



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y EDUCACIÓN
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL
“LA GESTIÓN FINANCIERA EN LA COOPERATIVA AGRARIA NORTE
CHICO BARRANCA 2021”**

PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

**PRESENTADO POR:
CARMEN CECILIA MOLLEAPASA PASTOR**

**ASESOR
Mg. JOSÉ VERDE VENTURO**

LIMA, DICIEMBRE 2021

DEDICATORIA

Este trabajo monográfico va dedicado para mis hijos, a mi madre y a mi tía, a los cuales quiero mucho, ya que me brindan su apoyo incondicional para poder superar cada meta que me propongo, así como también me ayudan a mejorar como persona para mi vida futura.

AGRADECIMIENTO

Expreso mi agradecimiento dirigido a los docentes de la Universidad “Alas Peruanas”, por su apoyo y responsabilidad para poder aprender lo necesario y que fue aporte en el presente trabajo de suficiencia profesional.

INTRODUCCIÓN

La asociatividad de las y los agricultores se ha puesto en marcha para mejorar sus condiciones de vida, a través del incremento de la productividad por medio de asesoría técnica, capacitación y articulación ventajosa al mercado, es por ello que actualmente la Cooperativa Agraria Norte Chico, reúne a 200 familias dedicadas a la pequeña agricultura, en los valles de Fortaleza, Pativilca, Supe en las provincias de Barranca; que viene haciendo el esfuerzo por consolidar un modelo empresarial basado en la economía solidaria y en los principios cooperativos. Sin embargo, no son suficientes para cubrir todas las demandas de las familias asociadas a la cooperativa. Siendo conocedores de esta realidad, y no contando con los recursos suficientes para atender esta demanda, la cooperativa ha propuesto gestionar recursos para consolidar al mediano plazo a su organización, pero sin muchos resultados.

Los alcances y contenidos aparte de incluir la innovación de técnicas de cultivo que permitan el incremento de la producción y productividad, deberán introducir herramientas básicas de gestión empresarial, el desarrollo de buenas prácticas contables y financieras que permitan una producción ambientalmente sostenible, y la articulación comercial de una oferta organizada de los productores y productoras socios de la Cooperativa.

Se redactó el siguiente objetivo general: Determinar la relación que existe entre la contabilidad financiera y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Norte Chico Barranca 2021 y los específicos: Determinar la relación que existe entre el

desempeño y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Norte Chico Barranca 2021, Determinar la relación que existe la eficiencia y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Norte Chico Barranca 2021 y Determinar la relación que existe entre el endeudamiento y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Norte Chico Barranca 2021.

RESUMEN

El presente trabajo denominado “LA GESTIÓN FINANCIERA EN LA COOPERATIVA AGRARIA NORTE CHICO BARRANCA 2021”, tiene como objetivo general desarrollar el análisis de la cadena de maíz amarillo duro de la Cooperativa agraria Norte Chico periodo 2021, para esto se planteó los objetivos específicos, Analizar la gestión financiera de la Cooperativa Agraria Norte Chico – Coopnorte en el periodo 2021 y Definir la situación financiera en la que se encuentra la Cooperativa Agraria Norte Chico – Coopnorte en el periodo 2021. Se manejó el método descriptivo, el análisis que se utilizó como instrumento de investigación tomado como referencia fue del software contable WORD OFFICE. También se concluye que se deben tomar decisiones desde el inicio de la cadena para poder generar mayor rentabilidad, como son la planificación siembra, cosecha, post cosecha y comercialización, así mismo en la organización de la Cooperativa Agraria Norte Chico, puesto que son sus socios los que deberán usar los servicios de su Cooperativa para generar la rentabilidad que se espera y que se ha demostrado en el presente estudio.

ÍNDICE

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
INTRODUCCIÓN.....	¡Error! Marcador no definido. iv
RESUMEN.....	vi
ÍNDICE	vii
ÍNDICE DE TABLAS.....	xi
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xii
CAPÍTULO I.....	1
1.1. UBICACIÓN DEL PROYECTO.....	1
1.2. ASPECTOS SOCIO ECONÓMICOS.....	6
1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	6
1.3.1. Problema General.....	7
1.3.2. Problema Específico.....	8
1.4. OBJETIVOS.....	8
1.4.1. Objetivo General.....	8
1.4.2. Objetivo Específico.	8
1.5. JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO.....	9
1.5.1. Justificación Teórica.....	9

1.5.2. Justificación Económica.....	9
CAPÍTULO II.....	10
MARCO TEÓRICO.....	10
2.1. ANTECEDENTES.....	10
2.1.1. Antecedentes Internacionales.....	10
2.1.2. Antecedentes Nacionales.....	11
2.2. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS.....	12
2.3. NORMATIVIDAD.....	16
2.4. TECNOLOGÍA DE LOS MATERIALES.....	17
2.5. GESTIÓN FINANCIERA.....	19
2.5.1. Definición de Cooperativas.....	19
2.5.2. Importancia de las Cooperativas.....	19
2.5.3. Definición de la Gestión Financiera.....	20
2.5.4. Importancia de la Gestión Financiera.....	20
2.5.5. Objetivos de la Gestión Financiera.....	21
2.5.6. Factores de la Gestión Financiera.....	22
2.5.7. Funciones de la Gestión Financiera.....	22
2.5.8. Teorías de la Gestión Financieras.....	23
2.5.9. Aplicación de la Gestión Financiera.....	25

2.5.10. Dimensiones.....	25
CAPÍTULO III.....	27
3.1. INGENIERÍA DEL PROYECTO.....	27
3.2. PLANIFICACIÓN FINANCIERA DE LA COOPANORTE.....	28
3.2.1. Problemática.....	29
3.3. IMPLEMENTACIÓN FINANCIERA DE LA COOPANORTE.....	30
3.3.1. Reducción de los Costos en la compra de insumos.....	31
3.3.2. Aplicación de mejores prácticas de producción.....	33
3.4. LA EJECUCIÓN FINANCIERA EN LA COOPANORTE.....	41
3.4.1. Mejor Acceso a Financiamiento.....	41
3.4.2. Organización de los Productores y Formalidad en la cadena productiva.....	43
3.5. LA EVALUACIÓN FINANCIERA EN LA COOPANORTE.....	47
3.5.1. Producción de la Cooperativa.....	48
3.5.2. Ingresos.....	50
3.5.3. Módulos de Ingresos.....	51
3.5.4. Adquisición de insumos.....	53
3.5.5. Cobro por Asistencia Técnica.....	54
3.5.6. Módulos de Costos.....	55

3.5.7. Costos de comercialización.....	57
3.5.8. Costos de Adquisición de los Insumos.....	61
3.5.9. Salarios.....	62
3.5.10. Gastos de oficina.....	63
3.5.11. Inversión y liquidación.....	65
3.5.12. Depreciación.....	66
3.5.13. Estados de Pérdidas y Ganancias.....	67
3.5.14. IGV.....	68
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	70
BIBLIOGRAFÍA.....	73

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Generalidades del proyecto.....	12
Tabla 2: Análisis FODA Cooperativa Agraria Norte Chico.....	28
Tabla 3: Ingeniería del proyecto.....	38
Tabla 4: Modelo de gestión financiera de la cooperativa agraria norte chico ...	39
Tabla 5: Problemática en las actividades productivas de la COOPANORTE ...	40
Tabla 6: Comparación de compras.....	43
Tabla 7: Perdidas en Kgs y Calidad del producto	46
Tabla 8: Ventajas y desventajas del secado.....	49
Tabla 9: Valoración de indicadores.....	59
Tabla 10: Áreas a Instalar para la producción de maíz amarillo duro	59
Tabla 11: Rendimientos esperados de maíz amarillo duro	60
Tabla 12: Producciones esperados de maíz amarillo duro	60
Tabla 13: Rendimientos esperados de maíz amarillo duro	60
Tabla 14: Rendimientos esperados de maíz amarillo duro	61
Tabla 15: Módulo de ingresos de la COOPANORTE.....	62
Tabla 16: Adquisición de insumos por campañas.....	64
Tabla 17: Cobros por asistencia financiera de la COOPANORTE.....	64
Tabla 18: Módulos de costos de la COOPANORTE	65
Tabla 19: Costos de comercialización de la COOPANORTE	68
Tabla 20: Balance mad campaña - enero – julio 2021 al 18/08/2021	70
Tabla 21: Costos mad campaña - enero – julio 2021 al 18/08/2021	71
Tabla 22: Costos de adquisición de insumos de la COOPANORTE.....	72

Tabla 23: Salarios de la COOPANORTE	73
Tabla 24: Gastos de oficina de la COOPANORTE	74
Tabla 25: Inversiones y liquidaciones de la COOPANORTE	76
Tabla 26: Depreciación de bienes de la COOPANORTE	77
Tabla 27: Estados de pérdidas y ganancias de la COOPANORTE	78
Tabla 28: IGV de la COOPANORTE.....	79
Tabla 29: Flujo de caja de la COOPANORTE	80

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Localización geográfica.....	13
Figura 2: Dirección geográfica	13
Figura 3: Ambito de intervención	14
Figura 4: Flujo del Procesos.....	41
Figura 5: secado de Producto cosechado.....	47
Figura 6: Cámara de secado solar.....	48
Figura 7: Planta de secado de San Fernando, en Barranca	52

CAPÍTULO I

GENERALIDADES DEL PROYECTO

1.1. UBICACIÓN DEL PROYECTO

a) Generalidades del proyecto

Tabla 1

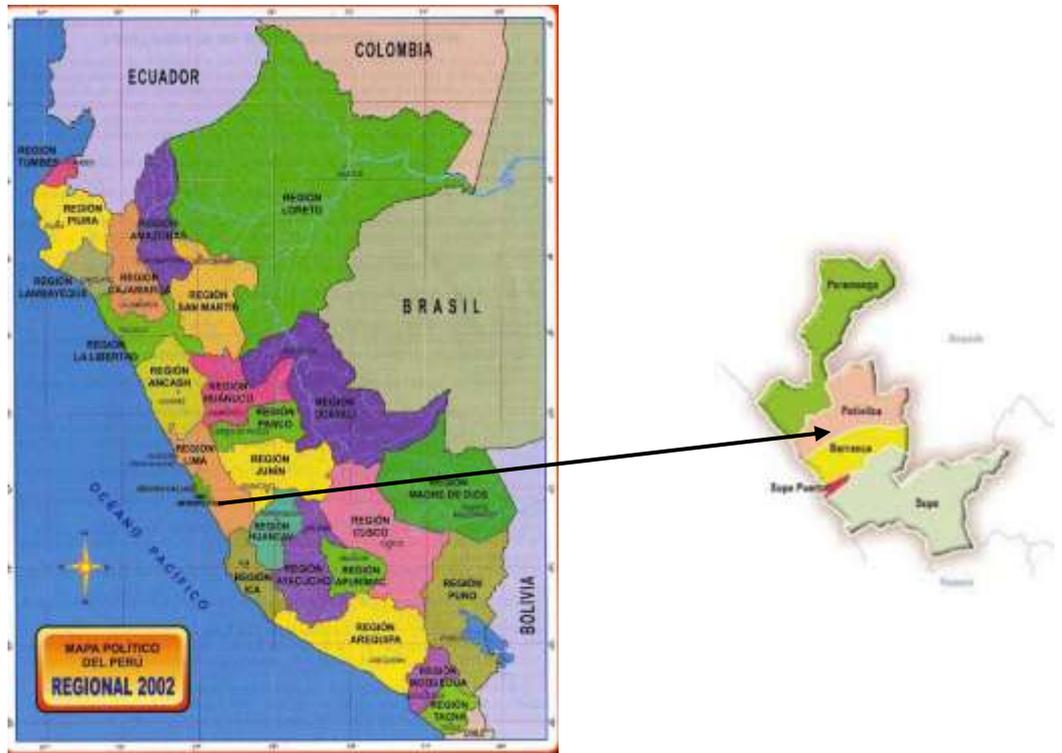
Generalidades del proyecto

Departamento/Región	Lima
Provincia	Barranca
Distrito	Barranca, Supe, Pativilca
Sector	Barranca, Supe, Pativilca
Ubicación	Urb. San Ildefonso Mz. D Lt. 15 Barranca, Lima - Perú

