para así luego recoger una buena cosecha.

Si bien es cierto, que la coca necesita de un buen grado de humedad tanto para su desarrollo como para su volumen de producción de hojas, así se tiene a evitar la retención del agua, pues un exceso de lluvia produce en las hojas el “aguachinamiento” y se tornen endebles tomando así un color amarillento y por consiguiente se derrame prematuramente.

De igual manera, el exceso de lluvias, hace que los nuevos brotes en la planta “Q’ellumpa” que están formando después de haber realizado la cosecha, caigan al suelo. Así también las yerbas o malezas del cocal con la presencia de las lluvias aceleran en su crecimiento invadiendo en muchos casos la chacra, ahogando y ocasionándoles competencias a las plantas.

Suelos

Para asegurar el óptimo crecimiento de la planta de coca, el suelo debe cumplir ciertas exigencias edáficas; así su cultivo en la Ceja De Selva varía entre ondulados y empinados. Los requeridos, son los suelos profundos y ácidos de textura media o pesada, en donde estos arbustos crecen de manera satisfactoria.

Existiendo influencia de los materiales calcáreos o calizos, habiendo suelos fértiles y de PH más elevado; siendo también los preferidos, las tierras que contienen mantillo de arcilla y ricas en humus y hierro, con constante humedad y persistentes lluvias.

Los cocales, se adaptan bien a suelos erosionados y prosperan aun en suelos de baja fertilidad, esto gracias a su sistema radicular de tipo axonomorfa. Los suelos duros, áridos y ácidos, son los más representativos.

Según manifiestan varios agricultores expertos en estos cultivos, dos son los tipos de tierras para el cultivo de la planta; para su ubicación se clasifican en tierras de playa y de ladera.

- Así las de la playa, son arenosas y con poco humus, proporcionan el producto de más baja calidad (hoja delgada y amarillenta); las llanas, casi siempre de color negro y con más humus, producen coca de hoja grande y menos peso.
- Las de ladera o terrenos pendientes, que ofrecen una composición de arenisca y lutitas en descomposición y profundidades arcillosas, producen la coca de hoja más gruesa de mayor peso y más dulce para la masticación.

2.6.4.-Como Cultivar Erythoxilum (Coca)

Bayona Moisés, ex asesor de la Federación de Campesinos de la Convención y Lares, a cerca de la coca manifiesta lo siguiente: es una planta botánica, perteneciente a la familia Erythroxilum, originaria de Perú y Bolivia; así también otros estudiosos consideran como a un arbusto de uno a tres metros de alto que crese principalmente entre 500 y 1500 m.s.n.m.

En su concepto para el biólogo Sandro Chávez, la coca es un arbusto que alcanza hasta los 2.4m. El género cuenta con 26 especies 3 de ellas endémicas registradas en el Perú. Así manifiesta si bien su cultivo es ideal en climas moderados con suelos ricos en humus es también resistente en suelos pobres.

Este cultivo está adaptado a climas tropicales y húmedos, generalmente de los 300 hasta 2,400 m.s.n.m., con temperaturas que varían entre los 20 a 30ºc. La reproducción de la planta se realiza por medio de semillas, cuya germinación suele efectuarse en viveros a cubierta de rayos solares, ubicados en sitios abrigados y abundante humedad. Los almácigos que alcanzan 40cm. De altura se trasplanta a terrenos ya preparados en pequeños pozos, así la producción al igual que la edad promedio de vida de la plantas varían según las variaciones atmosféricas, entre otros también existen especies de plantas centenarias.

Los cultivos de coca instalados en los diversos suelos de su hábitat, cumplen tareas ecológicas y ambientales, en vista que sus funciones biológicas como fotosíntesis, evapotranspiración, respiración, nutrición hacen que se coadyuve para la existencia de la cadena trófica.

Los cocales tradicionalmente para su cultivo requieren de suelos semi húmedos, profundos, de consistencia sólida, de PH ácido, limpios libres de malezas, piedras y charamosquerías estas últimas podrían obstaculizar el crecimiento de las plantas recién trasplantadas al campo definitivo, vale decir durante los primeros estadios de su existencia y más después durante el transcurso vegetativo.

Cumplir y/o darle toda las atenciones necesarias (prácticas agronómicas) para así conservar el arbusto y obtener los resultados deseados.

La consulta del internet, nos manifiesta que la planta de la coca puede vivir y producir durante 30 a 40 años, bajo condiciones ideales, pudiendo sobre vivir hasta 100 años.

De igual forma, no podemos dejar de citar a los principales herramientas o instrumentos agrícolas que se denomina medios de producción , compuesto por el conjunto de objetos que se vale el agricultor para actuar sobre la tierra entre ellos tenemos khituchi , la lampa , la barreta, el curvo, la lanza, , el machete , el hacha , el podador, el cebador, y las atadoras que sirven para cosechar las hojas verdes (mato) durante la cosecha, así consideramos el secadero (matukancha) para deshidratar el mato y obtener el producto final (coca seca).

Obtención de Semillas

La planta de la coca es de reproducción sexual y por consiguiente posee semilla botánica, el mismo que tiene el poder germinativo de 20 a 30 días, considerándose semilla de óptima calidad, a los provenientes de las plantas más

ajenas. De preferencia de los cocales que tengan quince a veinticinco años edad.

La semilla propiamente dicha se encuentra dentro de los frutos o drupas, los cocaleros lo conocen con el nombre vernácula de “mukllu”.

Los mismos que deberán lucir un color cerezo o rojo vino al momento de la recolección u obtención en el campo, al mismo tiempo ser robustos fenotípicamente o retratarse.

La planta produce los frutos una sola vez al año. Iniciándose la floración en los valles de calca y la convención, durante los meses de agosto, septiembre y la fructificación en los meses de octubre en los meses de octubre, noviembre y diciembre; esta está sujeto a la presencia de las lluvias, pudiendo así adelantarse o retardarse.

Preparación del Almacigo

El cultivo de las plantas de coca se inicia a partir de las almacigueras,en donde se prepara el almacigo adecuadamente protegidas bajocobertizos de paja y algunas hojas de las plantas del lugar (caso del helecho rakiraki) , esto hasta que los brotes tengan aproximadamente 25cmde tamaño, época en que las plántulas son trasplantadas al campo definitivo. Existen casos en que en que las plántulas son mantenidas hasta un tamaño no mayor a 70cm. Dentro del almacigo.

La preparación del “wambal”, nombre quechua con el que se designa las camas de almácigos o siembra indirecta del cocal, los trabajos se empiezan con una excavación en el suelo, de un aproximado de 15 cm. De profundidad; el espacio

así abierto es llenado nuevamente con tierra desmenuzada y mesclada con ceniza.

Luego se esparce las semillas que algunos tienen la particularidad de ser propensas a morir por desecación; debe tomarse especial cuidado en mantenerlas humedad y a la sombra en semilleros para su germinación.

La cantidad de semilla, es a una proporción cuadrado de almacigo, esto es variable juega bastante el criterio del agricultor, luego se cubre con 1cm. De tierra cernida y encima se coloca una capa de paja.

Hasta el término de un mes germinan la semilla entonces se retira la paja y les sustituyen con una enramada (rakiraki), para proteger del sol alas pequeñas plantitas que se encuentran en el almacigo, luego para ser trasplantadas durante la plantación al campo definitivo estas se deben presentar tres a cuatro hojas, tener 10 a 15cm. De porte incluyendo la raíz y estar sanos fisiológicamente el día señalado para la plantación, se saca de los almácigos en horas de la mañana para luego ser trasplantados definitivamente.

Figura Nº 4.- Preparación del Almacigo

Preparación del Suelo

La actividad productivas en estos valles, se práctica bajo el sistema de agricultura migratoria, vale decir se realiza el rose, tala y quemado de las formaciones vegetales, para así habilitar tierra con fines agrícolas.

En orden de importancia están considerado los siguientes cultivos: coca, café, achuete, maíz, te, yuca palillo, estos están de acuerdo a las necesidades del valle.

Una vez que se dispone del almacigo KURU o simultáneamente se da inicio al preparado del suelo, el éxito del cultivo de la coca se inicia con la preparación limpieza del terreno para la plantación o trasplante definitivo.

El terreno para el cultivo del cocal, es escogido entre los más pobres, vírgenes, o de poca nulidad agrícola para otro tipo de cultivos.

La elección del terreno el lugar donde se instalará el cocal implica un vasto conocimiento de la calidad del suelo de la topografía (pendiente, llanura) así como de las propiedades de la altitud y de la humedad esto con referencias al tipo de la coca que se desea obtener.

Figura Nª 5.- Preparación del Suelo

Limpieza Tradicional

Consiste en la limpieza del matorral, luego en donde se instalara el campo de cultivo o la chacra.

Estos trabajos se realizan utilizando las herramientas como khituchi, machete y hacha, pudiendo ser la cantidad de trabajadores mayores de cinco hombres o más dependiendo de la capacidad económica del titular.

Así el campo en este estado recibe la insolación por unos cuantos días variando esto según la humedad del ambiente. Los meses requeridos para realizar esta actividad son: enero, febrero y marzo pudiendo adelantarse o prolongarse estas fechas son por diversas causas.

a) La quema conocido como “ichhu o chaq´ocamay” , con esto se da la combustión y/o destrucción de los restos orgánicos , según los resultados pueden llevarse a cabo una segunda quema, el fuego debe ser bastante controlado, puede producir el riesgo de escapar y producir incendios en campo.
b) La limpieza final del terreno, con esta tarea se eliminan las raíces, troncos y todos los residuos vegetales gruesos, así como recoger y retirar las piedras junto a un solo sitio “waros”.

Labranza Tradicional

Años atrás, esta labor agrícola se efectúa empleando las herramientas conocidas como las “lanzas “o “cutis”, que constan de un mango curvo y uno de sus extremos portan un rejón de hierro acerado de forma puntiaguda y aguzada

Hoy en día se utilizan los “kituchis” herramientas diseñadas para suavizar y señalizar abrir los surcos en el campo.

El plan de trabajo de esta labranza consiste en abrir o formar los surcos unos a continuación de otros, subiendo la pendiente del terreno de izquierda a derecha. Durante esta tarea se aprovecha también para dar un toque final a la limpieza general del terreno consistiendo en recojo de las piedras, raíces, tocones y otros. Si en el terreno es óptimo y/o requerido para el cultivo del cocal, se amplía la margen de distancia pronosticada para adelante el crecimiento y desarrollo de las plantas esto de acuerdo pueden ser un promedio 0.90 a 1.00m, hay se están utilizando en promedio de 0.60 a 0.80m, caso mejor parecer juega el criterio personal del agricultor cocalero.

Trasplante, Época y/o Plantación

Llegado el momento de realizar esta actividad agrícola, el agricultor cocalero lo realiza con bastante alegría y especial esmero, con ritos y magias de agradecimiento a la “pacha mama” y a los “ritos” que existen en sus alrededores así también la alimentación (comida, bebidas) del personal protagonista de esta fiesta agrícola, es de preparación especial dependiente de estos, de la capacidad económica y/o cultural del titular.

Esta costumbre se realiza en vista que con esta actividad se inicia una responsabilidad del trabajo, que en lo posterior le brindan ganancia y resultados que satisfagan sus necesidades familiares al cocalero.

La época indicada para esta actividad son los meses comprendidos de enero a marzo, pudiendo adelantarse o retrasarse estos trabajos por varios motivos, como la falta de mano de obra, la economía, la de lluvias pluviales entre, otros.

Con anticipación se planifican las tareas, en vista que este tipo de trabajos requiere de personal con experiencia y responsabilidad.

Existiendo el día que se realiza la plantación, un grupo de personas que solo se encarga de abrir los hoyos, son los barreteros quienes abren los hoyos a profundidades de dos a cuartas (0.25 a 0.30) y a distancias de 0.35 a 0.40 m. entre hoyo y hoyo, utilizando para este fin las barretas. así también existe, otro grupo de personas que son los encargados de trasplantar manualmente a los hoyos de los surcos, las plántulas tiernas en el campo definitivo, estos introducen las plántulas en número de 5 de cada hoyo y las raicillas son inmediatamente rellenadas con la tierra fresca (ceba).

Utilizando para tal fin un pequeño palillo llamado cebador.

Figura Nº 6.- Trasplante, Época y/o Plantación

Repones

La palabra repone o volver a poner quiere decir remplazar lo que falta o lo que ya existía en alguna parte. Para el caso de los cultivos de la coca, consiste en restituir las tiernas plantitas colocadas en los hoyos durante la plantación.

Figura Nº 7.- Repones

Malezas y su Control (Labores Culturales)

La presencia de las malezas, más perjuicios ocasionados por estos a los cultivos de la coca, con más incidencias durante los primeros meses de estadía (primer año). Son considerables así como también en lo posterior durante el existir de las plantas.

Así las pérdidas económicas producidas con las malezas comparadas con las causadas por la acción de las plagas y enfermedades es de bastante significación en muchos casos, las malezas ocasionan la pérdida total del cocal, caso de las malezas comunes de los valles de ceja de selva siendo los principales.

El pasto gordura (melinisminutiflora), especie forrajera gramínea de propagación sexual o asexual, una vez que sus semillas han llegado a su estado de madures, se propaga de manera rápida atreves del viento la Sara sara (axonopusscoparius), silkiwa (bidenspilosa), mankapaki(ageratinasp), cordoncillo (oplismenuscompositus L), alverjillas (crotalariasp) hukucha chupan (sidaachembifolia) inkateichhu (rhynchospora) marmanillo (desmodiumsp).

En los valles de La Convención, los cocales se desyerban cada 15 días durante el primer año de su existencia y cada 45 días del segundo año para adelante para cada cosecha.

Fertilización Tradicional

Con la fertilización el agricultor de restituir al suelo gran parte de las cantidades de nutrientes extraídas del suelo, para así mantener constantemente su fertilidad.

La fuente principal de fertilizante o abonamiento que se recomienda para el cultivo de la coca, requiere base de nitrógeno atmosférico y orgánico; en vista de que estos elementos, estimulan en la formación del follaje .El oxígeno y el gas carbónico que se obtiene del aire de la atmósfera nutren a la planta, por consiguiente, con el resto de elementos presentes en el suelo se coadyuvan a la función fisiológica de la planta.

Enfermedades y Plagas

La presencia de enfermedades, plagas insectiles, malezas, así como el ataque de algunos hongos en la etapa del crecimiento de las plantas, afectan a su normal rol biológico, el caso de los cocales desde su siembra en los almácigos, su trasplante al campo definitivo así como su permanencia en esta hasta la conclusión de su ciclo vital, es motivo del ataque de dichos agentes bióticos, los mismos que merman los rendimientos en su producción.

Enfermedades

La planta de la coca, es susceptible a una serie de enfermedades ocasionados por hongos, bacterias. Estos organismos atacan a diferentes etapas de su crecimiento y desarrollo.

Existen organismos que se desarrollan dentro del suelo, atacando a las plantas alas pequeñas plántulas que se encuentran en las almacigueras caso del hongo “Domping off” conocido como mal de los almácigos.

En 186 Antonio Raymondi en su viaje de exploración que hizo por estos valles de lares y Santa Ana (La Convención - Yanatile), citados por Aparicio Vega (2), el encuentra esta enfermedad llamada “copa” tan común que en los valles de

Sandia (Sandia), en dicho lugar los lugareños lo conocen con el nombre de “muña”, pudiéndosele curar con solo quitarle las ramas enfermedades.

Actualmente en los cocales de los valles convenciones –yanatileñosse ha presentado las enfermedades del mal llamado el “q´achampasqa”, quiere decir, que los brotes y las hojas tiernas de las plantas se encuentran marchitas tomando una coloración marrón. Este fenómeno se presenta durante las épocas de las lluvias.

Plagas Insectíles

La población de especie de insectos que se encuentran dentro de los cocales, muchos de ellos ocasiona una serie de daños.

1. El koki o kuki,suakuki, alansakuki (attasexdensfuscata) Q’opakuki –grillo (Atta. cephalotes), estas especies se especializan en colectar hojas del cocal que cortan con sus mandíbulas y transportan en trozos al nido.
2. El control de himenóptero, se realizan con productos químicos como mirex, tifón, parathion (con estas aplicaciones se están alterando el ecosistema).
3. Diferentes especies de langosta entre ellos langosta (sechistocercapiceifrous), langosta pequeña verde.
4. El ch´llikuto o grillo (gryllusassimilis) este insecto se encuentra consumiendo las hojas de las plantas maduras en el cocal, así con el almacigo decapitando a las plantas tiernas.
5. Elsaltamonte, los “jak’arwitos” (dichroplussp) el saltamonte de los prados muerden el tejido de las plantas.
6. El sillwi que estrangula las ramas de las plantas del cocal.

Podas de Retoño

Conocido también con el nombre de “kuchupa”o poda de la coca. Su fin es la de renovar los tallos y/o ramas viejas obteniendo así nuevos brotes y por consiguiente mayor área foliar, desde el punto de vista agronómico, se considera como al manejo de rebrotes del cocal.

Esta práctica cultural se realiza cada dos a tres años realizando la porta respectiva, en terrenos óptimos se pueden podar hasta 6 veces y en las laderas tres. El acto de cada poda se denomina “kuchupay”.

Cultivo Asociados

Es costumbre tradicional de los agricultores cocaleros realizar los cultivos asociados sembrando dentro del mismo cocal semillas de maíz, frejol así como también trasplantando tallos de camote, virraca, piña, yuca entre otros, esto con la finalidad de aprovechar el terreno, las cuales aportan las simbiosis, a las plantas de coca.

Recojo de Hojas (Mato) o Cosecha

Conocido con el nombre vernácular de “palla” en los valles de la convención esto se realiza cuando las plantas miden 0.60 a más metros de altura se les conoce también con el nombre de “linli” primera mita o cosecha del cultivo. Este primer recojo del cultivo de las hojas verdes del cocal más conocido por los lugareños con el nombre de “mato”, se realiza del año de haberse efectuado la plantación.

En la cual se realiza una pequeña fiesta hacen coincidir con las fiestas del carnaval con serpentinas, misturas y polvo en la convención el rito religioso lo dedican al ApuUrusaywa y a la Pacha mama, la primera cosecha se llama “Waranchi”.

La cosecha o palla se realiza en surcos (por wachus); requiere de bastante mano de obra, en su mayoría de mujeres, a esto se les conoce como palladores (kukapallaqkuna), se realiza el sistema tradicional del “ayni” o “maki pura”, como recompensa el pago, este personal es muy práctico y arrancan hoja por hoja, la cogen entre los dedos de la mano y la arranca con suavidad, las depositan en unas atadoras que llevan consigo, pudiendo cosechar tres veces al año.