Fuente: Propia

Figura 1

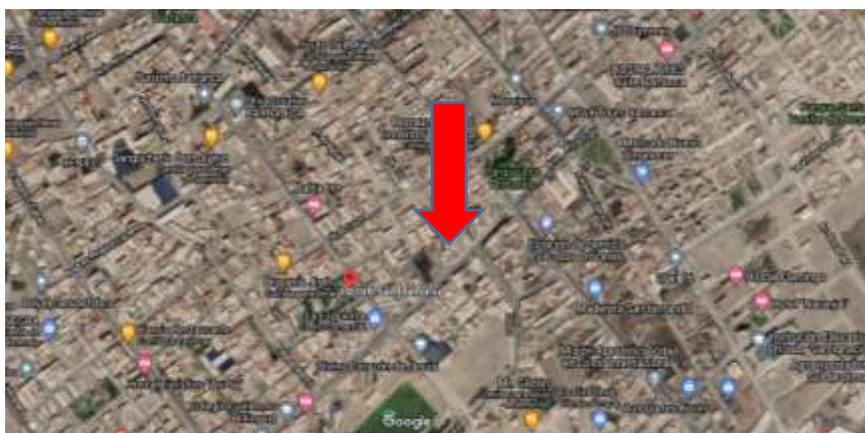
Localización geográfica



Fuente: Internet

Figura 2

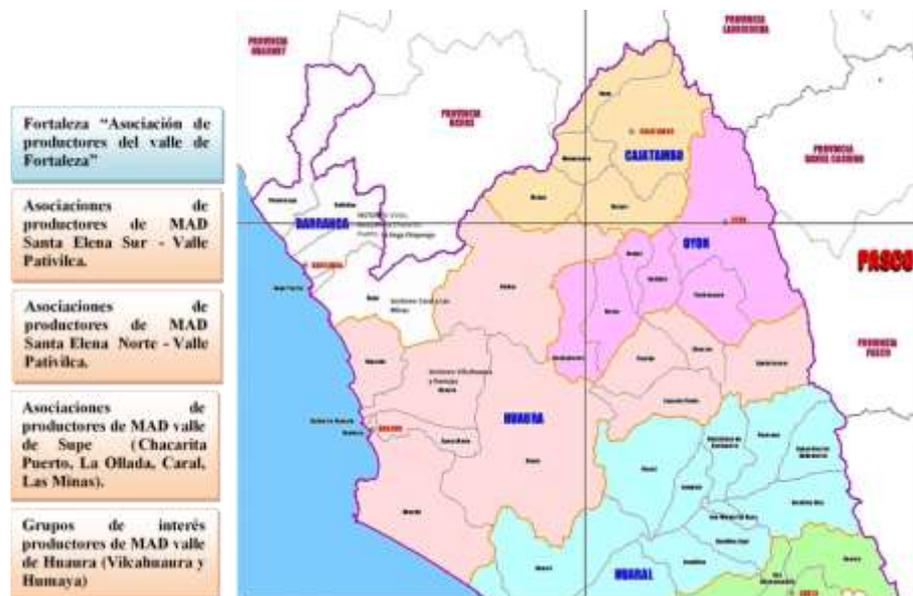
Dirección geográfica



Fuente: (Google Maps 2021)

Figura 3

Ámbito de intervención



Fuente: Creación propia

b) Especificaciones del Proyecto:

La Cooperativa del sector económico Cultivos de Cereales, que inició sus actividades en enero del 2014 y asocia a 200 pequeñas productoras/es agrarios, que tienen como cultivo principal el maíz amarillo duro; el mercado del MAD tradicionalmente es destinado a la industria avícola y bajo un sistema de comercialización informal. A iniciativa de la empresa privada Backus y PEPSICO se abren nuevas oportunidades de mercado para los pequeños productores de maíz, bajo condiciones formales a fin de establecer convenios y contratos a largo plazo. Los pequeños productores/as para atender esta demanda requieren de asesoría técnica, capacitación, tecnología y créditos. Actualmente los pequeños productores/es se han asociado la Cooperativa a fin de formalizarse y mejorar

su nivel de competitividad, la que se formó con el objetivo de brindar los siguientes servicios:

- Comercialización (acceso a mejores mercados)
- Compra de insumos
- Servicios de maquinaria agrícola
- Gestión de créditos agrícolas
- Capacitación y asesoría técnica

Los logros obtenidos en esta primera etapa son importantes, sin embargo, la Cooperativa iniciará un proceso de consolidación a nivel productivo, organizacional y empresarial para ello es necesario contar con los recursos a fin de que pueda lograr sostenibilidad tecnológica, social y financiera.

Un esfuerzo de este tipo supone establecer mecanismos de innovación tecnológica, elegir zonas con potencial agrícola, especialmente en maíz amarillo duro, consolidar con los productores/as y su organización una experiencia exitosa de promoción y asistencia técnica permanente, así como del fortalecimiento de la organización a través de una gestión moderna y transparente, que ponga en relación directa a los agricultores con las empresas demandantes, reduciendo los costos de transacción del proceso y beneficiando mutuamente a los actores de la cadena.

Cabe mencionar que la Cooperativa Agraria Norte Chico, parte de una experiencia inicial desarrollada en el valle Jequetepeque en las provincias de Chepén y Pacasmayo, cooperativa constituida por 250 asociados distribuidos en 13 organizaciones de Base, con personería jurídica de primer grado de naturaleza asociativa, en condición legal de asociación civil sin fines de lucro, de

derecho privado y representativa de los pequeños(as) productores(as) agropecuarios del mismo valle, y que brinda asesoría organizacional y técnica en producción, comercialización y habilitación de insumos agrícolas para los cultivos de maíz amarillo duro, esparrago verde, quinua, alcachofa entre otros cultivos; experiencia que contó con el apoyo de Cedepas – Norte desde sus inicios hasta lograr su autosostenibilidad.

c) Misión:

La finalidad de la Cooperativa Agraria Norte Chico es ser fuente de servicios para sus socios fundamentalmente abastecimiento, asistencia técnica, educación cultural, realizando para ello actos internos ausentes de lucro e intermediación mediante el esfuerzo propio y la ayuda mutua y solidaria de sus miembros.

d) Visión:

Constituirse en empresa cooperativa líder en la producción de bienes y servicios agropecuarios y agroindustriales con valores y productos diversificados de alta calidad. Comprometidos con el medio ambiente y una ecología sostenible, posicionada en los mercados especiales, con un sistema de administración y servicios eficientes.

1.2. ASPECTO SOCIO ECONÓMICO

a) Determinación de la Población

La Cooperativa Agraria Norte Chico, se conforma de 189 socios productores agrarios entre varones y mujeres quienes poseen un terreno de cultivo, los cuales emplean para el cultivo de hortalizas (maíz amarillo duro) que sirve como sustento de sus familias y que se han unido para formalizarse y conformar una organización cooperativa con la finalidad de comercializar sus productos en bloque y poder competir en el mercado en calidad y precio.

b) Población y Sexo

La cooperativa Agraria Norte Chico está conformada por 189 socios de los cuales 118 son varones y 71 mujeres.

1.3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Para la implementación de la propuesta se necesitará desarrollar diferentes acciones como: Asesoría y capacitación técnica; promoción de la asociatividad Fortalecimiento de la Cooperativa, para el aprovechamiento de economías de escala; promoción de servicios de gestión del crédito y comercial, Formación de liderazgos y de gestores sociales y empresariales.

La Cooperativa debe fortalecer sus capacidades orientadas fundamentalmente a afrontar asuntos relacionados con los servicios de comercialización, gestión de

créditos agrícolas, abastecimiento de insumos y servicios agrícolas a mejores costos; así como también de asesoría y capacitación.

Hoy en día las Cooperativas Agrarias, en su mayoría vienen afrontando serios problemas por la falta de ingresos económicos como se puede constatar en los Estados Financieros, esto dificulta la falta de liquidez, el incremento de las deudas y la insatisfacción de necesidades primarias.

Con la carencia de la gestión financiera en este sector, éstas no podrán aplicar herramientas que les proporcionen información de alta relevancia, por ejemplo, un flujo de caja proyectado que les permita un manejo más exacto de ingresos y egresos, que pueda determinar un escenario futuro de posibles necesidades de liquidez, así como para determinar el margen de rentabilidad obtenido de las operaciones, de esta manera prever los requerimientos de efectivo a corto plazo. (Barrios, 2019)

La situación encontrada manifiesta que no se realiza una adecuada gestión financiera en relación al desempeño, eficiencia y endeudamiento de los recursos.

1.3.1. Problema General:

Frente a esta realidad problemática se formuló el siguiente problema general:
¿Qué relación existe entre la gestión financiera y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Norte Chico Barranca 2021?

1.3.2. Problemas Específicos:

- ¿Qué relación existe entre la planificación financiera y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Norte Chico Barranca 2021?
- ¿Qué relación existe entre la organización financiera y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Norte Chico Barranca 2021?
- ¿Qué relación existe entre la dirección financiera y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Norte Chico Barranca 2021?
- ¿Qué relación existe entre el control financiero y la toma de decisiones en la Cooperativa Agraria Norte Chico Barranca 2021?

1.4. OBJETIVOS

1.4.1. Objetivo General:

Definir la gestión financiera en la que se encuentra la Cooperativa Agraria Norte Chico; con la finalidad de orientar a los directivos a tomar las decisiones apropiadas para mejorar la rentabilidad de sus operaciones.

1.4.2. Objetivos Específicos:

- Analizar la planificación financiera en la Cooperativa Agraria Norte Chico Barranca 2021.
- Ejecutar la implementación financiera en la Cooperativa Agraria Norte Chico Barranca 2021.

- Realizar la ejecución financiera en la Cooperativa Agraria Norte Chico Barranca 2021.
- Valorar la evaluación financiera en la Cooperativa Agraria Norte Chico Barranca 2021.

1.5. JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO

1.5.1. Justificación teórica:

La presente investigación toma en cuenta la variable gestión financiera y para ello se consideró 3 dimensiones: Desempeño, eficiencia y endeudamiento y, por otro lado, la variable toma de decisiones y sus 3 dimensiones: nivel de motivación, nivel de crecimiento y nivel de aceptación.

1.5.2. Justificación económica:

La presente investigación se justifica que la investigación no es costosa aplicarla.

En cuanto a las limitaciones tenemos las siguientes: El referido trabajo de investigación no tiene limitación teórica, dado que se ha encontrado antecedentes internacionales, nacionales, revistas indexadas y sitios web. El referido trabajo de investigación no tiene limitación temporal, dado que se hará dentro del plazo establecido 2021 y el referido trabajo de investigación no tiene limitación espacial, dado que se encuentra con el permiso necesaria para aplicar el instrumento en la Cooperativa Agraria Norte Chico Barranca.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES

2.1.1. Antecedentes Internacionales

(Villa G. , 2015) en su trabajo de investigación: “La gestión financiera y la toma de decisiones de la Empresa Centro Vet”, concluye que Se ha detectado las consecuencias que ha ocasionado una inadecuada gestión financiera en el control de sus operaciones económicas, al no realizar análisis financiero de sus resultados, y por consiguiente la gestión operativa se ha visto limitada en el crecimiento comercial y financiero de la empresa “CENTRO VET”, ya que no han alcanzado a mantener una liquidez oportuna para cubrir sus deudas a corto plazo.

(Carrillo, 2015) en la Tesis denominada: "La gestión financiera y la liquidez de la Empresa Azulejos Pelileo", concluye que Al diagnosticar la gestión que se aplica para el manejo de los recursos financieros de la empresa "Azulejos Pelileo", se pudo definir que los informes y estados financieros son realizados por el personal administrativo y contable de la empresa, sin embargo se suscitan inconvenientes, debido a la inadecuada organización en la presentación de dicha información financiera, puesto que no existen períodos determinados de realización y entrega, sino que se las realiza esporádicamente.

(Hurtado, 2014) Hizo la investigación en: La gerencia financiera en la toma de decisiones, concluye que El administrador requiere fuertes conocimientos de los mercados financieros a partir de los cuales se obtienen los fondos, así como experiencia y bases para la toma de decisiones sólidas de inversión y financiamiento.

2.1.2. Antecedentes Nacionales

(Vélez, 2018) Investigó lo siguiente: La gestión financiera y su influencia en la toma de decisiones del sector agroindustrial exportador de la región tacna, 2017, concluye que Se validó la hipótesis genérica, en el sentido que "La gestión financiera influye significativamente en la toma de decisiones de las empresas agroindustriales exportadoras de la región de Tacna. 2017", ya que; el coeficiente t-student obtenido presenta un valor de 18.577 (mayor a 1.96 a un nivel de significancia del 95%), y un nivel de significancia de 0.000 (p-value menor de 0.05), se rechaza la Hipótesis Nula (H0) y se acepta la Hipótesis Alternativa (H1);

indicando que, la Variable Independiente (Gestión Financiera) tiene una importante influencia en la Variable Dependiente (Toma de Decisiones).

(Becerra, 2017) Sustenta lo siguiente: “La gestión financiera y su influencia en la liquidez de la Empresa Repsol S.A En Los Olivos, 2017”, concluye que El primer objetivo específico fue determinar la influencia entre la decisión de inversión y la liquidez general de la empresa Repsol S.A. El cual fue rechazado según los resultados obtenidos a través de la prueba de la hipótesis 1. El segundo objetivo específico fue determinar la influencia entre la decisión de financiamiento y liquidez ácida de la empresa Repsol S.A. El cual fue aceptado según los resultados obtenidos a través de la prueba de la hipótesis específica 2 y El tercer objetivo específico fue determinar la influencia entre la decisión de dividendos y prueba defensiva de la empresa Repsol S.A. El cual fue aceptado según los resultados obtenidos a través de la prueba de la hipótesis específica 3.

2.2. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

I. Aplacamiento a corto plazo

Consiste en utilizar algún mecanismo (como deuda) para aumentar la cantidad de dinero a corto plazo que podemos destinar a una inversión. Es la relación entre capital propio y el realmente utilizado en una operación financiera. (Velayos, 2020)

II. Apalancamiento total

Consiste en utilizar créditos, costes fijos o cualquier otra herramienta a la hora de invertir que permita multiplicar la rentabilidad final de esa inversión, ya sea positiva o negativamente. (Sevilla, 2020)

III. Calidad de la formación

Son las características que deben reunir los recursos, procesos y equipos de profesionales que intervienen en la formación para que los resultados de empleo y cualificación sean los esperados. (Unión Europea, 2016)

IV. Calidad percibida

Es la calidad que un consumidor cree que tiene un producto". (EAE Business School , 2020)

V. Costo de formación

Son egresos que se realizan cuando se invierte en la capacitación del trabajador. (García, 2004)

VI. Costo de nómina

Es la suma de todos los registros financieros de los sueldos de un empleado, los salarios, las bonificaciones y deducciones. (Rivas, 1998)

VII. Deuda a largo plazo

Es la obligación que contrae quien pide algo de reintegrar lo pedido con acuerdo a unas condiciones pactadas previamente. (Carreira, 2011)

VIII. Ejecución presupuestal

Fase del ciclo presupuestario que comprende el conjunto de acciones destinadas a la utilización óptima del talento humano, y los recursos materiales y financieros asignados en el presupuesto con el propósito de obtener los bienes, servicios y obras en la cantidad, calidad y oportunidad previstos en el mismo. (MEF Ecuador, 2008)

IX. Endeudamiento total: Es la cantidad de deuda máxima que puede asumir un individuo o empresa sin llegar a tener problemas de solvencia. Se suele establecer como un porcentaje sobre los ingresos. (Sánchez, 2020)

X. Flujos de caja: Es el informe financiero que presenta un detalle de los flujos de ingresos y egresos de dinero que tiene una empresa en un período dado. (Moreno, 2010)

XI. Ganancias: Es el beneficio o utilidades a los saldos positivos obtenidos a partir de un proceso o una actividad económica o financiera. (Raffino, 2020)

XII. Impacto: Es el choque o la colisión de dos objetos o seres. (Pérez & Gardey, 2013).

XIII. Incentivos:

Es un estímulo que se ofrece a una persona, una empresa o un **sector** con el objetivo de incrementar la producción y mejorar el rendimiento. (Pérez & Gardey, Incentivo , 2013)

XIV. Inversiones:

Es la actividad que consiste en dedicar recursos con el objetivo de obtener un beneficio de cualquier tipo. (Francisco, 2020)

XV. Lealtad de los trabajadores: Es una virtud que se desarrolla en la conciencia y que implica cumplir con un compromiso aun frente a circunstancias cambiantes o adversas. (Pérez & Gardey, Lealtad, 2009)

XVI. Número de empleados: Es la cantidad de recursos humanos que hay en una empresa. (Ruiz, 2016)

XVII. Patrimonio de la empresa: Es un legado, una herencia, algo que recibimos del pasado o que forma parte de un acervo valioso y digno de preservarse. (Raffino, Patrimonio, 2020)

- XVIII. Procesos:** Es una sucesión de tareas, que tienen como origen unas entradas y como fin unas salidas. (Herrero, 2009)
- XIX. Productos:** Es el resultado que se obtiene del proceso de producción dentro de una empresa. (Quiroa, 2020)
- XX. Reconocimientos:** Es la acción de distinguir a un sujeto o una cosa entre los demás. (Pérez & Merino, 2014)
- XXI. Resultados:** Es la diferencia que existe entre los egresos y los ingresos de dinero de una organización durante un determinado periodo. (Pérez & Gardey, 2015)
- XXII. Satisfacción:** Es un estado mental que se produce por la optimización de la retroalimentación cerebral. (Pérez & Gardey, 2014)
- XXIII. Utilidades:** Es el pago que la empresa realiza a sus empleados de acuerdo a las ganancias obtenidas en el mercado. (Pérez & Merino, 2016)

2.3. NORMATIVIDAD

- ✓ Constitución Política del Perú
- ✓ Ley General de Cooperativas Decreto Legislativo 085
- ✓ Decreto Supremo N° 074-90-TR

- ✓ Ley N° 31029 – Ley que faculta a las Cooperativas la realización de sesiones no presenciales de Asamblea General, Consejos y Comités
- ✓ Ley N° 29683 – Ley del Acto Cooperativo
- ✓ Ley 31335 – Ley de Perfeccionamiento de la Asociatividad de agrarios en Cooperativas Agrarias

2.4 TECNOLOGÍA DE LOS MATERIALES

- Sistema Contable
- Sistema de Monitoreo y Evaluación Técnica
- Área de planificación
- Equipo Técnico en campo

En función a ello se ha realizado los diferentes análisis FODA:

a. Área comercial

Tabla 2

Análisis FODA Cooperativa Agraria Norte Chico

ACCIONES ESTRATÉGICAS	FORTALEZAS (F)	DEBILIDADES (D)
	Estrategia Ofensiva (FO)	Estrategia de Reorientación (DO)
OPORTUNIDADES (O)	Establecida una estrategia de comercialización y diversificación de productos agrícolas en los principales	Realizado un estudio de mercado de productos perecederos y granos básicos, en diversas provincias a nivel local, regional y nacional.

	<p>mercados locales, regionales, nacionales e internacionales.</p> <p>Establecido un plan de negocio para el acopio de productos vegetales diversos y agregación de valor mediante su beneficiado, con el apoyo de CEDEPAS NORTE, ONG´s e instituciones del estado.</p>	<p>Elaborado un Plan de Negocio para construir beneficio de granos básicos.</p>
	<p>Establecido convenio de trabajo con CEDEPAS NORTE, para el período 2017 - 2021.</p>	<p>Elaborada estrategia de producción, almacenamiento, y comercialización de productos perecederos y granos básicos, con apoyo de CEDEPAS NORTE.</p>
	<p>Estrategia Defensiva (FA)</p>	<p>Estrategia de Supervivencia (DA)</p>
	<p>Establecido un sistema de monitoreo y seguimiento de precios de mercado de productos agrícolas.</p>	<p>Establecidos convenios de capacitación con instituciones del estado y privadas, para la construcción de silos para el almacenamiento de granos básicos.</p>
AMENAZAS	<p>Establecidos puestos de comercialización en diferentes puntos de la provincia y de la capital.</p>	<p>Establecidos convenios de comercialización, con instituciones del estado y empresa privada.</p>
(A)	<p>Establecida una estrategia de producción de productos perecederos y abastecimiento de mercados aledaños.</p>	<p>Gestionado el financiamiento para la adquisición de un vehículo que permita agilizar las coordinaciones con los aliados estratégicos, fuera del ámbito de intervención.</p>

2.5. GESTIÓN FINANCIERA

2.5.1. Definición de cooperativas

“Son sociedades de derecho privado, formadas por personas naturales o jurídicas que, sin perseguir finalidades de lucro, tienen por objeto planificar o realizar actividades o trabajos de beneficio social o colectivo, a través de una empresa manejada en común y formada con la aportación económica, intelectual y moral de sus miembros”. (Da Rosas, 2007)

2.5.2. Importancia de las cooperativas

La importancia de las cooperativas radica en que permite a las organizaciones perfeccionarse hasta llegar a constituir un cooperación, para crear asaciones de personas que unen sus recursos individuales para satisfacer necesidades comunes a ellas; así por ejemplo, si los intermediarios encarecen los artículos de consumo, varias personas se asocian cooperativamente... y adquieren esos mismos artículos a mejor precio y en condiciones de calidad más satisfactorias, creando precisamente lo que se conoce como cooperativa de consumo; igualmente si los agricultores son víctimas de las maniobras monopolistas, se unen, forman cooperativas agrarias y comercializan e 8 industrializan por sí mismo su producción, obteniendo también mejores precios y condiciones de pago.(Trigo, 2012)

2.5.3. Definición de gestión financiera

“La gestión financiera es la aplicación de técnicas, métodos y procedimientos, con la finalidad de medir y mejorar la rentabilidad y proyectos de una empresa”. (Effio, 2008),

“Es la revisión o examen de los estados financieros, con la finalidad de establecer su racionalidad, dando a conocer los resultados de su examen, a fin de aumentar la utilidad”. (Blanco, 2003)

2.5.4. Importancia de la gestión financiera

Paramasivan & Subramanian (2008) revela que la importancia de la administración financiera se debe a que ayuda en los siguientes aspectos:

Planificación Financiera: Gestión financiera ayuda a determinar las necesidades financieras de la empresa comercial [u organización] y guía la planificación financiera.