Figura N° 8.- Cosecha

Post – Cosecha (Secado)

Vendría a ser el deshidratado de las hoja verdes conocido como “mato”, habiendo buen sol se sacan para su tratamiento en el matukancha, que es una área al aire libre que tradicionalmente piso hecho con piedras planas y gruesas, algo redondeada, fuertemente unidas entre sí, posee el borde de una excavación que las circunda.

Durante el tratamiento en el “matukancha” debe cuidarse que la hoja no se moje con la lluvia, porque se “pica” es decir se torna moteado y negruzco así mismo adquiere un sabor muy desagradable en la masticación.

Cuando por falta del sol, la desecación no puede hacerse rápidamente o es lenta dura muchos días el producto se pierde por consiguiente tiene un valor bajo.

El secado de la hoja de coca es muy importante, se debe hacer sobre pisos de loza (secaderos). Una vez secas las hojas de coca recogerlas en sacos, tratando de no aplastarlas para no quebrarlas, posteriormente guardarlas en envases cerrados.

Figura Nº 9.- Secado de la hoja de coca

Almacenamiento de Pos-Cosecha

Esta etapa dura muy poco una vez el producto final (coca seca), obtenido se guarda en tolderas envueltas con la finalidad de que se amordajen o prensen esto es por muy pocos días, hasta prepararlos para su comercialización o venta. Muchas veces se ensacan en sacos grandes de lona, los lugares destinados a guardar son “matuwuasis”o también ambientes secos bajo techo, con garantías de seguridad y ambientalmente ventilados y secos.

2.6.5.- Comercialización, Producción y Usos

Desecado las hojas luego en ensacados para su comercialización y/o venta

Llegado el momento de preparar el embalaje los agricultores que tenían practica en esta materia se juntan para así dar inicio con dicha tarea, primeramente y/o acomodan manojos de hojas dentro de los saquillos, dando presión adecuada con ayuda del pie de modo que después de prensar las hojas se obtiene un pequeño cesto llamado tambor el mismo que adquiere la forma prismática rectangular con un peso de 11 kilos (25 libras).

Desde el año 1978, la Empresa Nacional de la Coca (ENACO S.A.) D.L N°22370 del 05/12/78) organismo público descentralizado del Ministerio de Agricultura, es la encargada de controlar el cultivo, la producción y la comercialización de la coca. Compra a los productores en sus instalaciones en los valles de Yanatile y La Convención hasta donde trasladan el producto (coca).

2.6.6.-Propiedades Nutricionales y Medicinales de la Hoja de Coca

En 1975 la Universidad de Harvard realizó una investigación bajo el título “valor nutricional de la hoja de coca” se ha comprobado que la masticación diaria de 100g. De hojas de coca satisfacen la ración alimentaria recomendada para el varón y la mujer, mientras que 60g. Por día colma las necesidades del calcio.

Su contenido en vitaminas y determinados oligoelementos hacen que el mate de coca constituya un complemento nutritivo de la dieta diaria.

Así se afirma que también cada 100 g. De coca contienen 2 gramos de potasio muy necesarios para el equilibrio del corazón y se le atribuyen propiedades adelgazantes la cual es bastamente práctico consumirlo.

Según la opinión de médicos farmacólogos de la “Universidad de Caldas” la concentración de cocaína en las hojas es muy baja, por lo tanto ingerida en forma natural, no produce toxicadas grave ni genera dependencia. Actúa como, estimulante leve mejorando la atención y coordinación las ideas.

Alimentos	Vitamina A (IU)	Vitamina B2 (mg)	Vitamina C (mg)	Proteínas (mg)	Calcio (mg)	Hierro (mg)
Coca	**1760**	**1,72**	**11,5**	**19,9**	**2097**	**9,8**
Arroz	0	0,07	0	6,1	8	1,6
Cebada	0,01	0,21	0	6,9	61	5,1
Espinaca	378	0,2	15,2	2,8	234	4,3
Kiwicha	**0**	**0,57**	**3,2**	**12,9**	**179**	**5,3**
Maíz	0,02	0,16	0,7	8,4	6	1,7
Papa	0,02	0,09	14	2,1	9	0,5
Quinua	0	0,32	6,8	14	114	7
Trigo	0	0,08	4,8	8,6	36	4,6
Yuca	0,01	0,04	30	0,8	25	0,5

Un breve estudio comparativo de la coca, supera a otros alimentos más frecuentes consumidos en nuestra región, así el utilizar coca molida (harina) mesclada con cereales y tubérculos andinos elevaría valores nutricionales de costos alimentos. Más resultados se detallan en el siguiente cuadro.

Así por cada100 gramos promedio de hojas de coca se encontraron las siguientes cantidades: en seis muestras de coca de Cusco 0.98 g., alcaloides.

(Ascue, 2006, p.61-139)

Hoja de coca del cusco			
(Contenido en 100g.)			
Promedio de seis muestras			
Humedad	: 10.02 g.	Fosforo	: 478.00 mg.
Cenizas	: 5.30 g.	Fierro	: 6.80 mg.
Nitrógeno	: 2.89 g.	Caroteno	: 6.68 mg.
Alcaloides	: 0.98 g.	Vitamina B1	:0.83 mg.
Fibra	: 17.40 g.	Vitamina B	: 1.60 mg.
Calcio	:2.178 mg.	Niacina	: 8.83 mg.

Fuente: Edgar Machado Cazorla

2.7.- Empresa Nacional de la Coca S.A.- ENACO S.A

La Empresa Nacional de la Coca S.A., se creó en el año de 1949, como la única empresa peruana autorizada para la comercialización de la hoja de coca y sus derivados. A partir del año de 1982, ENACO S.A. es una empresa estatal de derecho privado, en la modalidad de sociedad anónima, con la finalidad de coadyuvar a preservar la salud de la población a través de la comercialización de la hoja de coca y sus derivados, así como su industrialización con fines benéficos, sustentada en el marco jurídico vigente.

Desde hace 20 años, nuestra empresa viene produciendo y comercializando los productos Delisse (Mate de coca y mixturas), bajo los más altos estándares de calidad, logrando de esta manera que los productos Delisse, conserven todos los atributos y beneficios de la Hoja de coca y hierbas medicinales empleadas en la elaboración, siendo un producto 100% natural y muy beneficioso para la salud.

Figura Nª10.- ENACO S.A.

2.7.1.- Giro del Negocio

Comercialización de Hoja de Coca y derivados.

2.7.2.- Misión

Somos una empresa estratégica del Estado Peruano, que se dedica al acopio, industrialización y comercialización de la hoja de coca con fines benéficos para la salud de la humanidad y coopera en la lucha contra las drogas, con la activa participación y compromiso de sus trabajadores y productores empadronados, respetando los tratados internacionales, la legislación nacional y el medio ambiente.

2.7.3.- Visión

Ser la única empresa en el mundo reconocida legalmente que provee hoja de coca y productos industrializados al mercado nacional e internacional, revalora la tradición andina, contribuye con la salud de la humanidad y respeta el medio ambiente.

2.7.4.-Lema

Trabajar por la defensa del uso tradicional de la hoja de coca y ofertar derivados benéficos al mundo.

2.7.5.-Valores

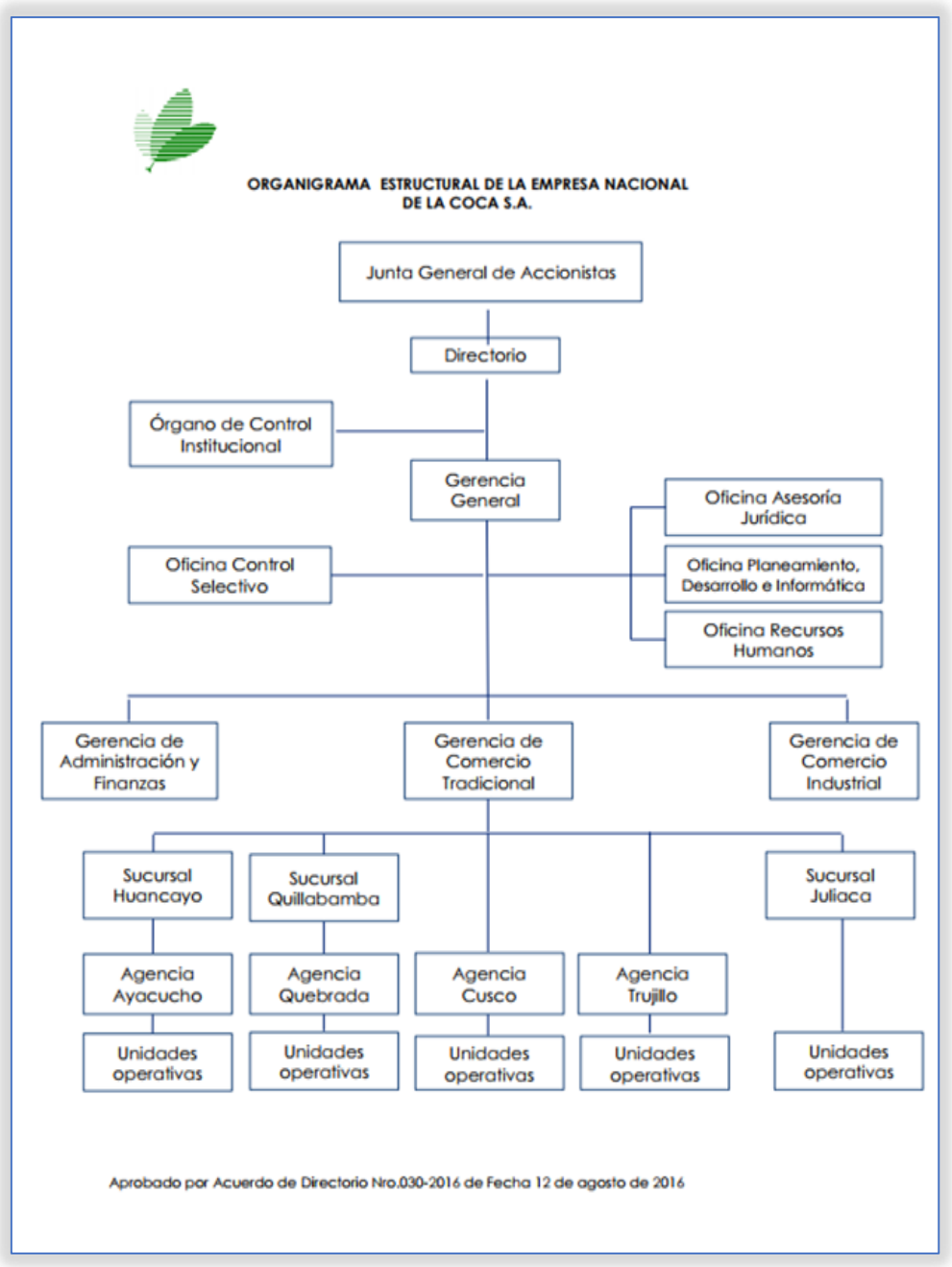
- Compromiso: Actuar identificados con ENACO S.A., resguardando su imagen y ejerciendo sus funciones de manera proactiva.
- Colaboración: Disposición para ayudar a los demás y brindar el apoyo en aquellas tareas que por su naturaleza no sean estrictamente inherentes a su función, siempre que ello resulte necesario para superar dificultades y mejorar la situación de ENACO S.A.
- Prudencia: Actuar con pleno conocimiento de las materias sometidas a consideración, además de inspirar confianza en la comunidad.
- Probidad: Actuar con rectitud y honradez, procurando satisfacer el interés general y desechando todo provecho o ventaja personal.
- Veracidad: Buscar la verdad en el ejercicio de las funciones de ENACO S.A., en la interacción con los productores cocaleros, demás instituciones públicas y privadas, medios de comunicación, entre otros.

- Responsabilidad: Cumplir con los acuerdos adoptados al interior de ENACO S.A., asumiendo las consecuencias de sus acciones y decisiones.
- Transparencia: Desarrollar sus funciones teniendo en consideración el derecho de los usuarios, proveedores y entidades vinculadas al cultivo de la hoja de coca, de recibir la información necesaria sobre la acciones desarrolladas por ENACO S.A.

- Excelencia: Actuar con eficacia y eficiencia, sustentando técnicamente sus propuestas ante los órganos directivos de ENACO S.A. y diversas instituciones públicas y privada.

2.7.6.- Organigrama Estructural de la Empresa Nacional de la Coca S.A.

Figura Nº 11.- Organigrama de ENACO S.A.



2.7.7-sucursales

Sucursal Lima

- Dirección: Av. Arequipa Nº 4528-Miraflores

Agencia Cusco

- Dirección: Av. Las Flores Nº103, distrito. San Sebastián, Dpto. Cusco

Sucursal Huancayo

- Dirección: Jr. Santiago Norero Nº 430 El Tambo

Sucursal Quillabamba

- Dirección: Jr. Pavayoc S/N

Agencia Quebrada

- Dirección: Poblado San Ignacio S/N

Unidad Operativa Echarate

- Dirección: Calle Principal Puente Echarate

Unidad Operativa Kiteni

- Dirección: Av. Wiesse S/N

Unidad Operativa Maranura

- Dirección: Av. La Cultura S/N. (https://www.enaco.com.pe/)

2.8.-Productos

Mate de Coca con Estevia

Coca Extract ERC-A20

Mate de Coca con Estevia

Coca con Anís x100

Coca con manzanilla x 100

Coca con Manzanilla x25

Coca con Menta x 100

Coca con Menta x25

Coca Micropulverizada x 1 Kg

coca Micropulverizada 500 g.

Infusión exótica 100g.

coca tea x 25g.

2.9.- Base Legal

Instructivo general sobre investigación pregrado y post grado. Aprobado por acuerdo del consejo universitario, de fecha 30 de mayo del 2017 y ratificado la resolución de vicerrectorado de investigación Nª 014-2016-UTEA-VRI de fecha 30 de diciembre del 2016. Instructivo general sobre investigación pregrado y post grado es una herramienta pedagógica normativa y orientadora para los alumnos de pregrados y pos grados y docentes investigadores permitiendo de forma eficaz eficiente el proceso de la investigaciones de la universidad tecnológica de los andes.

DECRETO Ley Nº 22095 Ley de Represión del Tráfico Ilícito de Drogas, señala en el artículo 41.- el estado a través de la empresa nacional de la coca sociedad anónima ENACO S.A. realizara la industrialización y comercialización de la hoja de coca proveniente exclusivamente de los predios empadronados en la aplicación de la primera disposición transitoria de este decreto ley. La industrialización comprende la elaboración de pasta básica de cocaína, clorhidrato de cocaína y demás derivados de la hoja de coca de producción licita con fines beneficiosos.

Decreto Ley N° 22370 ley orgánica de la Empresa Nacional de Coca Sociedad Anónima, ley que señala creación de ENACO S.A. como una empresa pública del sector Agrario en la cual detalla la denominación, régimen legal, domicilio y duración de la finalidad y funciones.

Ley Nº 27170 – Ley del Fondo Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado – FONAFE, su Reglamento y Modificatorias.

2.10.-Marco conceptual

Costos

Es el gasto económico ocasionado por la producción de algún bien ola oferta de algún servicio, este concepto incluye las compras de insumos, el pago de la mano de trabajo, los gastos en la producción y administrativos, entre otras actividades.

Producción

La producción es la actividad económica que aporta valor agregado por creación y suministro de bienes y servicios, es decir, consiste en la creación de productos o servicios y, al mismo tiempo, la creación de valor.

Comercialización

La Comercialización es un conjunto de actividades relacionadas entre sí para cumplir los objetivos de determinada empresa. El objetivo principal es hacer llegar los bienes y/o servicios desde el productor hasta el consumidor.

Rentabilidad

La rentabilidad hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión que hemos realizado previamente. Tanto en el ámbito de las inversiones como en el ámbito empresarial es un concepto muy importante porque es un buen indicador del desarrollo de una inversión y de la capacidad de la empresa para remunerar los recursos financieros utilizados.

Precio

Es el valor monetario que se le asigna a algo. Todos los productos y servicios que se ofrecen en el mercado tienen un precio, que es el dinero que el comprador o cliente debe abonar para concretar la operación.

Hectárea

Es la superficie que ocupa un cuadrado de un hectómetro de lado (10,000 m2). Su símbolo es ha (y no Ha) tanto en singular como en plural. Al ser este un símbolo nunca debe llevar punto.

Jornal

Sueldo que cobra el trabajador por cada día de trabajo.

Deshierbe

Cortar las malezas y las hierbas de un terreno o campo de cultivo**.**

Plántulas

Se denomina plántulas a la planta en sus primeros estadios de desarrollo, des que germinan hasta que se desarrollan las primeras hojas verdaderas.

Poda

Es el proceso de recortar un árbol o arbusto .hecho con cuidado y correctamente la poda puede incrementar el rendimiento del fruto, así es una práctica agrícola común. En producción forestal se emplea para obtener fustes más rectos y con menos ramificaciones, por tanto de mayor calidad.

Productividad

Es la capacidad o el nivel de producción por unidad de superficie de tierras cultivadas, de trabajo o de equipos industriales.

Cosecha

En agricultura la cosecha se basa en la recolección de los frutos, semillas u hortalizas de los campos en la época del año en que están maduros. La cosecha marca el final del crecimiento de una estación o el final del ciclo de un fruto en particular. En uso general incluye también las acciones posteriores a la recolección del fruto propiamente dicha, tales como la limpieza, clasificación y embalado de lo recolectado hasta su almacenamiento en la granja o su envío al mercado de venta al por mayor.

Insecticida

Compuesto químico utilizado para matar insectos normalmente mediante la inhibición de enzimas vitales.

CAPITULO III

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

3.1.- Hipótesis

3.1.1.- Hipótesis general

Los costos de producción comercialización contribuyen en la rentabilidad de los productores de la hoja de coca en el Distrito de Santa Ana La Convención. Año 2016.

3.2.- Método

Hipotético – deductivo según (Ruiz, 2007) nos dice que el método Hipotético - Deductivo permite pasar de afirmaciones de carácter general a hechos particulares. Proviene de deductivo que significa descender. Este método fue ampliamente utilizado por Aristóteles en la silogística en donde a partir de ciertas premisas se derivan conclusiones. (p.20)

3.3.-Tipo de estudio

Es una investigación básica o sustantiva porque se recogerán datos de la realidad y se busca aumentar los conocimientos científicos y se caracteriza porque tomará una muestra de la población de estudio.

El tipo de investigación básica es aquella que tiene el propósito de producir conocimiento y teorías (Hernández, 2010, p. 29).

3.4.- Nivel o alcance de la investigación

Exploratorio - Descriptivo.

3.5 Diseño de investigación

Es una investigación con un diseño no experimental porque la variable no es manipulada por el investigador y es transversal o Transeccional.

Según Hernández (2010), determina que una investigación no experimental podría definirse como: “La investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de estudios donde no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables” (p. 149).