Adquisición de Fondos: La gestión financiera implica la adquisición de financiación necesaria. La adquisición de los fondos necesarios juega una parte importante de la gestión financiera, lo que implica la posible fuente de financiamiento a un costo mínimo.

Uso correcto de los fondos: El uso adecuado y la asignación de fondos lleva a mejorar la eficacia operativa. Cuando el gerente de finanzas utiliza los fondos adecuadamente, pueden reducir el costo de capital y aumentar el valor de la empresa [u organización].

Decisiones financieras: La decisión financiera afectará a toda la operación del negocio. Debido a que existe una relación directa con diversas funciones de departamentos como marketing, personal de producción, etc.

Mejorar la rentabilidad: La rentabilidad depende puramente de la eficacia y el buen uso de los fondos. La gestión financiera ayuda a mejorar la posición de la rentabilidad con la ayuda de fuertes dispositivos de control financiero, tales como el control presupuestario, análisis de ratios y análisis del volumen de beneficio costo.

El incremento del valor: El objetivo final de cualquier empresa comercial alcanzará el máximo beneficio y mayor rentabilidad conduce a maximizar la riqueza de los inversores, así como a la nación.

Promover el ahorro: El ahorro es posible sólo cuando se gana mayor rentabilidad y se maximiza la riqueza. La gestión financiera eficaz ayuda a la promoción y la movilización individual y ahorro. Hoy en día la gestión financiera es también popularmente conocida como finanzas corporativas. (pp. 9-10)

2.5.5. Objetivos de la gestión financiera

El objetivo crucial es generar, controlar, planificar y distribuir los recursos necesarios para mantener la operatividad de la empresa.” (Méndez & Aguando, 2006)

2.5.6. Factores de la gestión financiera

(Marketing Finazarel, 2018) manifiesta lo siguiente:

- Revisa tus niveles financieros
- Fondo de Maniobra, siempre bajo control
- Cash Flow o Flujos de Caja
- Programa los plazos de cobro y pago
- Analiza los beneficios
- Diferencia entre Beneficio y Caja
- Analiza margen y rentabilidad
- Refleja los costes en los precios

2.5.7. Funciones de la gestión financiera

(Peña, 2020) Se determina las necesidades de los recursos financieros:

- Plantear las necesidades
- Describe los recursos disponibles
- Prever los recursos liberados
- Calcular las necesidades de la financiación externa
- Busca financiación
- Aplicación de esos recursos financieros, incluyendo los excedentes de tesorería.
- El análisis financiero, recolectando y estudiando la información para conocer la situación financiera de la empresa.

- Viabilidad económica y financiera de las inversiones

2.5.8. Teorías de la gestión financiera

Teoría de la administración de los recursos públicos

Surgió a raíz de la necesidad de cautelar la utilización óptima de los recursos financieros que deben estar orientados al cumplimiento de los objetivos y metas de cada una de las entidades públicas sobre todo en lo que se relaciona a la prestación de los servicios básicos para satisfacer de esa manera las exigencias y requerimientos de la Población; la Administración de los recursos públicos comprende el conjunto de normas, principios y procedimientos utilizados por los sistemas administrativos que lo conforman, y a través de ellos, por las entidades y organismos participantes en el proceso de planeamiento, captación, asignación, utilización, custodia, registro, control y evaluación de los fondos públicos. Los recursos públicos son ingresos del Estado inherentes a su acción y atributos, que sirven para financiar los gastos de los presupuestos anuales y se clasifican a nivel de fuentes de financiamiento, los principios que enmarcan la administración financiera del Estado son: la transparencia, la legalidad, la eficiencia y la eficacia. La administración de los recursos públicos, reviste importancia porque está orientada a viabilizar la gestión de los fondos públicos, conforme a las disposiciones del ordenamiento jurídico, promoviendo el adecuado funcionamiento de sus sistemas conformantes, según las medidas de política económica establecidas, en concordancia con la Ley de

Responsabilidad, Transparencia Fiscal y el Marco Macroeconómico Multianual.
(Tolentino, 2019)

Teoría de los Mercados de capitales

Ésta se refiere al espacio simbólico en donde se integran las personas naturales y jurídicas que ofertan determinados flujos de efectivo para que sean utilizados por los que demanda estos flujos para efectos de financiar sus actividades en un determinado período bajo ciertas condiciones relacionadas a montos, plazos, y tasas que generalmente están supeditadas a las garantías que ofrecen los demandantes, así mismo también se refiere a los intermediarios financieros que son entidades que actúan entre los que ofertan los flujos y los que demanda los mismos en condiciones ventajosas que supone la obtención de manera rápida de nuevas fuentes de financiamiento. (Morales, 2018)

Teoría de la gestión financiera

Ésta siempre fue percibida en el campo empresarial en busca de la eficiencia y eficacia, encerrando una concepción netamente tecnocrática y por lo tanto restringida. En la actualidad la Gestión es entendida de acuerdo a esta teoría como la aptitud para planificar, organizar y dirigir los recursos de una empresa con el propósito de obtener el grado óptimo de posibilidades mediante decisiones que necesariamente tiene que efectuar la Gerencia o la Administración esencialmente dirigidas a conseguir los objetivos y metas previamente fijadas, así como de cumplir con las obligaciones resultantes de las mismas. (Morales, 2018)

2.5.9. Aplicaciones de la gestión financiera

Aplicaciones: Cuando en una empresa se ejecuta la gestión financiera se debe tomar en cuenta las siguientes observaciones: - Su capacidad de adaptación al cambio - Planear con eficiencia la cantidad apropiada de fondos a utilizar en la empresa. - Supervisar la asignación de estos fondos y de obtener los mismos, para poder obtener éxito en la empresa o en su defecto en la economía general. (García, 2010)

2.5.10. Dimensiones

(Carrillo, 2015) manifiesta lo siguiente:

Planificación financiera: Es una herramienta clave de la gestión financiera que comprende y otorga control, mejora el proceso de toma de decisiones, así como el nivel de logro de objetivo y metas organizacionales.

Organización financiera: Es una asociación de personas que se relacionan entre sí y utilizan recursos de diversa índole con el fin de lograr determinados objetivos o metas.

Dirección financiera: Es la parte de la empresa que se encarga de planificar, ejecutar y analizar las finanzas, es decir, el intercambio de capital. El objetivo de este departamento es analizar la situación de la empresa para ayudar tanto a la dirección como al resto de áreas a tomar decisiones.

Control financiero: Debe estar enfocado en una serie de objetivos relacionados, principalmente, con i) el diagnóstico de la salud económica y financiera de la organización; y ii) la detección de problemas o desviaciones en el campo de las finanzas.

CAPÍTULO III

3.1. INGENIERÍA DEL PROYECTO

Definir y/o planificar un modelo de gestión financiera para la toma de decisiones para la comercialización de los productos de la Cooperativa Agraria Norte Chico, del distrito de Barranca, 2021; específicamente maíz amarillo duro.

Tabla 3

Ingeniería del proyecto

CATEGORÍA	Comercialización de productos primarios, maíz amarillo duro.
PROPÓSITO	Generar rentabilidad de un 20% adicional de las ventas anuales, contando como referencia el balance del 2020.
POBLACIÓN	Son 189 socios de los cuales 118 son varones y 71 mujeres
LUGAR	Barranca, Supe, Pativilca
TIEMPO	Campañas semestrales

Fuente: Propia

Tabla 4

Modelo de gestión financiera de la cooperativa agraria norte chico

CATEGORÍAS	SUBCATEGORÍAS	FRASES CODIFICADAS (Entrevista)
GESTIÓN FINANCIERA	Planificación financiera	Planificar siembra, cosecha, post cosecha y comercialización MAD
	Implementación financiera	Diseño de estrategia de implementación para generar rentabilidad aminorando costos de producción
	Ejecución financiera	Operatividad de la comercialización
	Evaluación financiera	Balance de la comercialización (flujo de caja)
TOMA DE DECISIONES	Decisión de financiamiento	Provisión de insumos para la siembra, cosecha, post cosecha, a través de créditos agrícolas por campaña.
	Decisión de inversión	Empoderamiento de los socios para poder generar inversiones y monitoreo de inteligencia de mercado
	Decisión de rentabilidad	Ser sostenibles en el tiempo

Fuente: Propia

3.2. Planificación financiera en la Cooperativa Agraria Norte Chico (Coopanorte) Barranca 2021.

En la cadena productiva del maíz amarillo duro en la provincia de Barranca, se han identificado importantes limitantes y diversos puntos que generan pérdidas post-cosecha del producto.

Se identifican diferentes etapas en la planificación, producción y cosecha del producto maíz amarillo duro en las que se generan pérdidas cuantitativas,

cualitativas, económicas y en la eficiencia de la comercialización de dicho producto.

3.2.1. Problemática:

Tabla 5

Problemática en las actividades productivas de la COOPANORTE

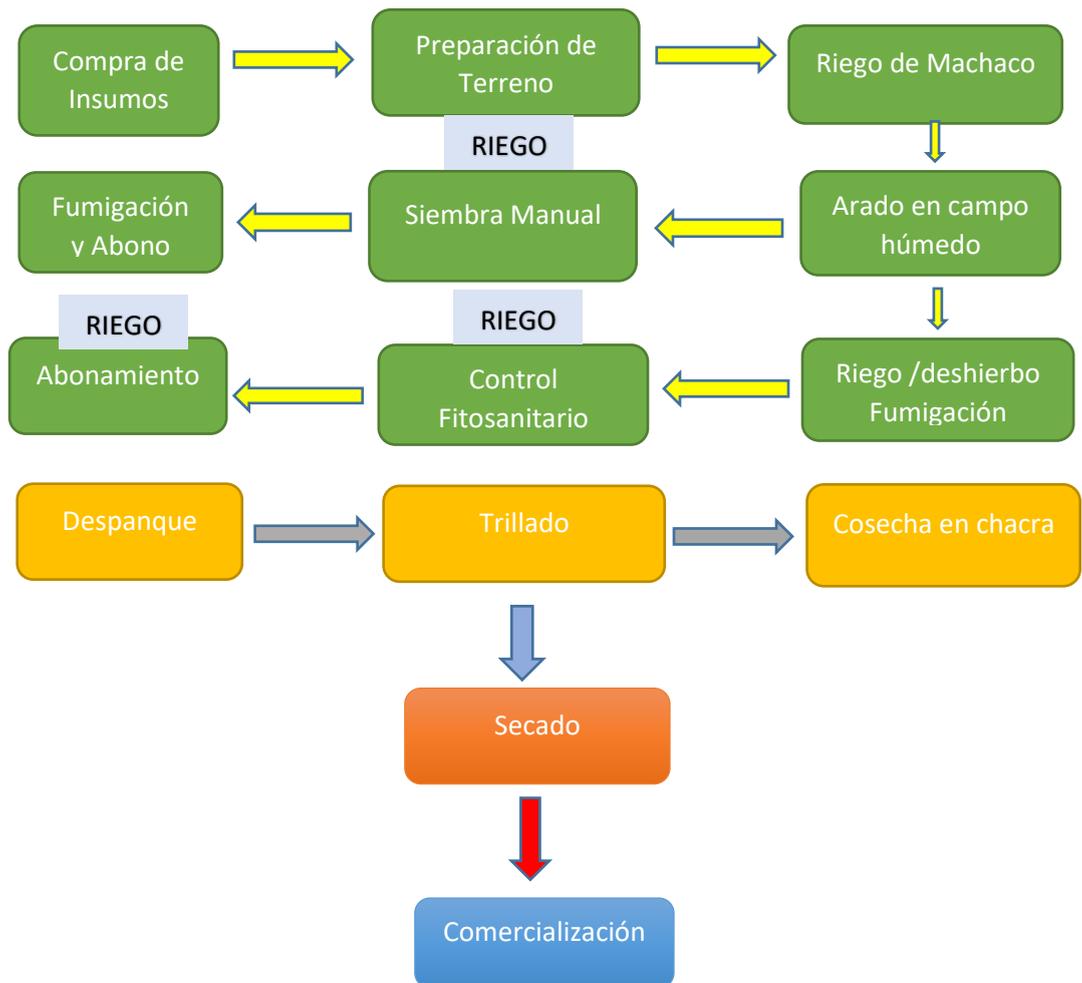
PROBLEMÁTICA	BAJA PRODUCTIVIDAD EN LA PLANIFICACIÓN DE SIEMBRA Y POR ENDE BAJA RENTABILIDAD
CAUSAS	<ul style="list-style-type: none"> • No hay una planificación escalonada de siembra del maíz amarillo duro • Bajo uso de maquinaria agrícola, lo cual conlleva a un mayor costo de producción en la siembra. • Insuficiente e inoportuna maquinaria agrícola en las zonas de producción. • Muchos socios no cuentan con terrenos propios, y tienen que arrendar terrenos; por ende. • La mayoría de terrenos están mal preparados y desnivelados. • Escasa presencia de materia orgánica y fertilización de los suelos. • Deficiente manejo de cosecha y post cosecha en el cultivo.
EFFECTOS	<ul style="list-style-type: none"> • Baja productividad de TM/Ha de maíz amarillo duro. • Bajos ingresos económicos al comercializar sus productos. • Limitada oferta productiva al carecer de calidad. • Escasos recursos para reinvertir en siembra. • Bajo nivel competitivo en el mercado.
POSIBLES SOLUCIONES	<ul style="list-style-type: none"> • La siembra deberá ser en enero y junio y cosecha entre junio – diciembre. • Incremento de la rentabilidad y competitividad. • Reducción de las pérdidas de siembra, cosecha y post-cosecha. • Mayor compromiso con su Organización para generar una cultura de ahorro.

Fuente: Propia

3.3. Implementación Financiera de la Cooperativa Agraria Norte Chico (Coopanorte) 2021.

Figura 4

Flujo del Proceso de Siembra, cosecha, post cosecha y comercialización actual.



Fuente: Propia

En este proceso se pretende optimizar los costos de producción a través de lo siguiente:

- Reducción de costos en la compra de insumos
- Aplicación de mejores prácticas de producción

3.3.1 Reducción de costos en la compra de insumos

En este proceso, la compra de insumos (semilla, materia orgánica, fertilizantes y agroquímicos) de manera individual significa altos costos para los productores, ya que el costo individual se incrementa; sin embargo ocurre lo contrario si se compra en volumen para todos los productores, reduciendo el costo individual, sumado a ello el tiempo invertido en la adquisición, además del riesgo de obtener insumos de mala calidad, vencidos, mezclados o de otra manera perjudicados.

La Cooperativa Agraria Norte Chico ya comenzó a comprar semilla y algunos de los agroquímicos para sus socios, generando mayor volumen de compra y logrando menores precios. La compra de insumos a través de la Cooperativa, debería ser obligatoria; ya que también se encarga de la distribución y entrega de los mismos, facilita el proceso de adquisición y transporte para los productores, permitiendo mayor eficiencia y, de manera importante, disminuyendo los riesgos, y sobre todo costos.

Con el fin de aprovechar las economías de escala que se generan en la compra de insumos en conjunto, es importante que COOPANORTE siga trabajando este aspecto, incluyendo la mayor cantidad de socios posibles, abordando todos los insumos que se necesitan con regularidad y cantidad, y haciendo una gestión eficiente en la selección, adquisición, distribución y entrega de los productos.

En concreto, se pueden fortalecer los siguientes aspectos:

Ofrecer a los socios la posibilidad de comprar la cantidad exacta que necesiten para la campaña; Por ejemplo:

Tabla 6

Comparación de compras

Actualmente		Según Estudio	
Semillas por Ha	27 kg	Semillas por Ha	27 kg
Cantidad por 1 Bolsa	17 Kg	Cantidad por 1 Bolsa	17 Kg
Costo de Bolsa	S/ 740.00	Costo de Bolsa	S/ 720.00
Cantidad de Bolsas necesarias p/Ha	2 bolsas	Cantidad de Bolsas necesarias p/Ha	1 bolsa más 10 Kg
Sobrante	7 Kg	Sobrante	0
Costo de Compra	S/1480.00	Costo de Compra	S/ 1143.60

Fuente: propia

Según la tabla antes descrita el ahorro por hectárea sería de S/ 336.40; si contamos con que cada productor siempre como mínimo de 3 a 5 hectáreas, estaríamos hablando de una reducción en la compra de semillas de: S/ 1009.20 y S/ 1682, respectivamente; sólo en semillas.

Si, en función a este ejemplo se capacitara a los socios para que calculen eficientemente la cantidad necesaria de cada insumo utilizado para la producción del maíz amarillo duro por campaña, estaríamos hablando de un

ahorro considerable en semillas, insumos, fertilizantes, materia orgánica y otros.

Asimismo, la Cooperativa puede negociar precios por volúmenes de compra con las firmas vendedoras de los insumos agrícolas, haciendo sostenible el cultivo para los socios y por ende un menor costo de producción.

3.3.2. Aplicación de mejores prácticas de producción

En el presente estudio, ha reflejado que se hace conveniente cuantificar las pérdidas postcosecha que ocurren en la cadena productiva del MAD en la Cooperativa Agraria Norte Chico, tanto para el caso de la cosecha mecanizada como para la cosecha manual, y también, distinguiendo entre las dos campañas, tanto las de verano (siembra en noviembre – diciembre) y la de invierno (siembra junio – julio).

Este proceso permitirá obtener valores absolutos del maíz amarillo perdido por hectárea en cada caso; y valores relativos de los porcentajes que se pierden en los diferentes pasos del manejo en la postcosecha. Además, permitirá traducir la pérdida del producto en una pérdida de dinero (Soles S/); hacer comparaciones entre los diferentes escenarios, y servirá como línea de base sobre la cual se pueden definir acciones para la reducción de las pérdidas.

Podemos detallar los diferentes aspectos:

a.) Implementación de instalaciones que mejoran el secado y la limpieza del maíz:

En la realización de este proceso, se han identificado pérdidas de cantidad, calidad y eficiencia.

Lo sustancial está relacionado con un secado insuficiente, inadecuado, no uniforme o demasiado prolongado, así como con la limpieza del producto.

En ambos casos, deficiencias en la era contribuyen a estas pérdidas, en particular, debido a que este proceso consiste en la extensión en el suelo y al descubierto, exponiéndolo a humedad y precipitaciones, así como todo tipo de contaminación.

Este proceso ocasiona pérdida de producto, pérdida de peso, pérdida en la calidad del producto y sobre todo retraso en la comercialización del producto.

Es por ello que en la investigación realizada es recomendable considerar la implementación de instalaciones que mejoren el secado y la limpieza del maíz.

Inclusive la Cooperativa Agraria Norte Chico podría adquirir esta herramienta y alquilarles a los mismos socios, generando un ingreso adicional y reduciendo los riesgos de pérdida antes mencionados.

Tabla 7*Pérdidas en Kgs. y Calidad del producto*

Pérdida de Kg por 1 Ha	Pérdida de Calidad x 1 Ha en %	Días de retraso en la venta x 1 Ha
345 KG	12%	25 DÍAS
Pérdida en S/ x Kg	Pérdida de Calidad en Soles	Pérdida de retraso en Venta
S/ 355.35	S/ 1236.00	Disminución de tiempo en la siguiente siembra.

Fuente: propia

Si hablamos en costos por 3 a 5 Has sembradas por cada productor estamos hablando de pérdidas de S/ 1065.90 y S/ 1776.75 respectivamente en peso y otro tanto por pérdidas en la calidad del producto, poniendo en riesgo la comercialización del producto y de la cadena en sí.

Una orientación para el uso de la herramienta de secado podría ser el secado que se utiliza para el café o para el cacao; por ejemplo.

Figura 5

Secado de Producto cosechado



Fuente: Internet - Cepicafé

Esta herramienta permite una mejor ventilación del producto por estar elevadas y, por la misma razón, ayudan a reducir el ingreso de impurezas y contaminantes.

Estas tarimas están hechas de madera y su instalación es de bajo costo y se obtiene un secado más uniforme y eficiente, y con menor contaminación del producto. Sin embargo pese a que se reduce el riesgo de contaminación y pérdida de granos; se debe prever el riesgo de animales (aves, roedores y otros), así como también de las lluvias y precipitaciones; que se puede disminuir el riesgo con las tarimas de madera y se protegen con un tipo túnel de agrofilm y fierro de media; vendrían a ser más eficientes.

Estas secadoras que aprovechan la energía del sol, cuyo calor, en conjunto con el movimiento del aire, hace evaporar la humedad de los granos. Cruz (2010); indican que “la cantidad de agua que se puede evaporar, dependerá de la temperatura que alcance el aire, por medio de la transformación de energía que hace la secadora solar y de la velocidad a la que circule el viento” e identifican, para el caso del café, las siguientes ventajas:

Figura 6

Cámara de secado solar



Fuente: propia

Algunos de los beneficios de la secadora solar son los siguientes:

Tabla 8

Ventajas y desventajas del secado

VENTAJAS	DESVENTAJAS
Disminución del riesgo de contaminación por basura, polvo, animales hasta un 100%. Disminución de hasta el 50% del trabajo físico requerido	Debido a la temperatura alcanzada en el interior de las secadoras solares, el producto debe moverse en el menor tiempo posible, para que el trabajador que realiza dicho movimiento evite cambios bruscos de temperatura.
Disminución hasta en un 40% en el tiempo de secado.	El nailon de la cubierta tiene una durabilidad promedio de dos años y medio, y luego debe ser sustituido por uno nuevo.
Bajo costo de construcción.	Se puede obtener un secado disparejo, si no se realiza constante movimiento del producto dentro de cada parihuela.
Se evita el desarrollo de hongos al dar la humedad adecuada al grano para su almacenamiento.	Se requiere de personal para que realice los movimientos y oreado del producto para un adecuado secado.
Se evita que el producto absorba de nuevo humedad durante la noche al cerrar las ventanas de ventilación.	
Mejor aprovechamiento del espacio físico para secado del café, especialmente en las secadoras de dos niveles de parihuelas.	

Fuente: propia

La teoría dice: que los secadores solares tipo domo, aunque su uso predominante es para café y cacao, pueden ser usados de igual manera para

cualquier otro tipo de grano, incluyendo el maíz y frijol, para el cual se han obtenido buenos resultados en países de Centroamérica.

b.) Tercerización de una máquina secadora de granos

También existe una gran variedad de alternativas de mayor nivel tecnológico para el secado del maíz y otros granos, las cuales sin embargo implican un mayor costo. Escobar (2013a) presentan diferentes máquinas de secado para el café y otros granos; por ejemplo, la Rampa Procesadora-Oreadora FCCI-05X, que tiene una producción de 2,5 – 3,0 t por hora, y es alimentada por cascarilla / pajilla de café o leña u otro combustible parecido (corontas y panca podrían ser una opción). El equipo tiene un precio de aproximadamente USD 40.000.

Asimismo, la Oreadora Secadora AS-30, que tiene las ventajas de permitir un secado uniforme con un consumo mínimo de energía y fácil instalación, cuenta con una productividad de 1.39 t/hora y tiene un costo de aproximadamente S/. 16.200 (Escobar, 2013b).