Hernández (2010), sostiene que una investigación con diseño no experimental: “Recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Es como tomar una fotografía de algo que sucede” (p. 151).

3.6.- Operacionalización de variables

Tabla N° 1

UNIVARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM
Costos de producción, comercialización y rentabilidad de la hoja de coca.	Es la valoración monetaria de los gastos incurridos y aplicados en la obtención de un bien o servicio.	Conjunto de costos directos e indirectos	Costos Directos	Materia Prima	9 7,11
				Mano de Obra	1,2,3,4,5,6,8,10, 12
	Es la valoración monetaria de los gastos incurridos y aplicados en la venta de un bien o servicio.	Conjunto de costos directos e indirectos	Costos Indirectos	Gastos Generales	13,14,15,16,17
	Es el beneficio expresado en términos porcentuales de la utilidad generada respecto al capital total invertido o los fondos propios.	Relación de la utilidad en función de la inversión	Utilidad	Total Ventas	18 19,20
				Total de Gastos	21,22

Fuente: elaboración propia

3.7.- Población, muestreo y muestra

3.7.1 Población de estudio

La población son los individuos que tienen características en común, para la presente investigación se presenta como el lugar de estudio a los habitantes del Distrito de Santa Ana La Convención Cusco, es decir se considera como población a los 151 agricultores empadronados en ENACO.

De los cuales son 48 activos productores de coca y 103 inactivos .Según Hernández (2010), define a la población como “Conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones” (p. 174).

3.7.2.-Muestreo

Procedimiento por el cual se extrae de un conjunto de individuos (población) con las mismas características de la población es una pequeña cantidad en el que se aplicará una encuesta (muestra).

Hernández (2010), define al tipo de muestreo probabilístico como un “Subgrupo de la población en el que todos los elementos de ésta tienen la misma posibilidad de ser elegidos” (p. 176).

En el muestreo probabilístico se puede calcular el error muestral y puede ser: muestreo aleatorio simple, muestreo sistemático, muestreo estratificado y muestreo por conglomerados.

3.7.1 Muestra

Según Hernández. (2010), después de determinar las características de la población se debe de determinar la muestra a la cual se le aplicará la encuesta, el la define como: “Un subgrupo de la población. Digamos que es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que llamamos población” (p. 175).

Para calcular la muestra se aplicará la siguiente formula de tipo probabilístico:

$$n = \frac{N * za^2 * P * Q}{d^2(N-1) + za^2 * P * Q}$$

Remplazando:

$$\frac{48 * 1.96^2 * 0.05 * 0.95}{0.05^2 * (620-1) + 1.96^2 * 0.05 * 0.95}$$

$$n = \frac{48 * 0.182476}{0.1175 + 0.182476}$$

$$n = 29$$

Dónde:

- ✓ N :Total de población =48
- ✓ Za: 1.96 al cuadrado (si la seguridad es al 95%)
- ✓ Q : 1-P (en este caso 1- 0.05=0.95)
- ✓ d :Precisión d(5%=0.95)

La muestra de esta investigación está compuesta por 29 productores de la hoja de coca.

3.8 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La técnica que aplico en la presente investigación es la encuesta puesto que es la que se aplicó en caso que la investigación sea de diseño no experimental transversales o transeccional y de nivel o alcance exploratorio descriptivo.

Según Hernández (2010), nos habla sobre la técnica que se aplicará, es la encuesta:

“Las encuestas de opinión (surveys) son investigaciones no experimentales transversales o transaccionales descriptivas o correlaciónales-causales, ya que a veces tienen los propósitos de unos u otros diseños y a veces de ambos” (p. 165).

El instrumento de recolección de datos que se aplicó es el cuestionario, según Hernández (2010) “El contenido de las preguntas de un cuestionario es tan variado como los aspectos que mide. Básicamente se consideran dos tipos de preguntas: cerradas y abiertas” (p. 217).

3.8.-Técnicas de procesamiento de datos

Se utilizó el programa estadístico de ciencias sociales Statistical Package for Social Science (SPSS 24) y su uso es fundamental facilitar la obtención de resultado y el ordenamiento de los datos, en tablas y figuras descriptivas de la Univariable, para luego proceder a la respectiva interpretación y lograr una conclusión clara y verás.

3.10.- Consideraciones éticas

El suscrito ha referenciado la autoría de toda la información que se ha obtenido de terceros, para el sustento de esta investigación. Igualmente ha cumplido con las exigencias de la investigación y no ha alterado información obtenida ni forzado las conclusiones.

Para el presente trabajo de investigación , he respetado los valores éticos como son: la verdad, honestidad, solidaridad, cumplimiento de compromisos, honradez, responsabilidad intelectual, equidad y justicia, búsqueda de la excelencia, calidad en el servicio, lid, actitud innovadora, conciencia ecológica,

trabajo en equipo, comunicación efectiva, fomento y difusión de la cultura, libertad y tolerancia, compromiso con el desarrollo del país.

3.10 Procesamiento de datos

De acuerdo a lo expuesto y sostenido en el marco teórico conceptual, las teorías respecto a la aplicación de una estructura de Costos. Los resultados obtenidos de las respuestas de las encuestas que fueron aplicadas a la muestra (productores del Distrito de Santa Ana, La Convención – Cusco).Las respuestas obtenidas han sido procesadas observando los alcances de los objetivos y de cada indicador que corresponde a la univariable, se exponen a continuación:

DATOS GENERALES

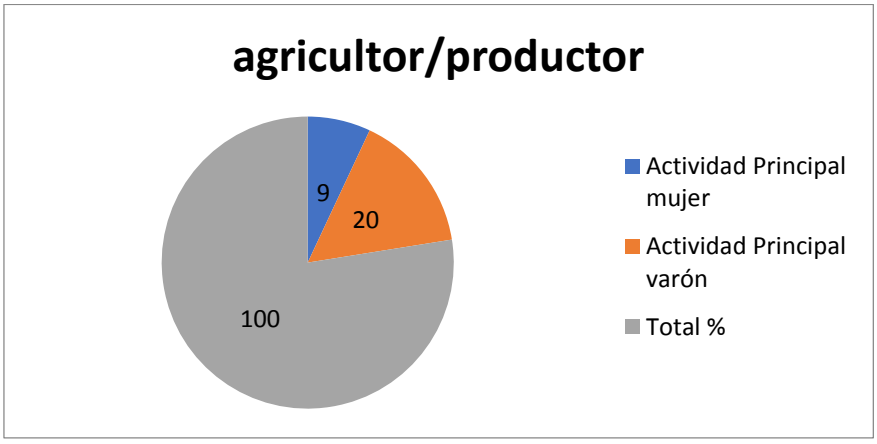
Tabla Nº 2

¿Cuál es su actividad principal?

	Actividad Principal		Total %
	Mujer	varón	
agricultor/productor	9	20	100
Total	9	20	100

Fuente: **cuestionario aplicado a productores de hoja de coca**

Figura Nº 12



Interpretación:

De acuerdo a la tabla nº 2 y figura nº 12 se puede observar que del total de encuestados el 100% son agricultores y productores de la hoja de coca.

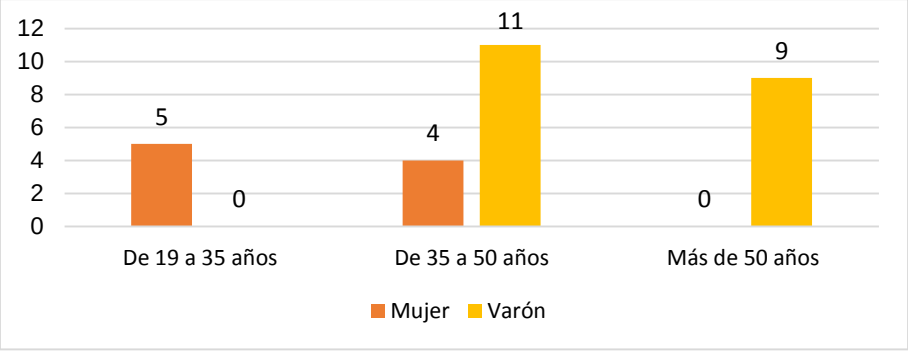
Tabla Nº 3

Sexo y edad promedio

		Edad Promedio			
		De 19 a 35 años	De 35 a 50 años	Más de 50 años	Total
Sexo	Mujer	5	4	0	9
	Varón	0	11	9	20
Total		5	15	9	29

Fuente: **cuestionario aplicado a productores de hoja de coca**

Figura Nº 13



Interpretación:

De acuerdo a la tabla nº 3 y figura nº 13 se puede observar que del total de encuestados, en el grupo de productores cuya edad oscila entre 19 y 35 años está conformado por 5 personas que son del sexo femenino; los productores cuyas edades oscilan entre 35 y 50 años está conformado por 4 personas que

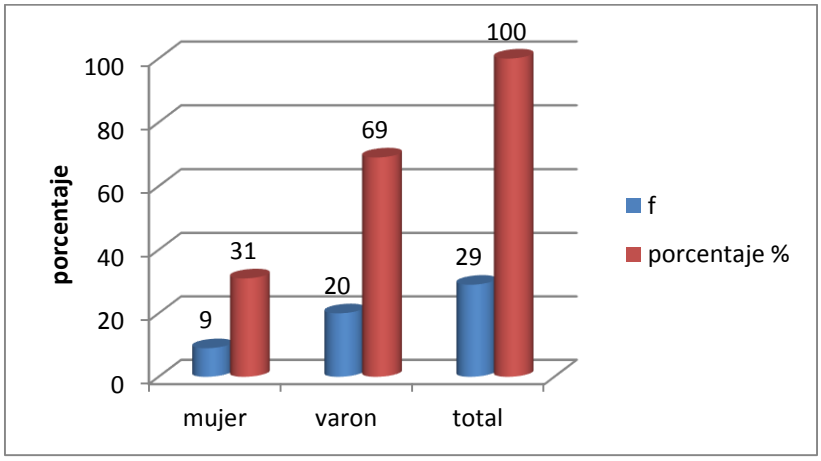
son del sexo femenino y 11 son del sexo masculino y dentro de los productores que tienen más de 50 años está conformado por 9 personas.

Tabla Nº 4

¿Cuál es su relación con respecto a las tierras de cultivo?

		Relación Tierras Cultivo	
		Dueño o propietario	Total %
Sexo	Mujer	9	31
	Varón	20	69
Total		29	100

Figura Nº 14



Interpretación:

De acuerdo a la tabla nº 4 y figura nº 14 se puede observar que del total de encuestados, que son 29 personas los cuales hacen un 100% se observa, que el 31% son propietarios del terreno del sexo femenino y que el 69 % son propietarios del terreno son del sexo masculino.

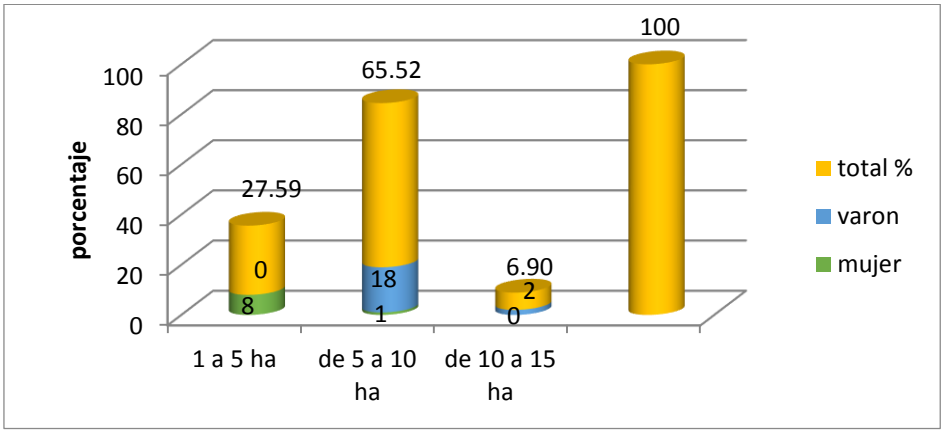
Tabla Nº 5

¿Cuál es la extensión de su terreno?

		Extensión Terreno				
		De 1 a 5 hectáreas	De 5 a 10 hectáreas	De 10 a 15 hectáreas	Total	Total %
Sexo	Mujer	8	1	0	9	31
	Varón	0	18	2	20	69
Total		8	19	2	29	100

Fuente: cuestionario aplicado a productores de hoja de coca

Figura Nº 15



Interpretación:

De acuerdo a la tabla nº 5 y figura nº 15 se puede observar que del total de encuestados el 27.59 % que es igual a 8 productores son del sexo femenino y son propietarios de un área de terreno que va de 1 a 5 hectáreas; el 65.52% lo que equivale a 19 productores (18 varones y 1 mujer) poseen un área de terreno 5 a 10 hectáreas y el 6.90% que equivale a 2 productores del sexo masculino a poseen un área de terreno 10 a 15 hectáreas.

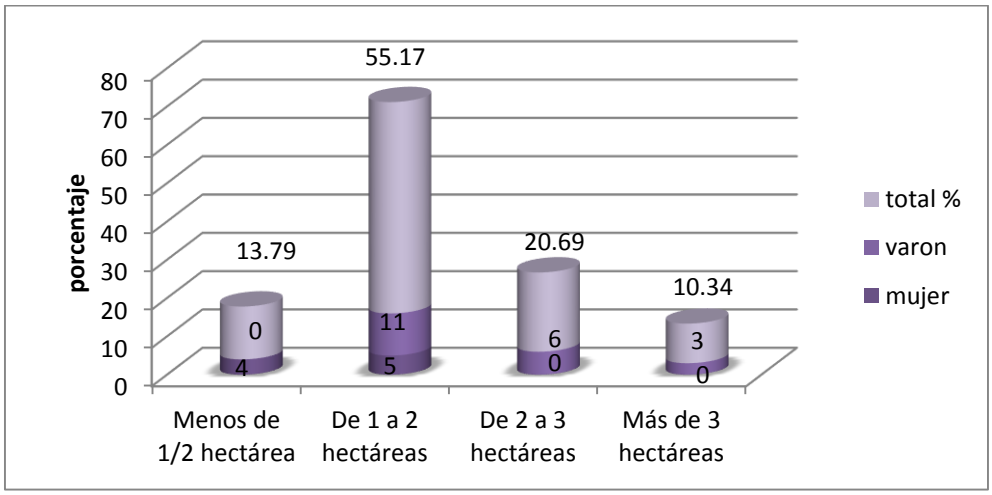
Tabla Nº6

¿Qué área de su terreno lo dedica al cultivo de coca?

		Área Cultivo Coca					
		Menos de 1/2 hectárea	De 1 a 2 hectáreas	De 2 a 3 hectáreas	Más de 3 hectáreas	Total %	Total
Sexo	Mujer	4	5	0	0		9
	Varón	0	11	6	3		20
Total %		13.79	55.17	20.69	10.34	100	

Fuente: cuestionario aplicado a productores de hoja de coca

Figura Nº 16



Interpretación:

De acuerdo a la tabla nº 6 y figura nº 16 se puede observar que del total de encuestados, 55.17% .Que equivale a 16 productores (5 mujeres y 11 varones) destinan de 1 a 2 hectáreas de terreno al cultivo de la hoja de coca;20.69%.Igual a 6 productores (varones) destinan de 2 a 3 hectáreas de terreno al cultivo de la hoja de coca y el 13.79% igual a 4 productores (mujeres) destinan menos de ½ hectárea de terreno al cultivo de la hoja de coca y el 10.34%.que son 3 productores (varones) destinan más de 3 hectáreas de terreno al cultivo de la hoja de coca.

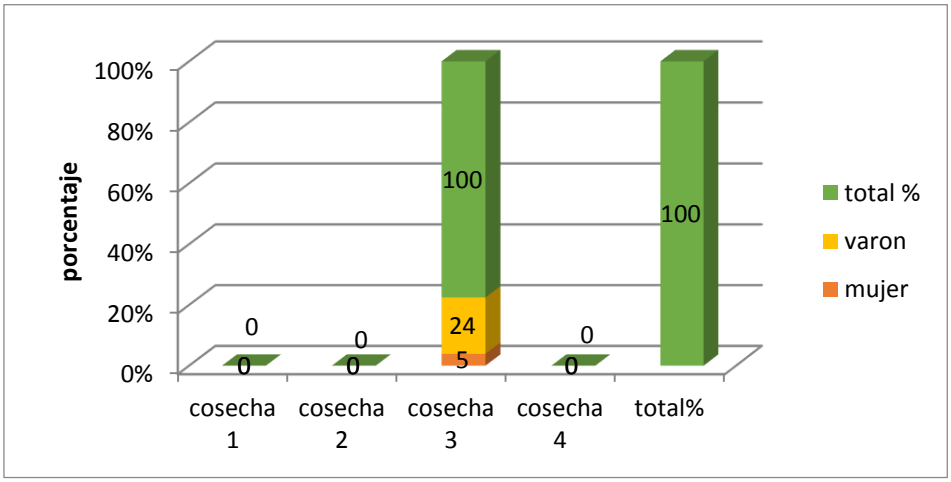
Tabla Nº7

¿Cuántas Cosechas Realiza al Año?

	cosecha 1	cosecha 2	cosecha 3	cosecha 4	total%
Mujer	0	0	9	0	
Varón	0	0	20	0	
total %	0.00	0.00	100.00	0.00	100

Fuente: cuestionario aplicado a productores de hoja de coca

Figura Nº 17



Interpretación:

De acuerdo a la tabla nº 7 y figura nº 17 se puede observar que del total de encuestados, el 100%. Productores realiza 3 cosechas anuales de la hoja de coca.

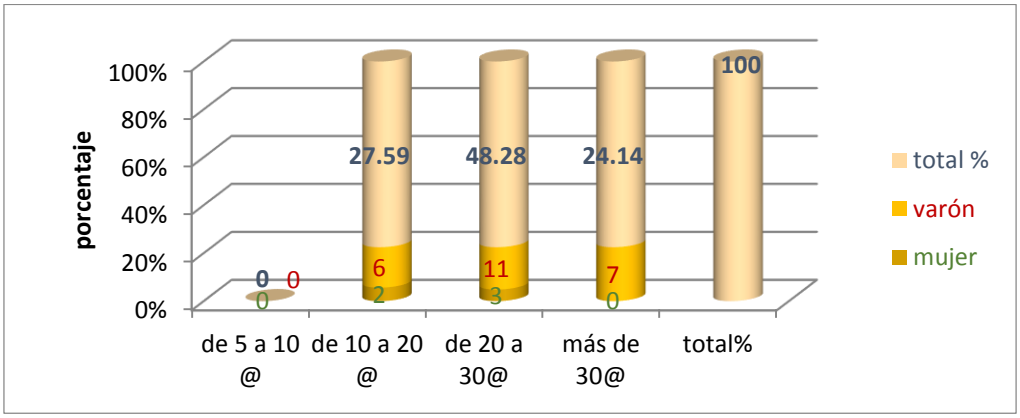
Tabla Nº8

¿Cuantas arrobas produce por hectárea?

	de 5 a 10 arrobas	de 10 a 20 arrobas	de 20 a 30 arrobas	más de 30 arrobas	total%
mujer	0	2	3	0	
varón	0	6	11	7	
total %	0.00	27.59	48.28	24.14	100

Fuente: cuestionario aplicado a productores de hoja de coca

FiguraNº18



Interpretación:

De acuerdo a la tabla nº 8 y figura nº 18 se puede observar que del total de encuestados el 27.59% que equivale a 8 productores (2 mujeres y 6 varones) cosechan 10 a 20 arrobaspor hectarea;el 48.38% igual a 14 productores (3mujeres y11 varones) cosechan 20 a 30 arrobaspor hectarea,24.14%. equivalente a 7 productores (varones) cosechan mas de 30 arrobas por hectarea.

COSTOS DE PRODUCCIÓN

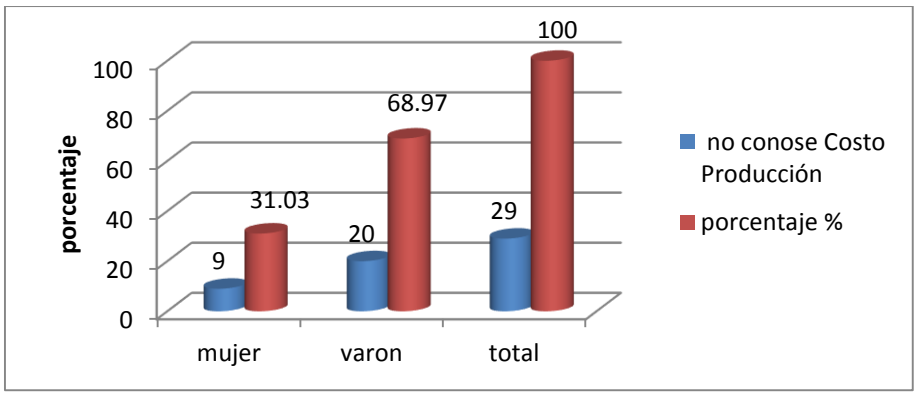
Tabla Nº9

¿Sabe usted que es el costo de producción?

		Costos Producción	
		NO	Total %
Sexo	Mujer	9	31.03
	Varón	20	68.97
Total		29	100

Fuente: cuestionario aplicado a productores de hoja de coca

Figura Nº 19



Interpretación:

De acuerdo a la tabla n° 9 y figura n°19 se puede observar que del total de encuestados, el 100% de productores de hoja de coca desconocen que es el costo de producción, Lo que confirma la forma rudimentaria como determinan sus costos actualmente.

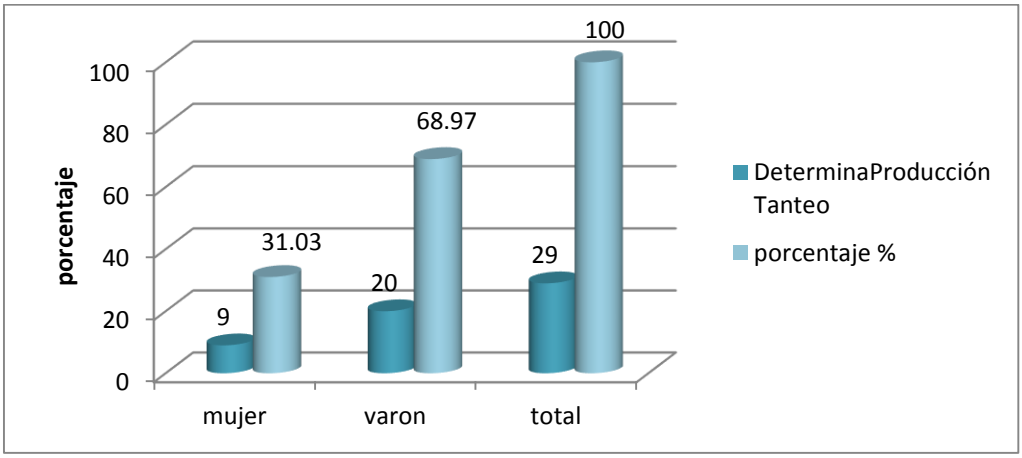
Tabla Nº 10

¿Cómo determina su costo de producción?

		Determina Producción	
		Tanteo	Total %
Sexo	Mujer	9	31.03
	Varón	20	68.97
Total		29	100

Fuente: cuestionario aplicado a productores de hoja de coca

Figura Nº 20



Interpretación:

De acuerdo a la tabla nº 10 y figura nº 20 se desprende que el 100 % de productores determinan su costo de producción al tanteo, en la cual se observa que no usan una estructura de costos para la determinación de su costo de producción.

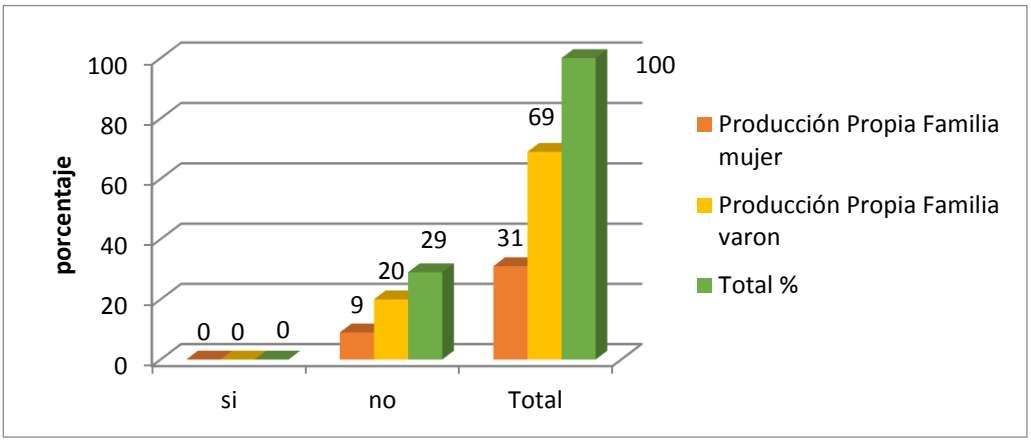
Tabla Nº 11

¿Considera dentro de sus costos de producción mano de obra propia y familiar?

		Producción Propia Familia		
		Mujer	Varón	**Total %**
Sexo	si	0	0	0
	no	9	20	29
	Total	31	69	100

Fuente: cuestionario aplicado a productores de hoja de coca

Figura Nº21



Interpretación:

De la tabla nº 11 y figura nº 21 se desprende, que el 100% de productores de la hoja de coca encuestada no considera la mano de obra propia, de su familia, ni parientes como un costo de producción, por ende el costo de producción no refleja la realidad.

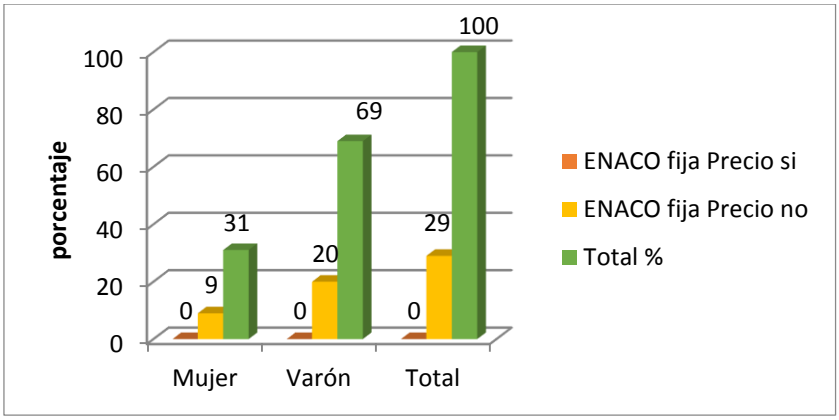
Tabla Nº 12

¿Tiene conocimiento sobre el costo que aplica ENACO S.A para fijar el precio de la hoja de coca?

		ENACO fija Precio	
		NO	Total
Sexo	Mujer	9	9
	Varón	20	20
Total		29	29

Fuente: cuestionario aplicado a productores de hoja de coca

Figura Nº22



Interpretación:

De acuerdo a la tabla nº 12 Y figura nº 22 se desprende que del total de encuestados, el 100% de productores de la hoja de coca encuestada no tienen conocimiento sobre el costo que aplica ENACO S.A para fijar el precio de la hoja de coca.

COSTO DE COMERCIALIZACION

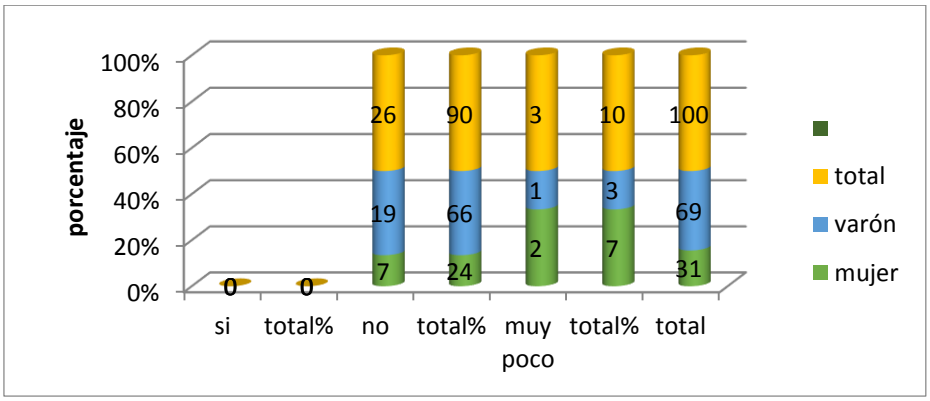
Tabla Nº 13

¿Cree usted entender sobre los costos de comercialización?

	Entiende Comercialización						
	si	total%	No	total%	muy poco	total%	total
mujer	0	0	7	24	2	7	31
varón	0	0	19	66	1	3	69
total	0	0	26	90	3	10	100

Fuente: cuestionario aplicado a productores de hoja de coca

FiguraNº23



Interpretación:

De acuerdo a la tabla nº 13 y figura nº 23 se desprende que el 90% equivalente a 26 productores - propietarios (7 mujeres y 19 varones) no saben que es el costo de comercialización y el 10%. Productores -propietarios (2 mujeres y 1varon) tienen muy poco conocimiento sobre el costo de comercialización.

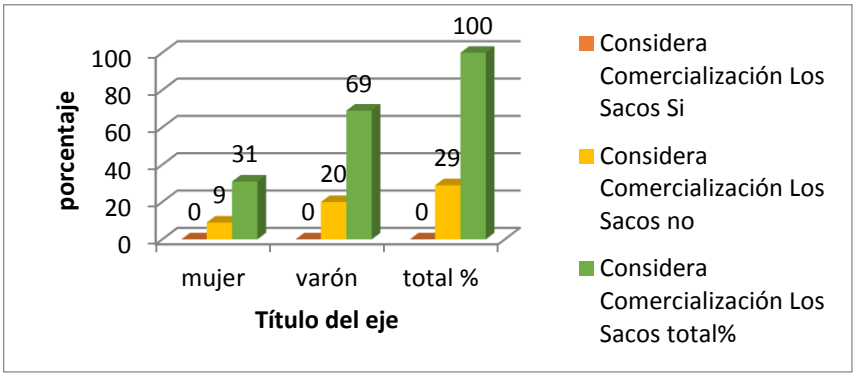
Tabla Nº 14

¿Considera como costo de comercialización los sacos?

	Considera Comercialización Los Sacos		
	Si	**no**	**total%**
mujer	0	9	31
varón	0	20	69
total %	0	29	100

Fuente: cuestionario aplicado a productores de hoja de coca

Figura N° 24



Interpretación:

De acuerdo a la tabla nº 14 y figura nº 24 se desprende, que el 100% de la población de productores de la hoja de coca encuestados no Consideran como costo de comercialización los sacos.

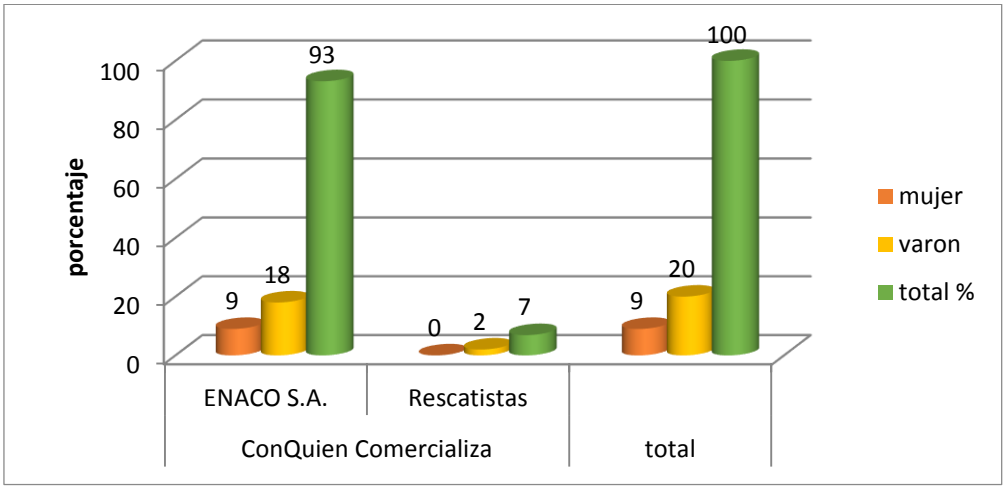
Tabla Nº15

¿Usted con quien comercializa su producción de la hoja de coca?

	Con Quien Comercializa		Total
	ENACO S.A.	Rescatistas	
mujer	9	0	9
varón	18	2	20
total %	93	7	100

Fuente: cuestionario aplicado a productores de hoja de coca

Figura Nº 25



Interpretación:

De acuerdo a la tabla nº 15 y figura nº 25 se desprende que el 93% que son 27 productores (9mujeres y 18 varones) comercializan la hoja de coca con ENACO S.A., y el 7% que son 2 productores (2varones) comercializan la hoja de coca con rescatistas y otros.

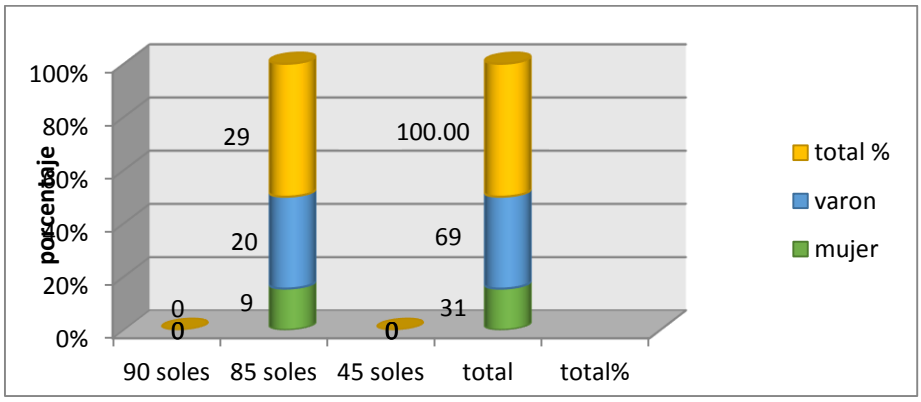
Tabla Nº 16

¿Cuánto les paga por arroba la comercialización de la hoja de coca ENACO S.A según calidad?

	pago de ENACO S.A por arroba			
	90 soles	**85 soles**	**45 soles**	**total**
Mujer	0	9	0	31
Varón	0	20	0	69
total %	0	29	0	100.00

Fuente: cuestionario aplicado a productores de hoja de coca

Figura Nº 26



Interpretación:

De acuerdo a la tabla nº 16 y figura nº 26 se desprende, que el 100% de la población de productores de la hoja de coca encuestada manifiesta que el precio que paga ENACO S.A., es de S/.85 soles y por una sola calidad que de coca inka.

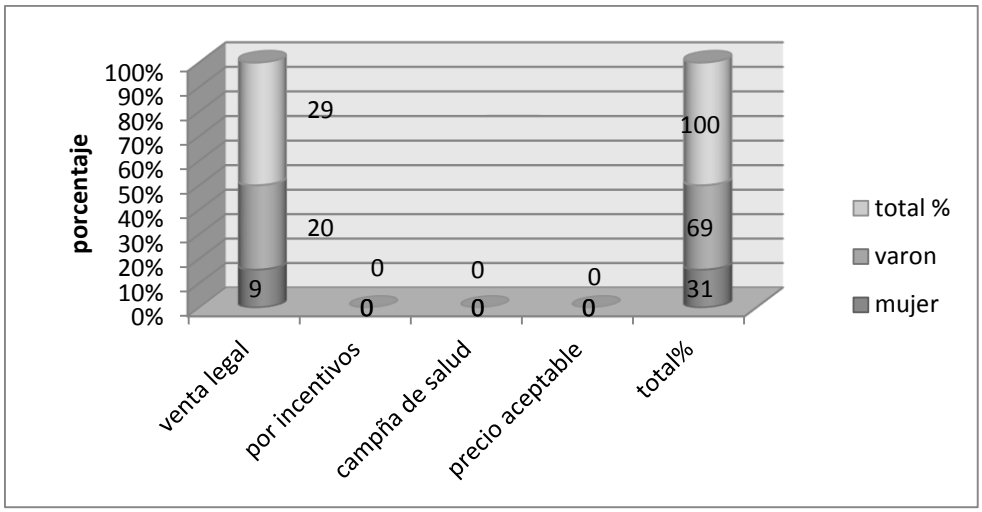
Tabla Nº 17

¿Por qué vende su producto a ENACO S.A?

	por qué vende a ENACO S.A por arroba				
	venta legal	por incentivos	campaña de salud	precio aceptable	total%
mujer	9	0	0	0	31
varón	20	0	0	0	69
total %	29	0	0	0	100

Fuente: cuestionario aplicado a productores de hoja de coca

Figura N º 27



Interpretación:

De acuerdo a la tabla nº 17 y figura nº 27 se desprende , que el 100% de la población de productores de la hoja de coca encuestada manifiesta que vende a ENACO S.A., por cumplir con la ley ya que esta empresa la única autorizada para la comercialización e industrialización.