Considerando que el rendimiento promedio por hectárea en la zona de Barranca es de casi 10000 Kg por hectárea o 1 Tm, este tipo de maquinaria quedaría pequeño para la cantidad de maíz amarillo duro cosechado por los socios de la Cooperativa Agraria Norte Chico en una campaña.

Esto implicaría que fuese necesario la compra e instalación de varias de estas máquinas en diferentes lugares, donde un grupo de pocos productores pueda usar y ser responsable del equipo.

Teniendo en cuenta las limitaciones que se presentan con las secadoras pequeñas, cabe considerar si se reinician las conversaciones y negociaciones entre la Cooperativa Agraria Norte Chico y San Fernando, con el fin de llegar a un acuerdo que permita a la Cooperativa entregar el maíz de sus socios para el secado en la planta San Fernando, a un precio que permita sostenibilidad económica a ambas partes. En caso de llegar a un acuerdo, es importante también que los agricultores puedan realizar una visita a la planta y charlas con los gerentes y técnicos que trabajan ahí, para de esta manera aclarar cualquier duda que pueda haber. Esto, debido a que en las conversaciones y entrevistas, varios de los productores indicaron sus dudas relacionadas con la reducción del peso de su producto en la planta de secado. Si bien esto puede deberse a la reducción de la humedad y una mejor limpieza que en las eras de secado en campo, es muy importante aclarar estos aspectos para evitar malos entendimientos más adelante.

Figura 7

Planta de secado de San Fernando, en Barranca.



Fuente: COOPANORTE

3.4. LA EJECUCIÓN FINANCIERA EN LA COOPERATIVA AGRARIA NORTE CHICO BARRANCA 2021

La baja rentabilidad y competitividad en la producción y comercialización del MAD en la zona resulta ser una de las principales limitantes que frena el desarrollo de la cadena,

Para incrementar la rentabilidad y competitividad en la cadena, se establecen las siguientes líneas de acción: Mejor acceso a financiamiento

3.4.1. Mejor acceso a financiamiento

A través de un convenio con Caja Trujillo, COOPANORTE logró reducir la tasa de interés de los préstamos para sus socios a aproximadamente 21% anual,

comparado con tasas alrededor de 40% que cobran las instituciones financieras formales de los productores no asociados. Esta reducción, al igual que la mayor facilidad que tienen los productores para acceder a financiamiento formal, es un importante logro que desde ya ha contribuido a reducir los costos para los agricultores. Sin embargo, cabe resaltar que grandes empresas como Backus en la actualidad pueden obtener crédito a tasas tan bajas como 4,5% e incluso el bróker, mucho más pequeño que Backus, paga aproximadamente 6% (Ángulo, 2016).

En conclusión, la tasa de interés que deben pagar los pequeños productores todavía se encuentra muy elevada, con lo que los costos de producción se incrementan. A esto se suma, que en muchos casos el crédito otorgado es suficiente para cubrir la mayor parte de los costos, pero generalmente, no el total de ellos.

Es por ello que seguir trabajando aspectos de financiamiento, con la finalidad de reducir más las tasas de interés e incrementar el monto total que pueda ser financiado, tendrá un alto impacto en la reducción de los costos de producción y contribuirá a incrementar la rentabilidad del negocio. En concreto, se recomienda, por parte de la Cooperativa:

- Seguir negociando con las instituciones financieras las tasas de interés para sus socios, con el fin de reducirlas continuamente (por ejemplo, los socios de CEPROVAJE actualmente obtienen crédito formal a una tasa de 14%).

- Negociar con las instituciones financieras condiciones de crédito que se adecuen a las necesidades de los pequeños productores, por ejemplo: cubriendo el monto total que se requiere por hectárea, incluyendo cláusulas que permitan aplazar el pago o achicar las cuotas en casos de pérdida total o parcial de la cosecha, etc.
- Concientizar a los socios sobre la importancia de ser cumplidores y puntuales con el pago de la deuda, con el fin de generar una reputación y ganar la confianza del banco, lo que más adelante puede contribuir a la reducción de las tasas de interés.
- Capacitar a los directivos en la importancia de una gestión financiera adecuada, y de revisar y adecuar los convenios con las instituciones financieras con regularidad.

3.4.2. Organización de los productores y formalidad en la cadena productiva

El estudio ha mostrado que los pequeños productores cuentan con mejores condiciones para la producción y comercialización del MAD cuando están organizados y formalizados, comparado con aquellos que lo hacen de manera individual. Es por ello que fomentar la creación de organizaciones de productores, fortalecerlas e incidir para lograr una mayor formalidad en la cadena productiva, puede generar un impacto significativo para los productores de maíz amarillo duro en la provincia de Barranca, por lo que se recomienda considerar las siguientes líneas de acción:

a.) Fortalecimiento organizacional:

Actuar de forma conjunta, permite generar ventajas en la comercialización del producto y en la compra de insumos, contratación de servicios, etc. Entre los muchos beneficios que pueden observarse de las organizaciones de productores están: mejor acceso a información, servicios, financiamiento, etc.; mejora de las capacidades técnicas, productivas y de gestión; fortalecimiento de las unidades agropecuarias familiares; capacidad para establecer alianzas gobiernos locales/regionales; formalización de la actividad productiva; fomento del desarrollo económico local; mayor poder de negociación (Amézaga 2013). El fortalecimiento organizacional por lo tanto contribuye a generar cambios positivos para las familias y en el territorio.

Para el caso de la cadena productiva del MAD en la provincia de Barranca, solo el 5-10% de los productores están asociados, la COOPANORTE es la única organización de productores de maíz, viendo temas de producción y comercialización. Acciones a realizar en la zona, para contribuir a la creación y el fortalecimiento de organizaciones de productores, incluyen:

- Promover y apoyar la creación de nuevas organizaciones de productores
- Promover y apoyar la creación de alianzas entre la agroindustria y las organizaciones de productores para la comercialización del maíz

- Fortalecer las organizaciones de productores en aspectos empresariales: gestión agro-empresarial,
- Gestión de la comercialización, administración y contabilidad, negociaciones con proveedores y clientes, planificación estratégica, entre otros.
- Fortalecer las organizaciones de productores en aspectos de asociativismo / cooperativismo: comunicación, participación, liderazgo, fidelización de los socios, servicios de apoyo a la producción, comercialización y sociales, etc.

b.) Incremento de la formalidad:

Actualmente, el alto nivel de informalidad en la cadena productiva del MAD en la provincia de Barranca es considerado por muchos de los entrevistados el principal problema a atender, ya que genera importantes desventajas y contribuye a la baja rentabilidad de la actividad. La creación y el fortalecimiento de las organizaciones de productores es un primer paso hacia una mayor formalidad en la cadena, otras acciones son:

- Adecuación de la parte tributaria a la situación particular de la agricultura familiar y sus organizaciones, a través de una alianza con SUNAT, considerando también la simplificación de trámites, elaboración de materiales de comunicación y difusión dirigidos específicamente a estos contribuyentes, etc.

- Promover espacios de diálogo para una comunicación abierta entre los productores, sus organizaciones y la SUNAT - esto, particularmente considerando el alto nivel de inseguridad o “miedo” que sienten muchas personas hacia este organismo, el cual se percibe que más allá de cobrar impuestos, sobre todo busca “castigar” y multar a sus contribuyentes por cualquier error o equivocación, por más pequeña que esta sea.
- Aplicar herramientas que permiten una mayor transparencia, compartiendo información como, por ejemplo: ¿Cuántas personas en mi municipalidad pagan impuestos? ¿Cuánto es el total que SUNAT ha cobrado en impuesto en este año, y cuánto de esto vino del sector agropecuario? ¿Qué pasa con este dinero? ¿Qué parte de estos impuestos regresa a mi comunidad, y en qué se ha invertido en este año?
- Visibilizar los beneficios de ser formales y promover una cultura de formalidad en el sector.

c.) Otros aspectos a considerar:

Además de las líneas de acción mencionadas en el marco de esta propuesta de estrategia, hay otros temas que resaltaron en durante el estudio, y que influyen de manera importante en el desarrollo de la zona, por lo que deben ser consideradas en el marco de cualquier iniciativa que pueda formularse:

- El alto porcentaje de terrenos arrendados, que por un lado reduce notablemente la rentabilidad del maíz por el costo del alquiler (S/. 1500,00 y más por hectárea), y por otro, es causa de la muy poca inversión en estos terrenos, ya que al arrendarlas por solo una o dos campañas, el agricultor no tiene incentivo de mantener, mejorar o adecuar las chacras.

- La situación de los jornaleros, que trabajan en condiciones difíciles y hasta dañinas para su salud (BPM en la aplicación de agroquímicos sin protección adecuada), con muy baja paga, mientras que a la vez no son capacitados (o muy poco capacitados) para las tareas que realizan, lo que puede causar menores rendimientos del cultivo (BPM, por la aplicación de fertilizantes de manera no adecuada).

- La dependencia de las importaciones, con las que hay que competir en condiciones no competitivas (franja de precios, aranceles) y estando expuesto a la volatilidad de los precios que causan, lo que solo puede ser atendido a nivel político.

3.5. LA EVALUACIÓN FINANCIERA EN LA COOPERATIVA AGRARIA NORTE CHICO BARRANCA 2021.

Tabla 9*Valoración de indicadores*

Indicador	Valor en el año base	Valor en el año 5
Volumen de producción de MAD (TM/Año)	300	600
Número de Has en producción	200	300
Productividad de MAD TM/Ha	10	12
Costo Unitario de producción de MAD S/	1.03	1.30
Costo de producción de 1 Ha de MAD S/.	8000	7560
Ingreso anual promedio por Socio	13000	16000
Rentabilidad Operativa	12%	23%
Número de empleos temporales	39	47
Número de empleos permanentes	4	6

Fuente: propia

3.5.1. PRODUCCIÓN DE LA COOPERATIVA

Datos de campaña de MAD:

Tabla 10*Áreas a Instalar para la producción de maíz amarillo duro*

	Áreas a instalar (Has)				
	2021	2022	2023	2024	2025
Sistema en proceso de mecanización	300	250	200	150	125
Sistema instalación mecanizada	250	450	600	700	750

Sistema de siembra directa	10	10	15	20	25
TOTAL	560	710	815	870	900

Fuente: COOPANORTE

Tabla 11

Rendimientos esperados de maíz amarillo duro

	Rendimientos (kg/ha)				
	2021	2022	2023	2024	2025
Sistema en proceso de mecanización	10,200	10,500	11,000	11,000	11,000
Sistema instalación mecanizada	10,200	10,500	11,000	11,000	11,000
Sistema de siembra directa	9,000	9,500	10,000	10,000	10,000
TOTAL	29,400	30,500	32,000	32,000	32,000

Fuente: COOPANORTE

Tabla 12

Producciones esperadas de maíz amarillo duro

	Producción(kg)				
	2021	2022	2023	2024	2025
Sistema en proceso de mecanización	3,060,000	2,625,000	2,200,000	1,650,000	1,375,000
Sistema instalación mecanizada	2,550,000	4,725,000	6,600,000	7,700,000	8,250,000
Sistema de siembra directa	90,000	95,000	150,000	200,000	250,000
Merma en la producción	-570	-745	-895	-955	-988
Total	5,699,430	7,444,256	8,949,105	9,549,045	9,874,013

Fuente: COOPANORTE

Tabla 13

Rendimientos esperados de maíz amarillo duro

	Precio pactado con BACKUS				
	2021	2022	2023	2024	2025
Precio (S/./Kg)	0.858	0.858	0.858	0.858	0.858
Incentivo por calidad (S/./kg)**	0.051	0.051	0.051	0.051	0.051
Total S/./kg	0.910	0.910	0.910	0.910	0.910

Nota: Incentivo por calidad otorgado por Backus es el 6% adicional del precio pactado. Previo análisis en laboratorio.