RENTABILIDAD

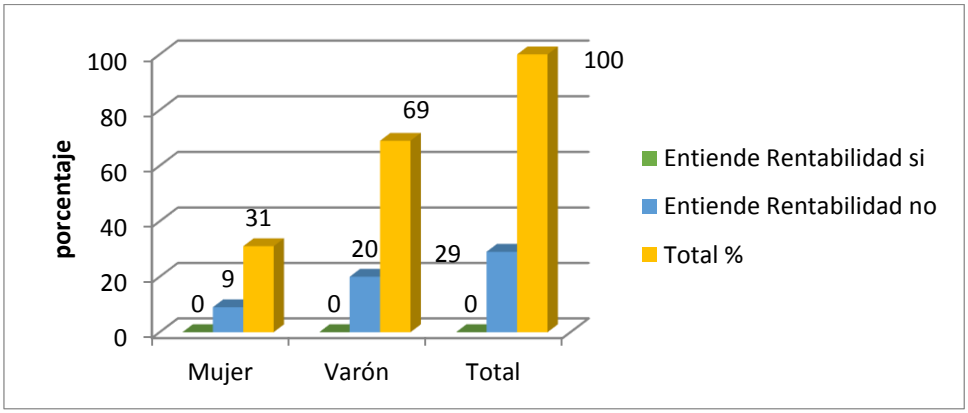
Tabla Nº18

¿Entiende sobre rentabilidad?

		Entiende Rentabilidad		
		Si	No	Total %
Sexo	Mujer	0	9	31
	Varón	0	20	69
	Total	0	29	100

Fuente: cuestionario aplicado a productores de hoja de coca

Figura Nº 28



Interpretación:

De acuerdo a la tabla nº 18 y figura nº 28 se desprende, que el 100% de la población de productores de la hoja de coca encuestada desconocen que es rentabilidad.

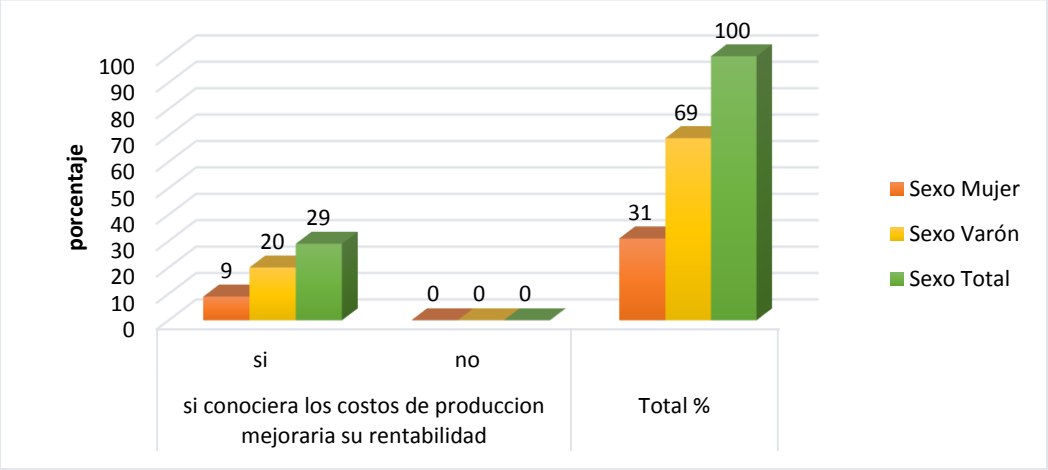
Tabla Nº19

¿Considera usted que si conociera los costos de producción y los costos de comercialización mejoraría su rentabilidad?

		Considera Conocimientos Producción		
		si	no	Total %
Sexo	Mujer	0	9	31
	Varón	0	20	69
	Total	0	29	100

Fuente: cuestionario aplicado a productores de hoja de coca

Figura Nº 29



Interpretación:

De acuerdo a la tabla nº19 y figura nº 29 se desprende, que el31% equivale a 9 productores (mujeres) Consideran que si conocieran los costos de producción y los costos de comercialización mejoraría no mejoraría su rentabilidad, y el 69% igual a 20 productores (varones) Consideran que si conocieran los costos de producción y los costos de comercialización no mejoraría su rentabilidad.

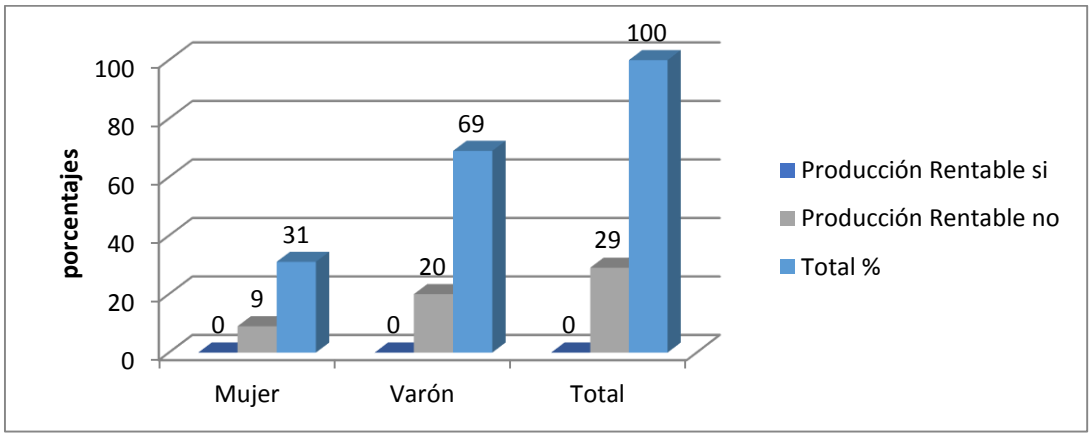
Tabla Nº 20

¿Considera usted que su producción es rentable?

		Producción Rentable		
		Si	no	Total %
Sexo	Mujer	0	9	31
	Varón	0	20	69
	Total	0	29	100

Fuente: cuestionario aplicado a productores de hoja de coca

Figura Nº 30



Interpretación:

De acuerdo a la tabla nº 20 y figura nº 30 se desprende, que el 100% de la población de productores de la hoja de coca encuestada consideran que su producción no es rentable.

PERSPECTIVAS

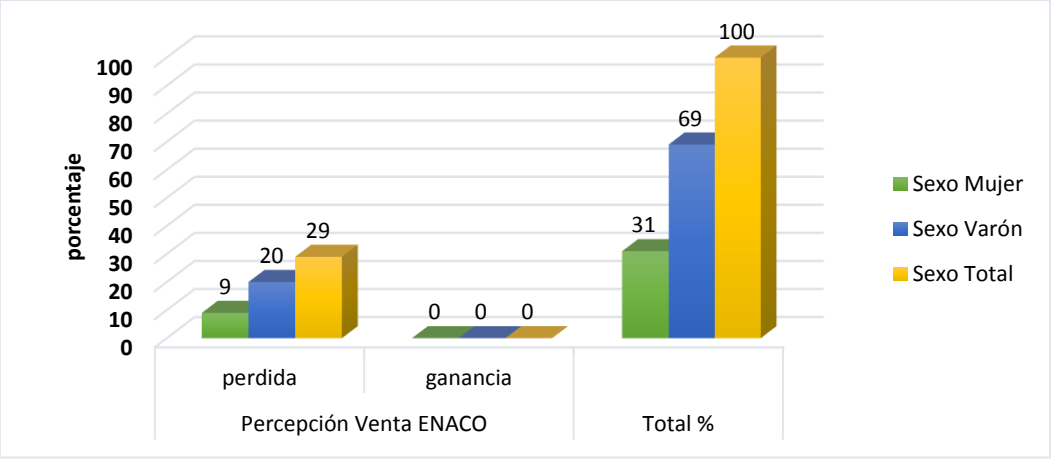
Tabla Nº 21

¿Cuál fue su percepción de la venta de su producción de la hoja de coca a ENACO S.A?

		Percepción Venta ENACO		
		perdida	ganancia	Total %
Sexo	Mujer	9	0	31
	Varón	20	0	69
	Total	29	0	100

Fuente: cuestionario aplicado a productores de hoja de coca

Figura Nº 31



Interpretación:

De acuerdo a la tabla nº 21 y figura nº 31 se desprende, que el 100% de la población de productores de la hoja de coca encuestada tienen percepción de la venta de su producción a ENACO S.A como perdida por el precio que paga .

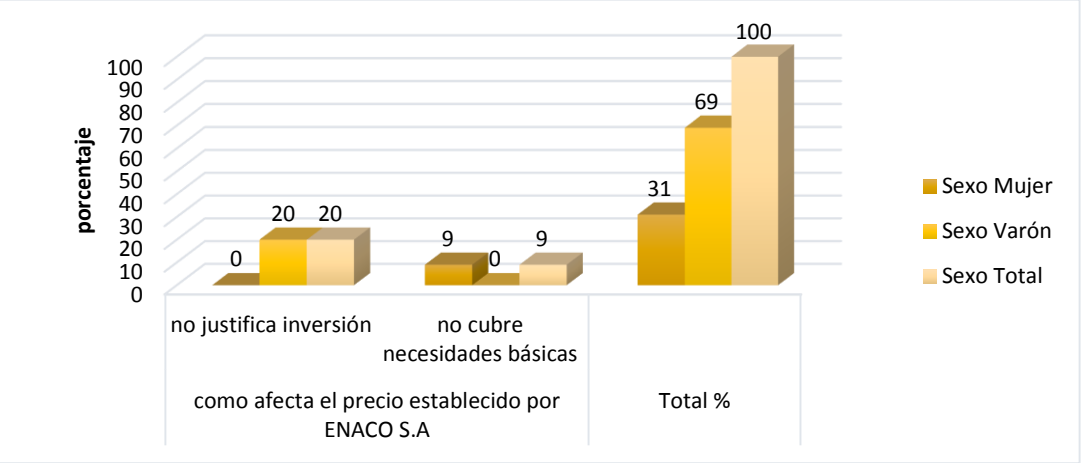
Tabla Nº 22

¿Cómo afecta los precios establecidos por ENACO S.A en su vida diaria?

		como afecta el precio establecido por ENACO S.A		Total %
		no justifica inversión	no cubre necesidades básicas	
Sexo	Mujer	0	9	31
	Varón	20	0	69
	Total	20	9	100

Fuente: cuestionario aplicado a productores de hoja de coca

Figura Nº 32



Interpretación:

De acuerdo a la tabla nº 22 y figura nº 32 se desprende, que el 31% productores (9 mujeres) Considera que el precio que paga ENACO S.A. no cubre las necesidades básicas, y el 69 % de productores (20 varones) Considera que el precio que paga ENACO S.A. no justifica la inversión realizada en la producción de la hoja de coca.

CAPITULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1.-RESULTADOS

4.1.1 A nivel de la variable X/I

4.2.-PROPUESTA DE SOLUCIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Teniendo como objetivo principal conocer los costos de producción, comercialización, rentabilidad de los productores en el Distrito de Santa Ana. Año 2016. Los resultados alcanzados en la presente investigación consideran que con la propuesta de una estructura de costos para la determinación del costo de producción, comercialización que ayude a mejorar su rentabilidad económica.

A continuación se detalla cómo se halló el costo de producción de la hoja de coca en el Distrito de Santa Ana La convención, para hallar dicho costo se tuvo una continua y dinámica interacción y coordinación con los productores de hoja de coca para así poder trabajar con datos reales los que fueron proporcionados por los mismos productores.

4.2.1.-COSTO DE PRODUCCION DE LA HOJA DE COCA

Tabla Nª 23

Primera Etapa: Preparación del almacigo.

Descripción	unidad de medida	10 camas	costo unitario	Subtotal	Total
MATERIA PRIMA DIRECTA					S/. 75.00
Semillas	Kilo	30	S/. 2.50	S/. 75.00	
MATERIA PRIMA INDIRECTA					S/. 232.50
Rollizo	Unidad	30	S/. 5.00	S/. 150.00	
Paja	Cinchos	15	S/. 5.00	S/. 75.00	
Insecticida(matakuqui)	Kilo	1/4	S/. 7.50	S/. 7.50	
MANO DE OBRA DIRECTA					S/. 240.00
mano de obra del dueño	Jornal	8	S/. 30.00	S/. 240.00	
TOTAL					S/. 547.50

Fuente: elaboración propia

DESCRIPCION

Esta etapa inicia en el mes de diciembre, época en la cual se realizan las camas almacigueras, en ellas se depositan las semillas las que llegan a germinar en un periodo de un mes tiempo después del cual las plántulas están listas para luego ser trasplantados al terreno definitivo a un distanciamiento adecuado entre planta y planta y entre surcos (densidad de plantación).

Tabla N° 24

Segunda etapa: preparación del terreno (1 ha)

Descripción	unidad de medida	cantidad ha	costo unitario	Subtotal.	Total.
MATERIA PRIMA DIRECTA					
terreno definitivo(propio)	1 Ha.	0	S/. -	S/. -	
MANO DE OBRA DIRECTA					S/. 1,800.00
Rose y limpieza	Jornal	40	S/. 30.00	S/. 1,200.00	
Diseño de surcos	Jornal	20	S/. 30.00	S/. 600.00	
TOTAL					S/. 1,800.00

Fuente: elaboración propia

DESCRIPCION

Etapa en la cual se realiza la labranza del terreno el cual será el definitivo para implantar el cultivo esta actividad se realiza un mes antes de la preparación de la cama almaciguera, esto se hace con la finalidad de que el terreno esté en óptimas condiciones para dar inicio a la plantación.

Tabla N° 25

Tercera etapa: plantación (1 ha.)

Descripción	unidad de medida	cantidad ha	costo unitario	Subtotal	Total
MATERIA PRIMA DIRECTA				S/. -	
Plántulas(traslado del almacigo)					
MANO DE OBRA DIRECTA					S/. 2,100.00
hoyaduras	jornal	40	S/. 30.00	S/. 1,200.00	
plantación a mano	jornal	30	S/. 30.00	S/. 900.00	
TOTAL					S/. 2,100.00

Fuente: elaboración propia

DESCRIPCION

Esta etapa se inicia en el mes de febrero en esta fecha el terreno definitivo está en óptimas condiciones para que las plántulas se puedan establecer en terreno definitivo, así como también es época de lluvias lo que es de mucha importancia para que pueda haber un buen prendimiento de la planta y para su desarrollo ya que en esta etapa la plantita necesita de bastante agua para poder desarrollarse bien y crecer adecuadamente.

Tabla N° 26

Cuarta etapa: de labores culturales (deshierbe y limpieza)

Descripción	unidad de medida	cantidad ha	costo unitario	Subtotal	Total
MANO DE OBRA DIRECTA					S/. 1,350.00
Primer deshierbe a la plantación	Jornal	15	S/. 30.00	S/. 450.00	
Segundo deshierbe a la plantación	Jornal	15	S/. 30.00	S/. 450.00	
tercer deshierbe a la plantación	Jornal	15	S/. 30.00	S/. 450.00	
PRIMERA CAMPAÑA					S/. 450.00
Deshierbe	Jornal	15	S/. 30.00	S/. 450.00	
SEGUNDA CAMPAÑA					S/. 450.00
Deshierbe	Jornal	15	S/. 30.00	S/. 450.00	
TERSERA CAMPAÑA					S/. 450.00
Deshierbe	Jornal	15	S/. 30.00	S/. 450.00	
PODA (APARTIR DEL TERCER AÑO)					S/. 300.00
Poda	Jornal	10	S/. 30.00	S/. 300.00	
TOTAL					S/. 3,000.00

Fuente: elaboración propia

Esta etapa es de vital importancia ya que de ella depende que la plantita pueda desarrollarse bien porque al existir vegetación a su alrededor esta compite con la planta de coca por el agua y por los nutrientes que se encuentran en el suelo por tal motivo se realiza el deshierbe tres veces al año esta labor también se realiza porque las malezas impiden normal desarrollo de las plantas por la cual de realizar tres deshierbes; el primero a partir del primer mes de haberse realizado la plantación y los dos restantes cada cuatro meses del mismo modo también se realiza el deshierbe antes de realizar la campaña de cosecha.

Tabla N° 27

Quinta etapa de cosecha (tres cosechas al año)

Descripción	unidad de medida	cantidad ha	costo unitario	Subtotal	Total
MANO DE OPBRA DIRECTA					S/. 2,700.00
primera cosecha	Jornal	45	S/. 20.00	S/. 900.00	
segunda cosecha	Jornal	45	S/. 20.00	S/. 900.00	
tercera cosecha	Jornal	45	S/. 20.00	S/. 900.00	
TOTAL					S/. 2,700.00

Fuente: elaboración propia

DESCRIPCION

En esta etapa se demanda mayor cantidad de mano de obra porque es la etapa de mayor trabajo donde la labor de cosechar de las hojas de coca se tiene que realizar con sumo cuidado tratando de no dañar las hojas porque estas tienen que estar en óptimas condiciones para su posterior venta, por lo general esta labor lo realizan las mujeres a las que se les conoce con el nombre de palladoras de coca ; la primera campaña de cosecha se inicia en el mes de marzo y la segunda en el mes de agosto y la tercera en el mes de diciembre, la mano de obra que se necesita para la cosecha es de 45 personas para cosechar una hectárea de coca. Los meses que indicamos pueden variar de acuerdo al cambio que hubiera de la temporada**.**

Tabla N° 28

Sexta etapa: secado.

Descripción	unidad de medida	cantidad ha	costo unitario	Subtotal	Total
MANO DE OBRA DIRECTO					
SECADO DE LA PRIMERA COSECHA					S/. 50.00
limpieza del secadero	Jornal	1	S/. 10.00	S/. 10.00	
tendido y volteado , recojo	Jornal	4	S/. 10.00	S/. 40.00	
SECADO DE LA SEGUNDA COSECHA					S/. 50.00
limpieza del secadero	Jornal	1	S/. 10.00	S/. 10.00	
tendido y volteado , recojo	Jornal	4	S/. 10.00	S/. 40.00	
SECADO DE LA TERCERA COSECHA					S/. 50.00
limpieza del secadero	Jornal	1	S/. 10.00	S/. 10.00	
tendido y volteado , recojo	Jornal	4	S/. 10.00	S/. 40.00	
TOTAL					S/. 150.00

Fuente: elaboración propia

DESCRIPCION

Esta etapa consiste en hacer deshidratar la hoja de coca (para obtener coca ceca), para esto es muy importante que sea un día soleado ya que si no hubiese sol se podría llegar a perder la cosecha por tal motivo las personas responsables de esta tarea tiene que cuidar mucho las hojas cosechadas de las posibles lluvias, del ventarrón y los animales caseros.

Tabla N° 29

Séptimo: Etapa de ensacado.

Descripción	unidad de medida	cantidad ha	costo unitario	Subtotal	Total.
MANO DE OBRA DIRECTA					S/. 30.00
Ensacado de la primera cosecha	jornal	1	S/. 10.00	S/. 10.00	
Ensacado de la segunda cosecha	jornal	1	S/. 10.00	S/. 10.00	
Ensacado de la tercera cosecha	jornal	1	S/. 10.00	S/. 10.00	
TOTAL					S/. 30.00

Fuente: elaboración propia

DESCRIPCION

Esta etapa es la última de la producción de la hoja de coca en la cual se alista para la comercialización de la hoja de coca se llega a ensacar en sacos de polietileno cada saco contiene cuatro arrobas de coca ya que es la cantidad que un cargador pueda cargar alas instalación de ENACO S.A.

Tabla N°30

4.3.- Calculo de producción de la hoja de coca en el Distrito De Santa Ana La Convención año 2016

COSTOS DIRECTOS				COSTOS INDIRECTOS			
MATERIA PRIMA DIRECTA	totals/.	MANO DE OBRA DIRECTA	total s/.	COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCION	total s/.	COSTO DE COMERCILIZACION	total s/.
a.-ETAPA DE ALMASIGO	S/. 75.00					Costo de transporte de la chacra al punto de venta ENACO S.A	
semillas		Mano de obra	S/. 240.00			Estibadores 6 pesonas ()s/ cda uno	S/. 90.00
Materia prima indirecta	S/. 232.50					Transporte por 6 sacos c/u s/3.00(3 cosechas)	S/. 54.00
						Pasaje del que vende s/.3.00	S/. 9.00
b.-ETAPA DE LA PREPARACION DEL TERRENO			S/. 1,800.00	**insecticida**		Sacos politeno para el ensacado de la hoja coca(6)	S/. 54.00
tereno definitivo(propio)	S/. -	Rose y limpieza		Matakuki 1kilo	S/. 28.00		
		Diseño de surcos		Sacos politeno (5 un. X s/.9.00)	S/. 45.00		
c.-ETAPA DE PLANTACION			S/. 2,100.00	Atadoras (10un. X s/.8.00)	S/. 80.00		
				Tolderas (3 un x s/,50,00)	S/. 150.00		
Plantulas(traslado del almasigo)		Oyaduras		Desgaste de herramientas			
		Plantacion a mano		Machete	S/. 1.67		
d.-ETAPA DE ACTIVIDADES CULTURALES				Curvo	S/. 2.08		
		Primer deshierbe a la plantacion	S/. 450.00	Quituchi(3 unidades)	S/. 5.01		
		Segundo deshierbe a la plantacion	S/. 450.00	Barreta	S/. 6.67		
		Tercer deshierbe ala plantacion	S/. 450.00				
		PRIMERA CAMPAÑA	S/. 450.00	Pico	S/. 1.67		
		Deshierbe		Cegadera(cuchupiador)	S/. 1.25		
		SEGUNDA CAMPAÑA	S/. 450.00	Autoavaluo	S/. 15.00		
		Deshierbe					
		TERCERA CAMPAÑA	S/. 450.00				
		Deshierbe					
		PODA (APARTIR DEL TERCER AÑO)	S/. 300.00				
		Poda					
d.-ETAPA DE COSECHA							
		Primera cosecha	S/. 900.00				
		Segunda cosecha	S/. 900.00				
		Tercera cosecha	S/. 900.00				
e.-ETAPA DE SECADO							
		SECADO DE LA PRIMERA COSECHA	S/. 50.00				
		SECADO DE LA SEGUNDA COSECHA	S/. 50.00				
		SECADO DE LA TERCERA COSECHA	S/. 50.00				
f.-ETAPA DE ENSACADO		Ensacado de la primera cosecha	S/. 10.00				
		Ensacado de la segunda cosecha	S/. 10.00				
		Ensacado de la tercera cosecha	S/. 10.00				
TOTAL	**S/. 307.50**		**S/. 10,020.00**		**S/. 336.34**		**S/. 207.00**

Determinación de los costos

C.P =MPD + MOD + CIF

307.50 + 10,020.00 + 336,34

10.663.84

C.T.P= CP + C.P

10.663.86 + 207.00

10,870.84 / 69 @ / ha = 157.55

157.55 * 10% imprevisto = 15.76

173.31 precio recomendado según nuestra investigación

Determinando el precio por libras

173.31 / 25 libras = **6.93 precio por libras**

Según el estudio realizado mediante la estructura de costos, se manifiestan las diferencias que existen entre los productores de la hoja de coca, del Distrito de Santa Ana La Convención Cusco y la Empresa Nacional de la Coca ENACO S.A.

4.4.-Estructura de Costos Aplicados por la Empresa Nacional de la Coca S.A.

CALCULO DEL COSTO DE PRODUCCIÓN DEL CULTIVO DE COCA							
Cultivo:	**Coca**				**Nivel de Tecnología:**	**Tradicional**	
Periodo Vegetativo:	**Permanente**				**Densidad:**	**13000 Plantas/Ha**	
Época de siembra:	**Ene-Mar.**				**Extensión:**	**1.00 Ha**	
Época de cosecha:	**Nov-Dic; Feb-Mar; Mayo-Jun.**				**Rendimiento: Hoja seca @/ha/año:**		**69**

ACTIVIDAD	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	SUB TOTAL	TOTAL	PORCENTAJE %
1. COSTOS DIRECTOS						
1.1. Labores Agrícolas					2,835.00	26.80
deshierbe (3 desh anual)	Jornal	69	35.00	2,415.00		
poda (por hectárea)	Jornal	9	35.00	315.00		
Aplicación (Insecticida)	Jornal	3	35.00	105.00		
1.2. Cosecha					5,835.00	55.16
Recolección de hoja	Jornal	170	30.00	5,100.00		
Secado	Jornal	7	35.00	245.00		
Selección, en secado y carguío hoja de coca seca a carretera por ENACO	Jornal	10	35.00	350.00		
Guardianía	Jornal	4	35.00	140.00		
1.3. Insumos y Herramientas					272.50	2.58

4.5.-Determinación de precio por arroba de la hoja de coca

Insecticida (Matakuki)	**Unidad**	**1**	**90.00**	**90.00**		
Azadón olampa	Unidad	6	15.00	90.00		
Kituchi				7.50		
Machete	Unidad	2	15.00	30.00		
Curvo	Unidad	2	12.50	25.00		
1.4. Otros costos						8
Atadora Primera	Unidad	6	15.00	90.00	3.45	310.5
Saco de						
Patio de secado por @ (s/.2.00)	Unidad	1	138.00	138.00		
Costo d a ENAC						
				SUB TOTAL	9,617.50	90.91
2. COSTOS INDIRECTO						
Gastos Administrativos (5%)					480.88	
Imprev						
RESU						
1. C Dire						
2. Costos Indirectos					961.76	
				TOTAL	**10,579.26**	**100.00**

ANÁLISIS ECONÓMICO			
Rendimiento (@./Ha/Año)Hoja Seca		69	
Costo por Arroba			153.32
Precio por arroba			
Primera	arroba	100%	103.50
Segunda	arroba	90%	85.00
Tercera	arroba	5%	40.00
Ingreso Total			5,727.00

Gastos administrativos (5%): flete de transporte, atenciones a los peones

Imprevistos (5%) cambio de herramientas, accidentes laborables

Fuente empresa nacional de la hoja de coca ENACO S.A

Fuente: ENACO.S.A

4.6.-Comercialización de la Hoja De Coca

De acuerdo al **DECRETO LEY 22095 articulo 41**.- el estado a través de la empresa nacional de la coca sociedad anónima ENACO S.A realizara la industrialización y comercialización de la hoja de coca proveniente exclusivamente de los predios empadronados en la aplicación de la primera disposición transitoria de este decreto ley .la industrialización comprende la elaboración de pasta básica de cocaína, clorhidrato de cocaína y demás derivados de la hoja de coca de producción licita con fines beneficiosos.

El funcionamiento del comercio legal de la hoja de coca en el pero es poco conocido, algunas cifras dan cuenta de la baja participación de ENACO S.A empresa estatal que monopoliza la comercialización de la hoja de coca, en el abastecimiento de la hoja de coca destinada al consumo tradicional. Dos terceras partes de la producción destinadas al consumo tradicional, se comercializa fuera de los canales formales y según las estimaciones casi el 92% del total se dirige al narcotráfico. En este sentido se puede argumentar que el actual sistema del control de la producción y comercialización ha fracasado. Esto se refleja el descontento entre los productores y consumidores respecto al precio que se les paga y la calidad de la hoja, así como el volumen de compras.

El presente estudio es parte de una estrategia de del fondo nacional de financiamiento de actividad empresarial del estado (FONAFE), fondo del estado que tiene bajo su previsión el funcionamiento económico de ENACO S.A y que ha asumido el compromiso de investigar la situación y proponer solución .así a pesar del que el ámbito político hay presiones para sacar una nueva ley de coca , no existe suficiente información acerca de cómo funciona el mercado actual

de la hoja de coca para usos lícitos como proponer un sistema de comercialización que satisfaga las necesidades de los productores ,y el compromiso del gobierno peruano y responda a las demandas justos de los productores de la hoja de coca licita y que sea técnica y financieramente factible.

4.7.- Coexistencia de Diferentes Mercados de la Hoja de Coca.

En el mercado de la hoja de coca existen tres tipos de transacciones: formal, informal e ilícita, y dos tipos de consumo: tradicional y narcotráfico. El 92% de la producción se transa de manera ilícita y se destina al narcotráfico mientras que el8.2% se transa de manera formal (ENACO S, A), solo comercia la tercera parte de la hoja de coca destinada a este tipo de consumo.

En el presente trabajo realizaremos una comparación del precio que determina la empresa nacional de la hoja de coca (ENACO S.A) frente al resultado que el trabajo muestra sobre el precio adecuado que se les debería pagar por la hoja de coca a los productores.

En los siguientes cuadros compararemos los precios establecidos por ENACO S.A, rescatistas y nuestros precios determinados.

Precios determinados por ENACO S.A

ANÁLISIS ECONÓMICO					
Rendimiento (@./Ha/Año)Hoja Seca		69			
Costo por Arroba		153.32			
Precio por arroba					
Primera	arroba	5%	90.00	3.45	310.5
Segunda	arroba	90%	85.00	62.1	5,278.50
Tercera	arroba	5%	40.00	3.45	138.00
Ingreso Total					5,727.00
Gastos administrativos (5%): flete de transporte, atenciones a los peones Imprevistos (5%) cambio de herramientas, accidentes laborables Fuente empresa nacional de la hoja de coca ENACO S.A					

A partir del año 2014 la empresa nacional de la coca ENACO S.A. Empezó a pagar por una sola calidad llamada coca inca el precio de s/.85.00.

Precio que pagan los rescatistas y otros

Precios que pagan los rescatistas y otros **s/.160.00**

Precio determinado según la investigación

C.T.P= CP + C.C

10.663.86 + 207.00

10,870.84 / 69 @ / ha = 157.55

157.55 * 10% imprevisto = 15.76

173.31 precio recomendado según nuestra investigación

A partir del año 2014 ENACO S.A empezó a pagar un solo precio por una sola calidad denominado COCA INKA pagando S/. 85.00 soles por arroba de la hoja de coca siendo así el precio por libra S/.3.40 soles.

ENACO S.A viene pagando este precio hasta el día de hoya la cual ha generado una molestia ya que el precio no justifica los costos de producción y no sustenta las necesidades básicas como, alimentación y educación de los hijos de los productores. Por la cual los productores legales han venido realizando sus protestas para que mejoren los precios de la coca atreves de su organización que es la federación de campesinos la convención y lares.

Este precio bajo acarrea la consecuencia de que los productores vendan su producto al mercado ilegal ya que paga un precio más aceptable que el monto de s/.160.00 soles sin importar la calidad.

A continuación se muestras las boletas de pago por parte de ENACO S.A

Figura N° 33.- Comprobante de Peso

ENACO S. A.
Empresa Nacional de la Coca S. A.
SUCURSAL QUILLABAMBA

COMPROBANTE DE PESO
Nº 0019704

FECHA 23 DE 11 DEL 2016
NOMBRE Quispe Usuarte Victor
CEDULA 133078
FUNDO _____ SECTOR 425
DOCUMENTO NACIONAL DE IDENTIDAD DNI N° F

CALIDAD	PESO BRUTO	DESCUENTOS			PESO NETO
		TARA	HUMEDAD	OTROS	
PRIMERA					
INKA	26	01	-	-	25

IMPRENTA MORILLO CANAL CARLOS RUC 10249522673 AV. GRAU 270 QUILLABAMBA

PESADOR FACTURACION PRODUCTOR

Figura N°34.- Liquidación de Compra

ENACO S. A.
EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S. A.
SUCURSAL QUILLABAMBA

DOMICILIO FISCAL
Calle Tenerías 103
Urbanización Santutis
San Sebastián - Cusco.

PUNTO EMISION
AV. CULTURA S/N.
MARANURA
CUSCO - LA CONVENCION - MARANURA

R.U.C. N° 20114883230
LIQUIDACION DE COMPRA
CODIGO ESTABLECIMIENTO 0053
0106 Nº 105704

NOMBRE: QUISPE. UGARTE. VICTOR 133078 CEDULA SECTOR GARAVITO- 6140425
DIRECCION: CUSCO-LA CONVENCION-SANTA ANA GARAVITO 6140425 FECHA: NULL DE 23 Noviembre DEL 2016
LUGAR DE VENTA (FUNDO) D.N.I. Nº TIPO DE HOJA

CANTIDAD	ARTICULO	PRECIO UNITARIO	VALOR DE VENTA
25.00	H011 Hoja de Coca Inca	3.40	85.00

CANCELADO EN EFECTIVO

SON: CIEN Y 30/100 nuevos soles

SUB TOTAL	85.00
IGV. (18.%)	15.30
TOTAL	100.30
RETENCION I.G.V.	15.30
NETO PAGADO	85.00

Comprobante de Pago Nº
Cobrado por: QUISPE MONTEROLA BERNARDINO
D.N.I. Nº 24967559
p. ENACO S.A.
RECIBI CONFORME - VENDEDOR
VENDEDOR

Imprenta Morillo de Morillo Canal, Carlos G. RUC 10249522673 Av. Grau 270 Quillabamba Santa Ana La Convención Cusco
F.I. 04/08/2014 del 0106-105251 al 0106-106250
AUTORIZACION SUNAT N° 0073338091

El IGV que aplica a las operaciones de ENACO S.A.

Asciende a 18% según el TUO del Impuesto General a las Ventas. Por este motivo las ventas que realiza ENACO se encuentran grabadas por esta tasa De acuerdo a la política general de la SUNAT en términos de impuesto a la renta, ENACO S.A. como las demás empresas del sistema tributario, deberán adecuarse como agentes de retención en el corto o mediano plazo.

4.8.-Rentabilidad de la hoja de coca

En 1 ha se cosecha 69 arrobas al año, por 3 cosechas al año. (23 arrobas Por cosecha)

TABLA N° 31.- CUADRO DE RENTABILIDAD

CONCEPTO	IMPORTE	CALCULO DE RENTATABILIDAD	PORCENTAJE (%)
costo generado en la producción de la hoja de coca (anual)	**s/.10,870.84**		
Precio de compra ENACO S.A (S/. 85.00 X 69 @)	S/.5865.00	S/.5865.00 – S/.10,870.84 = - S/.5,005.84	-46.05
PRECIO DE COMPRA SEGÚN ELMERCADO ILEGAL (S/.160.00 X 69 @)	S/.11,040.00	S/.11,040.00 - S/.10,870.84 = 169.16	1.57
PRECIO SUGERIDO INVESTIGACION (S/.173.31 X 69 @)	S/.11958.39	S/.11958.39 -- S/.10,870.84 **= S/.1087.55**	10

Fuente: Elaboración Propia

INTERPRETACION.

Que, viendo la tabla n° 33 cuadro de rentabilidad de los productores y la empresa ENACO S.A muestra los siguientes hechos:

1.- El costo de producción de los productores de la hoja de coca de la provincia de La convención, en específico del Disto de Santa Ana, asciende a la suma de s/. 10,870.84 soles. asimismo muestran que ENACO S.A compra a un precio s/.85.00 soles la arroba de coca , además el productor cosecha al año tres veces que corresponde 69 arrobas anuales por hectárea (69/3 = 23) , entonces el precio que paga ENACO S.A s/.85.00 x 69 =s/. 5,865.00 ; lo cual muestra la transacción entre el productor y el comprador en este caso la empresa ENACO S.A que arroja una pérdida de – s/.5,005.84 , y en porcentaje se refiere la perdida en -46.05 % .

2.- El hecho anteriormente permite al productor buscar otros mercados de mejor precio para su producto en este caso para la hoja de coca por arroba , por lo tanto el productor recurre a los mercados ilegales que existe en dicha zona como

es el mercado ilegal además informal , donde pagan un precio moderado que se refiere s/.160.00 soles por arroba , a diferencia de la empresa monopsonica de ENACO S.A (un solo comprador varios productores o vendedores) , en el mercado ilegal arroja la misma operación donde paga s/.160.00*69 = s/.11,040.00 , lo cual muestra una rentabilidad ínfima que arroja este mercado ilegal de s/.169.16 y en porcentaje un 1.57 %.

3.- La investigación nos permite proponer algunas alternativas en beneficio del productor, el precio asciende a s/.173.31 soles x 69 =s/. 11,957.70, lo cual muestra una rentabilidad moderada de s/.1,086.86 equivale al 10% de rentabilidad, viendo los hechos que se describe anteriormente de la empresa ENACO S.A y el mercado ilegal .

4.- El cuadro anterior muestra un análisis empírico, pero nos permite ver y explicar las condiciones reales del productor de la hoja de coca, lo cual nos permite ver las políticas que aplica la empresa ENACO S.A fundamentalmente en la fijación de precio en la hoja de coca con una empresa monopsonica que no coadyuva al mejoramiento de las condiciones tecnológicas para reducción del costo de producción además como persona su calidad vida. Así mismo la política de estado que aplica mediante el proyecto de vida financiado por los estados unidos para la erradicación de la hoja de coca no da soluciones de acuerdo a la naturaleza irreal además condiciones de los productores del Distrito de Santa Ana La Convención.

Calculo de rentabilidad según venta de ENACO S. A

COCEPTO	@	s/.	IMPORTE TOTAL
ENACO paga por @	69	85	5865
ENACO vende por @	69	225	15525

Fuente: Elaboración Propia

IMPORTE POR COMPRA	IMPORTE POR VENTA	CALCULO RENTABILIDAD	PORCENTAJE(%)
5865	15525	9660	164.71

Fuente: Elaboración Propia

De acuerdo al cuadro de informe nos muestra la rentabilidad de la empresa monopsonica ENACO S.A que arroja la cantidad de 69 * s/.225.00 = s/. 15,525.00, lo cual la empresa gana 4 veces que el productor. Esta realidad muestra tanto a los productores y comprador (Enaco S.A y mercado ilegal) ver con objetividad la perspectiva de la producción de la hoja de coca siempre viendo la equidad de dicho mercado, esto se va ver en las conclusiones de la investigación fundamentalmente en las recomendación para que apliquen políticas de las instituciones públicas y privadas, que permitan solucionar medianamente las condiciones económico social y cultural de los productores de la hoja de coca.