** Supuesto: Se considera un precio promedio constante por los 5 años.

Fuente: COOPANORTE

3.5.2. INGRESOS

Tabla 14

Rendimientos esperados de maíz amarillo duro

Servicios	Descripción
SERVICIO 1 COMERCIALIZACIÓN	Se comercializa MAD a empresas bajo la modalidad de siembra por contrato, asegurando un precio competitivo.
SERVICIO 2 ADQUISICIÓN DE INSUMOS	Se ha comercializado paquete básico (semilla y agroquímicos) a precios competitivos.
SERVICIO 3 GESTIÓN DE CRÉDITOS	Se ha logrado paquetes financieros con bajas tasas y se ajustan a la demanda de la Cooperativa.
SERVICIO 4 ASESORÍA TÉCNICA Y CAPACITACIÓN MAD	Corresponde el servicio de profesionales especializados que brindan la asesoría en función a los puntos críticos del proceso productivo de MAD
SERVICIO 5 ASESORÍA TÉCNICA Y CAPACITACIÓN	Corresponde el servicio de profesionales especializados que brindan la asesoría en función a los puntos críticos del proceso productivo de MAD.

Fuente: COOPANORTE

3.5.3. MÓDULO DE INGRESOS

Tabla 15

Módulos de ingresos de la COOPANORTE

MÓDULO DE INGRESOS						
	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Comercialización		6,885,170	8,992,999	10,810,925	11,535,680	11,928,255
Venta Backus		6,856,673	8,955,777	10,766,180	11,487,935	11,878,885
Servicion comercialización*		28,497	37,221	44,746	47,745	49,370
IGV comercialización		1,050,280	1,371,813	1,649,124	1,759,680	1,819,564
Comercialización sin igv		5,834,890	7,621,185	9,161,801	9,776,000	10,108,691
Servicios de adquisición de insumos		753,396	955,199	1,096,460	1,170,455	1,210,815
Venta de semillas MAD*		465,920	590,720	678,080	723,840	748,800
Venta de Agroquímicos*		287,476	364,479	418,380	446,615	462,015
IGV adquisición de insumos		0	0	0	0	0
Comercialización sin igv		753,396	955,199	1,096,460	1,170,455	1,210,815
Servicios de asesoria financiera		78,400	99,400	114,100	121,800	126,000
FC Ingresos		7,716,966	10,047,597	12,021,485	12,827,934	13,265,070

Cobro de servicios a asociados	Unidad de medida	Monto
COMERCIALIZACIÓN	TONELADA (TM)	5.00
ADQUISICIÓN DE INSUMOS	Has	2.00
GESTIÓN DE CRÉDITOS	Has	2.00
ASESORÍA TÉCNICA Y CAPACITACIÓN_MAD	Ha	30.00
ASESORÍA TÉCNICA Y CAPACITACIÓN SOYA	Ha	28.50

Nota: *No se está cobrando

Comercialización						
	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Venta Backus		6,856,673.04	8,955,777.34	10,766,179.60	11,487,934.66	11,878,885.32
Servicio comercialización*		28,497.15	37,221.28	44,745.53	47,745.23	49,370.06
Total ingresos por comercialización		6,885,170.19	8,992,998.61	10,810,925.13	11,535,679.89	11,928,255.38

Nota: * No tiene IGV por venta a sus asociados

Precio Final a Backus con IGV						
	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Precio (S./Kg)		0.910	0.910	0.910	0.910	0.910
Adicional por Varios		0.110	0.110	0.110	0.110	0.110
Total S/. /kg		1.203	1.203	1.203	1.203	1.203
<i>Nota: *Incentivo por calidad otorgado por Backus es el 6% adicional del precio pactado. Previo análisis en laboratorio, tomado de Coopanorte</i>						6%

3.5.4. ADQUISICIÓN DE INSUMOS

Tabla 16

Adquisición de insumos por campañas

Adquisición de insumos					
	2022	2023	2024	2025	2026
Venta de semillas MAD*	465,920.00	590,720.00	678,080.00	723,840.00	748,800.00
Venta de Agroquímicos*	287,476.00	364,478.50	418,380.25	446,614.50	462,015.00
Total ingresos por comercialización	753,396.00	955,198.50	1,096,460.25	1,170,454.50	1,210,815.00

*Nota: * No tiene IGV por venta a sus asociados*

Adquisición de insumos	Unidad de medida	Cantidad/HEC	Precio al productor
Semillas MAD	Bolsas	1.3	640
Agroquímicos			
Pyraclastrobin	Litros	0.75	205
Metomil	Kilo	1.6	12
Absolute	Litros	0.32	670
Glifosato	Litros	6	21

Fuente:Coopanorte

3.5.5. COBRO ASISTENCIA FINANCIERA

Tabla 17

Adquisición de insumos por campañas

Servicio financiero	2022	2023	2024	2025	2026
Cobro por asesoría financiera	78,400.00	99,400.00	114,100.00	121,800.00	126,000.00
Total ingresos por ASESORÍA	78,400.00	99,400.00	114,100.00	121,800.00	126,000.00

	Unidad de medida	Monto
Monto total de préstamo	Soles/Hectárea	4000
Interés COBRO	7 MESES	0.50%
TOTAL EN 7 MESES	cobro/HEC	140

Fuente: Coopanorte

3.5.6. MÓDULOS DE COSTOS

Tabla 18: Módulos de costos de la COOPANORTE

	MÓDULO DE COSTOS					
	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Comercialización	-	5,484,522.03	7,168,796.98	8,625,911.25	9,214,222.89	9,538,674.15
Pago a los productores*	-	5,070,782.87	6,623,154.12	7,962,018.72	8,495,785.34	8,784,908.92
Estiba*	-	37,290.68	49,442.34	60,334.56	65,351.46	68,595.86
Transporte	-	329,888.50	437,386.98	533,744.01	578,125.57	606,826.78
Balanza	-	6,116.89	8,110.16	9,896.84	10,719.77	11,251.96
Sacos y mantas	-	19,741.80	26,174.93	31,941.31	34,597.27	36,314.86
Rafia	-	876.13	1,161.63	1,417.54	1,535.41	1,611.64
Correos y encomienda	-	979.86	994.66	1,009.68	1,024.92	1,040.40
Asesoría Legal y contable	-	1,297.03	1,316.62	1,336.50	1,356.68	1,377.16

Gastos Bancarios*	-	10,433.41	13,833.27	16,880.76	18,284.42	19,192.16
Combustible, Viáticos y peajes	-	7,114.85	7,222.28	7,331.34	7,442.04	7,554.42
IGV comercialización	-	55,832.81	73,404.25	89,276.90	96,599.94	101,343.90
Comercialización sin igv	-	5,428,689.22	7,095,392.74	8,536,634.35	9,117,622.95	9,437,330.25
Adquisición de insumos	-	698,040.00	885,015.00	1,015,897.50	1,084,455.00	1,121,850.00
Compra de semillas MAD*	-	404,040.00	512,265.00	588,022.50	627,705.00	649,350.00
Compra de Agroquímicos	-	266,084.00	337,356.50	387,247.25	413,380.50	427,635.00
Transporte de insumos	-	27,916.00	35,393.50	40,627.75	43,369.50	44,865.00
IGV adquisicion de insumos	-	44,847.46	56,860.17	65,269.07	69,673.73	72,076.27
Adquisición de insumos sin igv	-	653,192.54	828,154.83	950,628.43	1,014,781.27	1,049,773.73
Salarios	-	167,874.77	167,874.77	167,874.77	167,874.77	167,874.77
Gerente Coopanorte	-	62,130.00	62,130.00	62,130.00	62,130.00	62,130.00
Asesor(a) Técnico MAD.	-	47,415.00	47,415.00	47,415.00	47,415.00	47,415.00
Asesor(a) soporte	-	27,795.00	27,795.00	27,795.00	27,795.00	27,795.00
Asistente admnistrativo(a)	-	30,534.77	30,534.77	30,534.77	30,534.77	30,534.77
Gastos de oficina	-	16,200.00	16,776.72	17,373.97	17,992.48	18,633.02
Alquiler	-	4,200.00	4,349.52	4,504.36	4,664.72	4,830.78
LATI (luz, agua, telefono e internet)	-	2,040.00	2,112.62	2,187.83	2,265.72	2,346.38
Mantenimiento, Limpieza	-	2,400.00	2,485.44	2,573.92	2,665.55	2,760.45
Gastos de representación	-	1,200.00	1,242.72	1,286.96	1,332.78	1,380.22
Útiles de oficina	-	1,200.00	1,242.72	1,286.96	1,332.78	1,380.22
Cargos del Banco	-	600.00	621.36	643.48	666.39	690.11

Seguros (moto)	-	960.00	994.18	1,029.57	1,066.22	1,104.18
Asesoría especializada	-	3,600.00	3,728.16	3,860.88	3,998.33	4,140.67
IGV Gastos de oficina	-	695.59	720.36	746.00	772.56	800.06
Adquisición de insumos sin igv	-	15,504.41	16,056.36	16,627.97	17,219.93	17,832.96
TOTAL IGV	-	101,375.86	130,984.77	155,291.97	167,046.22	174,220.23
TOTAL sin igv	-	6,097,386.17	7,939,603.93	9,503,890.75	10,149,624.15	10,504,936.94
FC COSTOS	-	6,366,636.80	8,238,463.47	9,827,057.49	10,484,545.14	10,847,031.94

Fuente Coopanorte

3.5.7. COSTOS DE COMERCIALIZACIÓN

Tabla 19

Costos de comercialización de la COOPANORTE

	COSTOS DE COMERCIALIZACIÓN					
	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Pago a los productores*		5,070,783	6,623,154	7,962,019	8,495,785	8,784,909
Estiba*		37,291	49,442	60,335	65,351	68,596
Transporte		329,889	437,387	533,744	578,126	606,827
Balanza		6,117	8,110	9,897	10,720	11,252
Sacos y mantas		19,742	26,175	31,941	34,597	36,315

Rafia		876	1,162	1,418	1,535	1,612
Correos y encomienda		980	995	1,010	1,025	1,040
Asesoría Legal y contable		1,297	1,317	1,336	1,357	1,377
Gastos Bancarios*		10,433	13,833	16,881	18,284	19,192
Combustible, Viáticos y peajes		7,115	7,222	7,331	7,442	7,554
Total costos de comercialización	0	5,484,522	7,168,797	8,625,911	9,214,223	9,538,674
* no tiene IGV			** Tasa de aumento de costos de comercialización IPM		1.51%	
Precio (S./Kg)* Productor						
	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Precio (S./Kg)	-	0.8897	0.8897	0.8897	0.8897	0.8897

Fuente: Coopnorte

Tabla 20

Balance mad campaña - enero – julio 2021 al 18/08/2021

Comercialización	Unidad de medida	Precio
Estiba*	TOM	6.54
Transporte	TOM	57.88
Balanza	TOM	1.07
Sacos y mantas	TOM	3.46
Rafia*	TOM	0.15
Correos y encomienda	CAMPAÑA	979.86
Asesoría Legal y contable	CAMPAÑA	1,297.03
Gastos Bancarios*	TOM	1.83
Combustible, Viáticos y peajes	CAMPAÑA	7,114.85