4.9.-Asiento contable

Código	denominación		Debe	haber
	……1……			
10	cuenta corrientes operativas		S/. 7,957.50	
101	Caja	500		
1041	cuenta corriente operativa	7457.5		
33	inmueble maquinaria y equipo		S/. 701.67	
3311	Terreno	500		
3371	Herramientas	201.67		
50	Capital			s/.8,659.17
	x/x por el asiento de apertura para la producción de la hoja de coca			
	……2……			
60	Compras		S/.300.00	
6023	materia prima para productos agrícolas			
6023.1	Semilla	75		
6031.1	Rollizo	150		
6032.2	Paja	75		
24	materia prima		S/. 75.00	
243	materia prima para productos agrícolas			
243.1	Semilla	75		
25	Materiales auxiliares suministros y repuestos		S/. 225.00	
251.1	Materiales auxiliares	150		
251.2	Rollizo	75		
42	cuentas por pagar comerciales terceros			S/.300.00
4212	Emitidas			
61	variación de existencias			S/. 300.00
6123	materias primas para productos agropecuarios y piscícolas			
6123.1	Semilla	75		
6131.1	Rollizo	150		
6131.2	Paja	75		
	x/x por la compra e ingreso al almacén			
	……3……			
42	cuentas por pagar comerciales terceros		S/. 300.00	
4212	Emitidas			
10	efectivo y equivalentes de efectivo			S/. 300.00
1041	cuentas corrientes operativas			
	x/x por la cancelación de la compra			
	……4……			
61	variación de existencias		S/. 300.00	
6123	materias primas para productos agropecuarios y piscícolas			
6123.1	Semilla	75		

6131.1	Rollizo	150		
6131.2	Paja	75		
92	costo de producción		S/. 300.00	
921	materias primas y de auxiliares			
24	materia prima			S/. 75.00
243	materia prima para productos agropecuarios y piscícolas			
243.1	Semilla	75		
25	materiales auxiliares			S/.225.00
251.1	Rollizo	150		
251.2	Paja	75		
79	cargas imputables a cuentas a cuentas de costos y gastos			S/. 300.00
791	cargas imputables a cuentas a cuentas de costos y gastos			
	x/x por el consumo y la transferencia al centro de producción			
	……5……			
60	Compras		S/. 382.84	
6031	materiales auxiliares y suministros	28		
6032	Suministros			
6032.1	saco polietileno	99		
6032.2	Atadoras	105.84		
6032.3	Toldera	150		
25	materiales auxiliares y suministros y repuestos		S/. 382.84	
2591	materiales auxiliares			
2591.1	Matakuki	28		
2592	Suministros			
2592.1	saco polietileno	99		
2592.2	Atadoras	105.84		
2592.3	Toldera	150		
42	cuentas por pagar comerciales terceros			S/. 382.84
4212	Emitidas			
61	variación de existencias			S/. 382.84
6131	materiales auxiliares	28		
6132	Suministros			
6132.1	saco polietileno	99		
6132.2	Atadoras	105.84		
6132.3	Toldera	150		
	x/x por la compra de insecticida y suministros e ingreso al almacén			
	……6……			
42	cuentas por pagar comerciales terceros		S/. 382.84	
4212	Emitidas			
10	efectivo y equivalentes de efectivo			S/. 382.84
1041	cuentas corrientes operativas			
	x/x por la cancelación de la compra			
	……7……			

61	variación de existencias		S/. 382.84	
6131	materiales auxiliares	28		
6132	Suministros			
6132.1	saco polietileno	99		
6132.2	Atadoras	105.84		
6132.3	Toldera	150		
92	costo de producción		S/.382.84	
921	materias primas y de auxiliares			
25	materiales auxiliares suministros y repuestos			S/. 382.84
2591	materiales auxiliares	28		
2591.1	Matakuki			
2592	Suministros	99		
2592.1	saco polietileno	105.84		
2592.2	Atadoras	150		
2592.3	Toldera			
79	cargas imputables a cuentas a cuentas de costos y gastos			S/. 382.84
791	cargas imputables a cuentas a cuentas de costos y gastos			
	x/por el consumo y la transferencia al centro de producción			
	……8……			
63	gastos de servicios prestados por terceros		S/. 153.00	
63111	de carga	54		
63112	Pasajeros	9		
639	otros servicios prestados por terceros(estibadores)	90		
46	cuentas por pagar diversas			S/. 153.00
4699	otras cuentas por pagar			
	x/x por el reconocimiento del costo de comercialización			
	……9……			
46	cuentas por pagar diversas – terceros		S/. 153.00	
4699	otras cuentas por pagar			
10	efectivo y equivalentes de efectivo			S/. 153.00
1041	cuentas corrientes operativas			
	x**/x por la cancelación del servicio prestado**			
	……10……			
92	costo de producción		S/. 153.00	
79	cargas imputables a cuentas a cuentas de costos y gastos			S/. 153.00
	x/x por la transferencia al centro de producción			
	……11……			
63	gastos de servicios prestados por terceros			
6393.1	8 trabajadores (ETAPA DE PREPARACION DE ALMACIGO)		S/. 240.00	
6393.2	60 Trabajadores por 1dia(etapa de preparación del terreno)		S/. 1,800.00	
6393.30	etapa de plantación		S/. 2,100.00	
6393.3.1	olladuras (40 trabajadores)	1200		
6393.3.2	plantación a mano (30 trabajadores)	900		
6393.40	etapa de labores culturales		S/. 3,000.00	

6393.4.1	Primer desyerbe a la plantación	450		
6393.4.2	Segundo desyerbe a la plantación	450		
6393.4.3	tercer desyerbe a la plantación	450		
6393.4.4	PRIMERA CAMPAÑA (desyerbe 15 personas)	450		
6393.4.5	SEGUNDA CAMPAÑA (desyerbe 15 personas)	450		
6393.4.6	TERSER CAMPAÑA (desyerbe 15 personas)	450		
6393.4.7	PODA (APARTIR DEL TERSER AÑO 10 personas)	450		
6393.5	etapa de cosecha (45 trabajadores)		S/.2,700.00	
6393.5.1	primera cosecha (45 trabajadores)	900		
6393.5.2	segunda cosecha (45 trabajadores)	900		
6393.5.3	tercera cosecha (45 trabajadores)	900		
6393.6	etapa del ensacado		S/. 150.00	
6393.6.1	SECADO DE LA PRIMERA COSECHA (5 trabajadores)	50		
6393.6.2	SECADO DE LA SEGUNDA COSECHA (5 trabajadores)	50		
6393.6.3	SECADO DE LA TERCERA COSECHA (5 trabajadores)	50		
6393.70	etapa del ensacado		S/. 30.00	
6393.7.1	Ensacado de la primera cosecha (1 trabajador)	10		
6393.7.2	Ensacado de la segunda cosecha (1 trabajador)	10		
6393.7.3	Ensacado de la tercera cosecha (1 trabajador)	10		
46	cuentas por pagar diversas – terceros			S/.10,020.00
4699	otras cuentas por pagar			
	x/x por la provisión de los servicios prestado por los trabajadores en el cultivo de la hoja de coca			
	……12…….			
92	costo de producción		S/.10,020.00	
9242	Salarios			
79	cargas imputables a cuentas a cuentas de costos y gastos			S/.10,020.00
791	cargas imputables a cuentas a cuentas de costos y gastos			
	x/x por la transferencia del gasto al centro de costo			
	……13…….			
46	cuentas por pagar diversas – terceros		s/.10,020.00	
4699	otras cuentas por pagar			
10	efectivo y equivalentes de efectivo			S/.10,020.00
1041	cuenta corriente operativa			
	x/x por la cancelación a los trabajadores			
	……14…….			
21	producto terminado	69 @	S/.10,870.84	
21321	Costo			
71	variación de la producción vendida	69 @		S/.10,870.84
7113	producto terminado			
	x/x por el producto terminado			
	……15…….			
12	cuentas por cobra comerciales terceros		S/.5,865.00	

1212	emitidas en cartera			
70	Ventas			S/.5,865.00
70132	Relacionadas			
	X/X por la venta de la hoja de coca			
	.....16.....			
10.00	efectivo y equivalentes de efectivo		S/. 5,865.00	
1041	cuentas corrientes operativas			
12	cuentas por cobra comerciales terceros			S/.5,865.00
1212	emitidas en cartera			
	x/por el cobro de la venta			
	.....17.....			
69	costo de ventas		S/.10,870.84	
6923	productos agropecuarios y piscícolas terminados			
21	producto terminado			S/.10,870.84
2132	de origen vegetal			
	x/x por el costo de ventas			
	.....18.....			
64	gastos por tributos		S/. 15.00	
6431.00	impuesto predial			
40	tributos contraprestaciones y aportes al sistema de pensiones y de salud por pagar			S/. 15.00
40615	impuesto predial			
	x/x por la provisión del autoavaluo			
	.....19.....			
92	costos de producción		S/. 15.00	
926	tributos			
79	cargas imputables a cuentas a cuentas de costos y gastos			S/. 15.00
791	cargas imputables a cuentas a cuentas de costos y gastos			
	x/por la transferencia al centro de producción			
	.....20.....			
40	tributos contraprestaciones y aportes al sistema de pensiones y de salud por pagar		S/. 15.00	
40615	impuesto predial			
10	efectivo y equivalentes de efectivo			S/. 15.00
1041	cuentas corrientes operativas			
	X/X por la cancelación del autoavaluo			
	.....21.....			
	ASIENTOS DE CIERRE			
71	Variación de la producción almacenada		S/.10,870.84	
69	costo de ventas			S/.10,870.84
	X/X por el cierre de la cuenta 69			
	.....22.....			

79	cargas imputables a cuentas a cuentas de costos y gastos		S/.10,845.00	
92	costos de producción			S/.10,845.00
	X/X por la cancelación de las cuentas de destino			
	……23…….			
60	Compras			S/. 682.84
63	gastos de servicios prestados por terceros			S/10,173.00
64	gastos por tributos			S/. 15.00
70	Ventas		S/.5,865.00	
89	determinación del resultado del ejercicio		S/. 5,005.84	
	Por el cierre de las Cuentas de Gestión del ejercicio 2016			
	……24…….			
59	determinación del resultado del ejercicio		S/.5,005.84	
89	determinación del resultado del ejercicio			S/. 5,005.84
	X/X por la determinación del ejercicio			
	……25…….			
10	efectivo y equivalente de efectivo			S/. 2,951.66
33	inmueble maquinaria y equipo			S/. 701.67
50	Capital		s/.8,659.17	
59	resultados acumulados			s/.5,005.84
	Por el Cierre del Activo Pasivo y Patrimonio del Ejercicio 2016			

Asiento Contable de Costos

Código		*Descripción*		*Debe*	*haber*
		1			
91		**a costos de distribución**		S/.10,870.84	
	91.1	M.P	S/. 307.50		
	91.1.1	etapa de elaboración almacigo	S/. 307.50		
	91.1.2	etapa de preparación terreno	S/. -		
	91.1.3	etapa de plantación	S/. -		
	91.1.4	etapa labor culturales	S/. -		
	91.1.5	etapa de cosecha	S/. -		
	91.1.6	etapa de secado	S/. -		
	91.1.7	etapa de ensacado	S/. -		
	91.2	**Mano de Obra**	S/. 10,020.00		
	91.2.1	etapa de elaboración almacigo	S/. 240.00		
	91.2.2	etapa de preparación terreno	S/. 1,800.00		
	91.2.3	etapa de plantación	S/. 2,100.00		
	91.2.4	etapa labor culturales	S/. 3,000.00		
	91.2.5	etapa de cosecha	S/. 2,700.00		
	91.2.6	etapa de secado	S/. 150.00		
	91.2.7	etapa de ensacado	S/. 30.00		
	91.3	**Costos Indirectos de Producción**	S/.**336.34**		
	91.3.1	matakuki 1kilo	S/. 28.00		
	91.3.2	Sacos politeno (5 un. X s/.9.00)	S/. 45.00		
	91.3.2	Atadoras (10un. X s/.8.00)	S/. 80.00		
	91.3.3	tolderas (3 un x s/,50,00)	S/. 150.00		
	91.3.5	desgaste de herramientas			
	91.3.6	Machete	S/. 1.67		
	91.3.7	Curvo	S/. 2.08		
	91.3.7	Khituchi	S/. 1.67		
	91.3.8	Barreta	S/. 6.67		
	91.3.9	Pico	S/. 1.67		
	91.3.10	cegadera(cuchupiador)	S/. 1.25		
	91.4	**Costo de comercialización**	S/. 207.00		
	91.4.1	estibadores 6 personas (por las tres cosechas)	S/. 90.00		
	91.4.2	Trasporte			
	91.4.3	sacos político para el ensacado de la hoja coca(6)	S/. 54.00		
	91.4.4	6 sacos x s/.3.00 (por las tres cosechas)	S/. 54.00		
	91.4.5	pasaje del que vende s/.3.00	S/. 9.00		

79	**a cargas imputables a cuentas de costos para la utilización de materias prima en la producción de la de coca**				S/.10,870.84
		xxx/por el uso de la materia prima y los costos indirectos de producción para la producción de la hoja de coca			
		_____2_____			
92		**costo de producción**		S/.10,870.84	
	92.1	producción hoja de coca			
91		**a costos de distribución**			S/.10,870.84
	91.1	M.P	S/. 307.50		
	91.1.1	etapa de elaboración almacigo	S/. 307.50		
	91.1.2	etapa de preparación terreno	S/. -		
	91.1.3	etapa de plantación	S/. -		
	91.1.4	etapa labor culturales	S/. -		
	91.1.5	etapa de cosecha	S/. -		
	91.1.6	etapa de secado	S/. -		
	91.1.7	etapa de ensacado	S/. -		
	91.2	M.O	S/. 10,020.00		
	91.2.1	etapa de elaboración almacigo	S/. 240.00		
	91.2.2	etapa de preparación terreno	S/. 1,800.00		
	91.2.3	etapa de plantación	S/. 2,100.00		
	91.2.4	etapa labor culturales	S/. 3,000.00		
	91.2.5	etapa de cosecha	S/. 2,700.00		
	91.2.6	etapa de secado	S/. 150.00		
	91.2.7	etapa de ensacado	S/. 30.00		
	91.3	C.I.P	**S/. 336.34**		
	91.3.1	matakuki 1kilo	S/. 28.00		
	91.3.2	Sacos político (5 un. X s/.9.00)	S/. 45.00		
	91.3.2	Atadoras (10un. X s/.8.00)	S/. 80.00		
	91.3.3	tolderas (3 un x s/,50,00)	S/. 150.00		
	91.3.5	desgaste de herramientas			
	91.3.6	Machete	S/. 1.67		
	91.3.7	Curvo	S/. 2.08		
	91.3.7	Khituchi	S/. 1.67		
	91.3.8	Barreta	S/. 6.67		
	91.3.9	Pico	S/. 1.67		
	91.3.10	segadera(cuchupiador)	S/. 1.25		
	91.4	C.C	S/. 207.00		
	91.4.1	estibadores 6 personas (por las tres cosechas)	S/. 90.00		
	91.4.2	Trasporte			

	91.4.3	sacos politeno para el ensacado de la hoja coca(6)	S/. 54.00		
	91.4.4	6 sacos x s/.3.00 (por las tres cosechas)	S/. 54.00		
	91.4.5	pasaje del que vende s/.3.00	S/. 9.00		
		xxx/ por la determinación de los costos de producción de la hoja de coca			
		_____3_____			
35		**Activos biológicos**		S/.10,870.84	
	3512	De origen vegetal			
71					
	71.1	venta de productos terminados			S/.10,870.84
		xxx/ por el producto terminado de la hoja de coca			

4.10.-Formulación de estados de costo de producción.

PRODUCTORES DE HOJA DE COCA DISTRITO SANTA ANA LA CONVENCION	
ESTADO DE COOSTO DE PRODUCCION	
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2016	
(SOLES)	
	S/.0.00
Materia prima	
inventario inicial	0.00
compra de materia prima directa	75.00
compra de materia prima indirecto	232.50
mano de obra	10,020.00
costos indirectos de producción	336.34
costos de comercialización	207.00
COSTO DE PRODUCCION TERMINADO	**10,870.84**

Fuente Elaboración Propia

PRODUCTORES DE HOJA DE COCA DISTRITO SANTA ANA LA CONVENCION	
ESTADO DE COSTOS DE LA PRODUCCION VENDIDA	
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2016	
(SOLES)	
	S/.0.00
Inventario inicial	0.00
producción disponible para la venta (69 @)	10,870.88
(-)inventario final	0.00
COSTO DE PRODUCCION VENDIDA	10,870.84

Fuente Elaboración Propia

PRODUCTORES DE HOJA DE COCA DISTRITO SANTA ANA LA CONVENCION	
ESTADO DE RESULTADOS	
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2016	
(SOLES)	
	S/.0.00
Ingresos por ventas	5,865.00
costo de producción	-10,870.84
RESULTADO	-5,005.84

Fuente Elaboración Propia

Discusión

El objetivo principal de los estados de costos de producción es hacer conocer e informar datos reales de manera oportuna, en una determinada actividad para la toma de decisiones.

Asimismo estos estados nos dan a conocer los resultados de una de producción, lo cual refleja la situación real en la que se encuentra la actividad, debido que los estados de costos son internos estos sirven para la toma de Decisiones y así identificar cuáles son los costos en los cuales se incurre mayor inversión.

En el presente caso de estudio el estados de resultados refleja la real situación en la que se encuentra la actividad agrícola que es “la producción de la hoja de la coca” debido a los costos elevados de producción, así mismo los ingresos obtenidos por la venta de la hoja de coca a ENACO S.A son inferiores, lo que genera una pérdida económica al productor.

De acuerdo a este análisis podemos llegar a la conclusión de no obtiene la utilidad esperada por esta actividad debido a que ENACO S.A no paga el precio real la cual no cubre el costo de producción

Formulación de los estados financieros

PRODUCTORES DE HOJA DE COCA DISTRITO SANTA ANA LA CONVENCION			
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA			
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2016			
(SOLES)			
ACTIVO	**2016**	**PASIVO Y PATRIMONIO**	**2016**
	S/. 0.00		**S/.0.00**
ACTIVO CORRIENTE		**PASIVO CORRIENTE**	
Cuentas por cobrar comerciales	2,951.66		-
cuentas por cobrar comerciales	-		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	2,951.66	**TOTAL PASIVO CORRIENTE**	-
		PASIVO NO CORRIENTE	
ACTIVO NO CORRIENTE		cuentas por pagar comerciales	
terreno destinado al cultivo	500.00	cuentas por pagar diversas - terceras	
herramientas neto	201.67		
		TOTAL PASIVO	-
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	701.67		-
		PATRIMONIO NETO	
		capital	8,659.17
		resultados	-5,005.84
		TOTAL PATRIMONIO NETO	3,653.33
TOTAL ACTIVOS	3,653.33	**TOTAL PASIVO PATRIMONIO**	3,653.33

PRODUCTORES DE HOJA DE COCA DISTRITO SANTA ANA LA CONVENCION	
ESTADO DE RESULTADOS	
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2016	
(SOLES)	
	2016
	S/.0.00
Ventas netas	5,865.00
Costo de ventas	-10,870.84
UTILIDAD BRUTA	-5,005.84
RESULTADO DE EJERCICIO	-5,005.84

4.11.-DISCUSIÓN

Teniendo como objetivo principal: Conocer el costo de producción, comercialización y rentabilidad de la hoja de coca de los productores en el Distrito de Santa Ana año 2016.Los resultados alcanzados en la presente investigación consideran que con la propuesta de una estructura de costos para la determinación correcta de los costos de producción de la hoja de coca y así determinar el costo por arrobas la cual ayudara a los productores de la hoja de coca a mejorar su rentabilidad económica.

Considerando la hipótesis, Los costos de producción comercialización contribuyen en la rentabilidad de los productores de la hoja de coca en el Distrito de Santa Ana -la Convención. Año 2016 Sobre este planteamiento se ha recogido que el nivel de costos y precios que establecen los productores son mayores a los que les paga ENACO S.A. por la comercialización de la hoja de coca, esta situación nos hace pensar que no existe un nivel técnico de una y otra parte y que finalmente el perjudicado siempre es el productor, llegando inclusive a tomar una decisión drástica como es la sustitución del cultivo de la hoja de coca por otros como: el café, cacao, diversas frutas que de hecho van a generar mayores ingresos, sin embargo este cambio de producción requiere de otro tipo de conocimientos, usos y costumbres y la preparación de los agricultores, el cambio de sistema de cultivo, los fitosanitarios, insecticidas contra las posibles plagas genera también una serie de problemas, por tanto creemos que tanto productores y ENACO S.A. deberán sentarse para encontrar un punto de acuerdo y arribar a un justo precio que garantice el beneficio para ambos.

Estos resultados guardan relación con lo que sostiene el autor Vela ,C,y Villafuerte . (2014). Determinacion del precio de la hoja de coca y las implicancias en la comercializacion de los productores a la empresa nacional de la coca s.a - distrito de maranura-la convencion - cusco periodo 2014 en su tesis “determinación del precio de la hoja de coca y las implicancias en la comercialización de los productores a la empresa nacional de la coca S.A. – Distrito De Maranura La Convención Cusco Periodo 2014”, manifiesta en su conclusión que el precio que establecen los productores son mayores a los que les paga ENACO S.A. por la comercialización de la hoja de coca.

CONCLUSIÓN

Primera. A lo largo del desarrollo del presente trabajo de investigación logro demostrarse que los productores de la hoja de coca del Distrito de Santa Ana La Convención año 2016 al no tener el adecuado conocimiento de lo que implica el costo de producción los productores determinaron erróneamente lo que realmente cuesta producir la hoja de coca ya que ellos no consideran muchas etapas del proceso productivo como una salida de capital (dinero).

Segunda . El desconocimiento de los costos de producción de la hoja de coca por parte de los productores del Distrito de Santa Ana La Convención Año 2016, hace que determinan erróneamente el costo de producción total ya que no consideran varios procesos en el proceso de la producción , como es el caso de la preparación de almácigo, preparación del terreno, labores culturales, tolderas, sacos de polietileno entre otros, lo cual hace que sea diferente a los que determina la Empresa Nacional de la Hoja de Coca ENACO S.A .

Tercera . El desconocimiento en la determinación de los costos de comercialización por parte de los productores del Distrito de Santa Ana La Convención Año 2016 inciden en que los precios de comercialización no se ajusten a la realidad.

RECOMENDACIONES

Primera. Los productores de la hoja de coca del Distrito de Santa Ana La Convención deberían determinar sus costos de producción y comercialización de acuerdo a la **propuesta de solución de investigación**, como resultado del presente trabajo. Este tratamiento garantiza la identificación correcta de la rentabilidad en la actividad económica de los investigados.

Segunda. El agricultor productor de la hoja de coca al tener conocimiento sobre los elementos del costo de producción tiene necesariamente que considerar en sus costos de producción todos los elementos que intervienen directa e indirectamente en el proceso productivo, aun cuando lo presten los propietarios, sus familiares y parientes, caso contrario estarían alcanzando información distorsionada y por tanto falsas utilidades.

Tercera. El productor de la hoja de coca teniendo pleno conocimiento sobre los elementos que intervienen en el costo de comercialización tiene que considerar todos los elementos que intervienen.

BIBLIOGRAFÍA

Angulo O. y Sarmiento S.(2000) el concepto de rentabilidad en marketing Ponencia Presentada en el Primer Congreso Nacional de Profesores de Costos y Contabilidad , Directiva Santafé de Bogotá D.C. 18 al 20 de Mayo del 2000 recuperado http://www.javeriana.edu.co/decisiones/Julio/documentos/marketing.pdf.

Alvares, c. (2002-2012) .diversificación de la producción y el cultivo de coca en los yungas del departamento de la paz, 2002-2012 la Paz Bolivia (Tesis de Grado) la Paz – Bolivia Universidad Mayor De San Andrés . Recuperado de http://repositorio.umsa.bo/bitstream/handle/123456789/5749/T2041.pdf?sequence=1&isAllowed=y 18/05/2017.

Ascue, M. (2006). La coca. Geografía, historia, cultivo y tradición en las provincias Calca y la Convención – Cusco - Perú, Editorial e impresiones Graficolors; *2006(22/05/2017).*

Concepto de Costos comerciales (2012) recuperado de http://elmejorpuntodeencuentro.blogspot.com/2012/10/costos-comerciales.html (22/07/2017).

Clasificación de los costos formato pdf. (2013) recuperado de https://www.uv.mx/personal/alsalas/files/2013/02/clasificacion-de-los-ostos.pdf.

Coromoto, M., (2007) Los Costos del Marketing Actualidad Contable Faces, vol. 10, núm. 14, enero-junio, 2007, pp. 104-117 Universidad de los Andes Mérida, Venezuela Disponible en: http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=25701410(23/07/2017).

Chacón, G. (2007) La Contabilidad de Costos, los Sistemas de Control de Gestión y la Rentabilidad Empresarial. Actualidad Contable Faces, vol. 10, núm. 15, julio-diciembre, 2007, pp. 29-45 Universidad de los Andes Mérida, Venezuela disponible en: http://www.redalyc.org/pdf/257/25701504.pdf.(03/06/2017)

CARRASCO, S. (2005). Metodología de la investigación científica. Perú: San Marcos.

Hoz S , De La, Ferrer, M, y Hoz S,(2008) Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo Revista de Ciencias Sociales (Ve), vol. XIV, núm. 1, enero-abril, 2008, pp. 88-109 Universidad del Zulia Maracaibo, Venezuela en:<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=28011673008 (17/06/2017)

Mamani , Ch. (2012). Politica de Industrializacion de la Hoja de Coca y su Impacto en el crecimiento economico sostenible En Bolivia. (tesis de pregrado) la paz Bolivia: Universidad Mayor De San Andrés . recuperado de repositorio.umsa.bo/handle/123456789/2046 (19/06/2017).

Marco terorico de los costos , costos y presupuestos recuperado de http://repository.unad.edu.co/bitstream/10596/7438/1/Fundamentos%20de%20Costos%207-46.pdf

Obregón, I. (2010) Transformación de la hoja de coca (erythroxylum coca lamarck) en pan para consumo humano y su impacto socio económico - ambiental en las ciudades del alto Huallaga Perú: universidad nacional de Trujillo - Perú .recuperado de http://dspace.unitru.edu.pe/handle/UNITRU/5212 (03/08/2017.)

sampieri, r. (2010). Metodología de la investigación. (5ª ed.). méxico d.f.: mcgraw-hill.

Rincón de P. (2001) Calidad, Productividad y Costos: Análisis de Relaciones entre estos Tres Conceptos Actualidad Contable Faces, vol. 4, núm. 4, enero-junio, 2001, pp. 49-61 Universidad de los Andes Mérida, Venezuela Disponible en:<http://oai.redalyc.org/articulo.oa?id=25700405> (22/08/2017).

Rojas, M. (2014) contabilidad de costos clasificación de costos recuperado de www.bdigital.unal.edu.co/12101/1/ricardorojasmedina.2014.pdf (22/07/2017).

Ramón, R.(2007) . El Método Científico Y Sus Etapas

Torres, G. (2000). Costos de la producción de Coca a nivel campesino en la región del Caguan, Caqueta - Colombia. Un análisis comparativo. bogota Colombia : universidad Pontificia Universidad Javeriana. Recuperado de http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/rjave/mesa7/torres.pdf (23/07/2017).

Vela ,C,y Villafuerte . (2014). Determinacion del precio de la hoja de coca y las implicancias en la comercializacion de los productores a la empresa nacional de la coca s.a - distrito de maranura-la convencion - cusco periodo 2014. (tesis pregrado) Cusco, Peru: Universidad Andina Del Cusco. Recuperado de repositorio.uandina.edu.pe/bitstream/UAC/333/3/RESUMEN.pdf (22/05/2017).

ANEXOS

Matriz de consistencia

COSTOS DE PRODUCCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y RENTABILIDAD DE LA HOJA DE COCA EN EL DISTRITO DE SANTA ANA LA CONVENCIÒN – CUSCO. AÑO 2016

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	Hipótesis	Objetivo(s)	univariable	Dimensión(es)	Indicador(es)	Items	Método(s)	Estadística
PROBLEMA GENERAL **A.** ¿Cómo es el costo de producción, comercialización y rentabilidad de los productores de la hoja de coca en el Distrito de Santa Ana La Convención Cusco año 2016? . **PROBLEMAS ESPECÍFICOS** a. ¿Como es el costo directos de producción en los productores de la hoja de coca en el Distrito de Santa Ana La Convención Cusco año 2016? . ¿Cómo es el costo indirecto de comercialización de los productores de la hoja de coca en el Distrito de Santa Ana La Convención Cusco año 2016? . ¿Cuál es la utilidad de los productores de la hoja de coca en el Distrito de Santa Ana la Convención Cusco año 2016?.	Los costos de producción comercialización contribuyen en la rentabilidad de los productores de la hoja de coca en el Distrito de Santa Ana La Convención. Año 2016.	**A.** Conocer el costo de producción, comercialización y rentabilidad de los productores de la hoja de coca en el Distrito de Santa Ana La Convención Cusco año 2016. **OBJETIVOS ESPECÍFICOS** **a.** Analizar los elementos del costo de producción de la hoja de coca en el Distrito de Santa Ana La Convención Cusco año 2016. **b.** Describir los elementos del costo de comercialización de la hoja de coca en el Distrito de Santa Ana La Convención Cusco año 2016. **c.** Identificar la rentabilidad de la hoja de coca del Distrito de Santa Ana año La Convención Cusco 2016.	Costo de Producción. Costo de Comercialización. Rentabilidad	Costo Directo Costo Indirecto Utilidad	Materia prima Mano de obra Costos indirectos de producción	9,7,11 1,2,3,4,5,6,8,10, 12, 13,14,15,16,17 ,18 19,20 21,22	Hipotético. deductivo	No Paramétrica-Estadística Descriptiva.

<table>
<tr><th>TIPO, NIVEL Y DISEÑO</th><th>POBLACIÓN</th><th>TÉCNICAS E INSTRUMENTOS</th><th>ESTADÍSTICA</th></tr>
<tr>
<td>

TIPO
Esta investigación es de tipo Básica o Sustantiva (Hernández, Fernández y Baptista, 2006:100),

NIVEL ALCANCE
Exploratorio – Descriptivo

DISEÑO
El diseño de estudio a ser utilizado se ubica se ubica entre los estudios No Experimentales de Corte Transversal, porque se recogerá la información en un solo momento. Tales estudios sólo estudian el fenómeno de interés sin manipular la variable involucrada en el estudio, los estudian en su forma y entorno natural; y para este tipo de estudios, se recolectan la información en un momento determinado en el tiempo. El siguiente esquema corresponde a este tipo de diseño:
EXPLORATORIO – DESCRIPTIVO

Dónde:
- "M" es la muestra donde se realiza el estudio;
- "O" es la observación a la única variable del trabajo de investigación.

</td>
<td>

POBLACION ESTUDIO :

La población son los individuos que tienen características en común, para la presente investigación se presenta como el lugar de estudio a los habitantes del distrito de Santa Ana de la Convención Cusco , es decir se considera como población a los 151 agricultores empadronados en ENACO

MUESTRA:
Procedimiento por el cual se extrae de un conjunto de individuos (población) con las mismas características de la población es una pequeña cantidad en el que se aplicará una encuesta (muestra).

N =	48
Z =	1.96
P =	0.5
Q =	0.5
d =	0.1

Total : 29

</td>
<td>

TÉCNICA

La técnica es la encuesta utilizada ya que será realizada a los 29 productores de coca

INSTRUMENTO

El instrumento es un documento tangible que nos permitirá recoger la información en forma veraz, ordenada y sistemática aplicada a la población muestra de estudio, utilizaremos el cuestionario tipo Likert

</td>
<td>

Los datos serán procesados a través de: la estadística no paramétrica puesto que solo se describirá el fenómeno o problema a investigar, en tablas y figuras donde se demuestra la descripción del problema a investigar.

</td>
</tr>
</table>

Instrumento de recolección de información

CUESTIONARIO DE ENCUESTAS

(PARA PRODUCTORES DE LA HOJA DE COCA DEL DISTRITO DE SANTA ANA)

Le agradeceremos responder, marcando una (x), a este breve y sencillo cuestionario; que tiene la finalidad de obtener la información que contribuyan a la presente investigación sobre" **COSTOS DE PRODUCCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y RENTABILIDAD DE LA HOJA DE COCA EN EL DISTRITO DE SANTA ANA LA CONVENCIÒN CUSCO. AÑO 2016**.

Esta encuesta nos permitirá conocer de qué manera establecen sus costos los productores de la hoja de coca del Distrito de santa Ana, La Convención y como incide en la comercialización a la Empresa Nacional de la Coca S.A.

Toda la información prestada es anónima, voluntaria y será manejada de manera absolutamente confidencial, por lo tanto no se requiere que se identifique a la persona, productor o empresa. Le agradeceremos responder las preguntas de acuerdo a lo que usted conoce o piensa, si tiene alguna duda por favor pida la aclaración pertinente. En ese sentido marque con un aspa la alternativa que considere correcta y responda según su criterio las preguntas que así lo requieran.

DATOS GENERALES

1.- ¿Cuál su actividad principal?

a) Agricultor/productor
b) Intermediario o rescatista

2.-Cual es su sexo

a) Mujer

b) Varón

3.-En que rango esta su edad

a) Hasta 18 años

b) De 19 a 35 años

c) De 35 a 50 años

d) Más de 50 años

4.- ¿Cuál es su relación con respecto a las tierras de cultivo?

a) Dueño o propietario

b) De la familia

c) Al partir con el propietario

d) Otros ( ) especifique _____

5.- ¿Cuál es la extensión de su terreno?

a) De 1 a 5 hectáreas

b) De 5 a 10 hectáreas

c) De 10 a 15 hectáreas

d) Más de 15 hectáreas

6.- ¿Qué área de su terreno lo dedica al cultivo de la hoja de coca?

a) Menos de ½ hectárea

b) De 1 a2 hectáreas

c) De 2 a 3 hectáreas

d) Más de 3 hectáreas

7.- ¿Cuántas cosechas realiza al año?

a) Una

b) Dos

c) Tres

d) Cuatro

8.-¿ Cuantas arrobas produce por hectárea?

a) De 5 a 10

b) De 10 a 20

c) De 20 a 30

d) Más de 30

COSTOS DE PRODUCCIÓN

9.- ¿Sabe usted que es el costo de producción?

a) Si

b) No

10.-Como determina sus costos de producción

a) Sumatoria de los factores de producción

b) Estructura de costos

c) Sistema de costos

d) Tanteo

11.- ¿Considera dentro de sus costos de producción mano de obra propia y familiar?

a) Si

b) No

12.- ¿Tiene conocimiento sobre el costo que aplica ENACO S.A para fijar el precio de la hoja de coca?

a) Si

b) No

COSTOS DE COMERCIALIZACIÓN

13.- ¿Cree usted entender sobre los costos de comercialización?

a) Si

b) No

c) Muy poco

14.- ¿Considera como costo de comercialización los sacos?

a) Si

b) No

15.- ¿Usted con quien comercializa su producción de la hoja de coca?

a) ENACO S.A

b) rescatistas

c) intermediarios

d) otros

16.- ¿Cuánto les paga por arroba la comercialización de la hoja de coca ENACO S.A según calidad?

a) Hasta s/. 55.00(hoja de tercera)

b) Hasta s/.85.00(hoja de segunda)

c) Hasta s/.90.00(hoja de primera)

17.- ¿Por qué vende su producto a ENACO S.A?

a) Por la venta legal

b) Por los incentivos (secaderos para la hoja de coca sacos)

c) Por las campañas de salud

d) Por el precio aceptable

RENTABILIDAD

18.- ¿Entiende sobre rentabilidad?

a) Si

b) No

19.- ¿Considera usted que si conociera los costos de producción y los costos de comercialización mejoraría su rentabilidad?

a) Si

b) No

20.- ¿Considera usted que su producción es rentable?

a) Si

b) No

c) Muy poco

PERSPECTIVAS

21.- ¿Cuál fue su percepción de la venta de su producción de la hoja de coca a ENACO S.A?

a) Perdida

b) Ganancia

22.- ¿Cómo afecta los precios establecidos por ENACO S.A en su vida diaria?

a) No cubre las necesidades básicas (alimentación, vestimenta, salud)

b) No justifica la inversión de la producción

c) No permite el progreso en la comercialización de la hoja de coca

d) Incentiva al cambio de actividad o sustitución por otro producto

Gracias por su apoyo

Evidencias

CULTIVO DE LA HOJA DE COCA

Selección de la semilla

preparación de las camas

Colocación de semillas tapado de las camas

Plantación en el terreno definitivo

Plantación en terreno definitivo

plantas de dos meses

Plantas de coca después de un año listo para cosechar

Planta de la coca después de la cosecha

primeros follajes para la segunda cosecha

Secado de la hoja de coca

Trasporte de la hoja de coca ala ENACO S.A Pavayoc -Quillabamba