Fuente: Coopanorte

Tabla 21*Costos MAD campaña - enero – julio 2021 al 18/08/2021*

DESCRIPCIÓN	BASE IMPONIBLE	IGV	TOTAL	Precio/TOM
ESTIBA	31,079.33	-	31,079.33	6.54
TRANSPORTE	233,000.31	41,940.06	274,940.37	57.88
BALANZA	4,320.36	777.66	5,098.02	1.07
RAFIA	730.20		730.20	0.15
CORREOS Y ENCOMIENDA	830.39	149.47	979.86	0.21
ASESORÍA CONTABLE	650.00		650.00	0.14
GASTOS NOTARIALES	411.89	74.14	486.03	0.10
GASTOS REGISTRALES	161.00		161.00	0.03
GASTOS BANCARIOS	8,695.56		8,695.56	1.83
SERV. IMPRESIÓN	642.37	115.63	758.00	0.16
COMBUSTIBLE	3,806.61	685.19	4,491.80	0.95
ÚTILES DE OFICINA	75.14	13.53	88.67	0.02
VIÁTICOS VIAJE	966.90	48.04	1,014.94	0.21
MOVILIDAD INTERNA	763.50		763.50	0.16
COPIAS Y ANILLADOS	8.60		8.60	0.00
PEAJES	73.40	13.21	86.61	0.02
MANTAS	2,118.64	381.36	2,500.00	0.53
SACOS	11,825.00	2,128.50	13,953.50	2.94

Fuente: Coopanorte

3.5.8. COSTOS DE ADQUISICIÓN DE INSUMOS

Tabla 22

Costos de adquisición de insumos de la COOPANORTE

Adquisición de insumos						
	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Compra de semillas MAD*		404,040.00	512,265.00	588,022.50	627,705.00	649,350.00
Compra de Agroquímicos		266,084.00	337,356.50	387,247.25	413,380.50	427,635.00
Transporte de insumos		27,916.00	35,393.50	40,627.75	43,369.50	44,865.00
Total ingresos por comercialización	0.00	698,040.00	885,015.00	1,015,897.50	1,084,455.00	1,121,850.00

*no tiene igv por ley

Adquisición de insumos	Unidad de medida	Cantidad/HEC	Precio de compra
Semillas MAD	Bolsas	1.3	555
Agroquímicos			
Pyraclostrobin	Litros	0.75	185
Metomil	Kilo	1.6	9
Absolute	Litros	0.32	650
Glifosato	Litros	6	19

Flete	bolsa/litro	1	5
-------	-------------	---	---

Fuente: COOPANORTE

3.5.9. SALARIOS

Tabla 23

Salarios de la COOPANORTE

	Salarios					
	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Gerente Coopanorte		62,130.00	62,130.00	62,130.00	62,130.00	62,130.00
Asesor(a) Técnico MAD.		47,415.00	47,415.00	47,415.00	47,415.00	47,415.00
Asesor(a) soporte		27,795.00	27,795.00	27,795.00	27,795.00	27,795.00
Asistente administrativo(a)		30,534.77	30,534.77	30,534.77	30,534.77	30,534.77
Costos salarios		109,545.00	109,545.00	109,545.00	109,545.00	109,545.00

Descripción	Salarios	
	Costo Fijo Mensual promedio	Costo año 1
Honorarios Gerente Coopanorte (planilla, otros beneficios, impuestos sobre la planilla, etc.)	S/. 5,177.50	S/. 62,130.00

Honorarios Asesor(a) Técnico MAD. (Planilla, otros beneficios, impuestos sobre la planilla, etc.)	S/.	S/.	47,415.00
Honorarios Asesor(a) soporte (planilla, otros beneficios, impuestos sobre la planilla, etc.)	S/.	S/.	27,795.00
Honorarios Asistente administrativo(a) (planilla, otros beneficios, impuestos sobre la planilla, etc.)	S/.	S/.	30,534.77
	2,544.56		

Fuente: COOPANORTE

3.5.10. GASTOS DE OFICINA

Tabla 24

Gastos de oficina de la COOPANORTE

	Gastos de oficina					
	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Alquiler		4,200.00	4,349.52	4,504.36	4,664.72	4,830.78
LATI (luz, agua, telefono e internet)		2,040.00	2,112.62	2,187.83	2,265.72	2,346.38
Mantenimiento, Limpieza		2,400.00	2,485.44	2,573.92	2,665.55	2,760.45
Gastos de representación		1,200.00	1,242.72	1,286.96	1,332.78	1,380.22
Útiles de oficina		1,200.00	1,242.72	1,286.96	1,332.78	1,380.22
Cargos del Banco		600.00	621.36	643.48	666.39	690.11
Seguros (moto)		960.00	994.18	1,029.57	1,066.22	1,104.18
Asesoría especializada		3,600.00	3,728.16	3,860.88	3,998.33	4,140.67

Costos gastos de oficina	16,200.00	16,776.72	17,373.97	17,992.48	18,633.02
--------------------------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

Nota.* Se estima un crecimiento del costo de producción, siguiendo la tasa de inflación. (3.56%-Fuente BCRP inflación promedio 12 meses)

0.0356

Salarios			
Descripción	Costo Fijo Mensual promedio		Costo año 1
Alquiler (Local para Planta de Producción)	S/. 350.00	S/.	4,200.00
Mantenimiento y limpieza	S/. 200.00	S/.	2,400.00
Teléfono, Internet	S/. 100.00	S/.	1,200.00
Pago de servicios agua y luz	S/. 70.00	S/.	840.00
Gastos de representación directivos(as)	S/. 100.00	S/.	1,200.00
Útiles de oficina	S/. 100.00	S/.	1,200.00
Cargos del Banco	S/. 50.00	S/.	600.00
Seguro (moto)	S/. 480.00	S/.	960.00
Asesoría especializada (tributaria, administrativa, cooperativismo)	S/. 300.00	S/.	3,600.00

Fuente: Coopanorte

3.5.11. INVERSIÓN Y LIQUIDACIÓN

Tabla 25

Inversiones y liquidaciones de la COOPANORTE

	INVERSIONES					
	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Camioneta						
Motocicletas	12,000.00					
Computadoras	5,000.00					
Computadoras especial	3,000.00					
Tabletas	2,400.00					
Cámara fotográfica	1,000.00					
Variación de Capital	822,678.30	252,641.24	218,567.14	88,246.75	48,667.69	-
IGV	3,569.49					
FLUJO DE INVERSIONES	846,078.30	252,641.24	218,567.14	88,246.75	48,667.69	-

Insumo	Nro. de Unidades	Costo Unitario (S/.)	Costo total por unidad (S/.)
Camioneta	1	46016.39	46016.39
Motocicletas	2	6000	12000
Computadoras	2	2500	5000
Computadoras especial	1	3000	3000

Tabletas	3	800	2400
Cámara fotográfica	2	500	1000

Fuente: Coopanorte

3.5.12. DEPRECIACIÓN

Tabla 26

Depreciación de bienes de la COOPANORTE

	Depreciación					
	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Camioneta	-	-	-	-	-	-
Motocicletas	4,000.00	4,000.00		4,000.00		
Computadoras	1,000.00	1,000.00		1,000.00	1,000.00	1,000.00
Computadoras especial	600.00	600.00		600.00	600.00	600.00
Tabletas	480.00	480.00		480.00	480.00	480.00
Cámara fotográfica	200.00	200.00		200.00	200.00	200.00
Depreciación	-	6,280.00	6,280.00	6,280.00	2,280.00	2,280.00

Fuente: Coopanorte

3.5.13. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Tabla 27

Estados de pérdidas y ganancias de la COOPANORTE

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS						
	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Ingresos por Ventas	-	6,666,686	8,675,784	10,372,361	11,068,254	11,445,506
Costos Operativos	846,078	6,350,027	8,158,171	9,592,137	10,198,292	10,504,937
Depreciación	-	6,280	6,280	6,280	2,280	2,280
Intereses	-	-	-	-	-	-
Utilidad antes de IR	846,078	310,379	511,333	773,944	867,683	938,289
Impuesto a la Renta	-	46,557	76,700	116,092	130,152	140,743
Utilidad Neta	846,078	263,822	434,633	657,852	737,530	797,546

Fuente: COOPANORTE

3.5.14. IGV

Tabla 28*IGV de la COOPANORTE*

	MÓDULO DE IGV					
	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Ingresos	-	1,050,280.20	1,371,813.35	1,649,124.17	1,759,679.98	1,819,564.38
Costos	-	101,375.86	130,984.77	155,291.97	167,046.22	174,220.23
Inversión y Liquidación	3,569.49	-	-	-	-	-
Total IGV	3,569.49	948,904.34	1,240,828.57	1,493,832.21	1,592,633.76	1,645,344.15
Crédito Tributario		3,569	0	0	0	0
IGV por Pagar	0	-945,335	-1,240,829	-1,493,832	-1,592,634	-1,645,344

Fuente: COOPANORTE

Tabla 29

Flujo de caja de la COOPANORTE

	FLUJO DE CAJA						VAN 631628.5	TIR 30%
	2021	2022	2023	2024	2025	2026		
Ingresos		7,716,966	10,047,597	12,021,485	12,827,934	13,265,070		
Costos	0	6,366,637	-8,238,463	-9,827,057	10,484,545	10,847,032		
Inversión y Liquidación	846,078	-252,641	-218,567	-88,247	-48,668	0		
IGV por Pagar	0	-945,335	-1,240,829	-1,493,832	-1,592,634	-1,645,344		
IR por Pagar	0	-46,557	-76,700	-116,092	-130,152	-140,743		
Flujo de Caja Económico	846,078	105,797	273,038	496,257	571,935	631,951		
Flujo de Financiamiento Neto								
Flujo de Caja Financiero	846,078	105,797	273,038	496,257	571,935	631,951		

Fuente: COOPANORTE

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Sobre la cadena productiva MAD en la provincia de Barranca:

Se concluye lo siguiente: Se identifica tres cadenas casi independientes del maíz amarillo duro en la provincia de Barranca: la cadena desarrollada por CEDEPAS Norte con la Cooperativa Agraria Norte Chico - COOPANORTE y sus socios con la empresa Unión de Cervecerías Backus y Jhonstons como principal comprador; la cadena “privada” administrada por la agroindustria San Fernando, quienes a la vez ofrecen servicios de cosecha y post-cosecha en la zona; y la cadena tradicional con productores individuales que venden a intermediarios INFORMALES, en su mayoría.

Entre los entrevistados y participantes del taller de validación hay consenso sobre que el alto nivel de informalidad en la cadena tradicional afecta de manera negativa a todos los actores involucrados, y se considera uno de los principales problemas a solucionar en el sector, con el apoyo de las instituciones públicas correspondientes.

En la planificación financiera: La Cooperativa Agraria Norte Chico, en los pocos años desde su creación, ha demostrado ya los beneficios de la asociatividad y formalidad, tanto para los agricultores como para los

compradores del maíz amarillo duro, y puede servir como modelo para la creación de otras asociaciones y cooperativas.

Para que su éxito se mantenga en el tiempo, es importante para COOPANORTE lograr que los socios se apropien de la iniciativa, y generar el compromiso de cumplir con los acuerdos firmados con sus compradores. Asimismo, es clave que se cumplan los requisitos de calidad exigidos por los clientes, lo que significa mejorar el secado y la limpieza del maíz: en lo primero, especialmente en invierno puede perjudicarse el producto por altos niveles de humedad y generación de hongos y moho, mientras que lo segundo, refiere al alto nivel de impurezas en el maíz secado en grano, quejas frecuentes de los compradores.

En la Ejecución financiera, se recomienda que, para incrementar la rentabilidad en la cadena, se requiere seguir el trabajo iniciado para reducir costos e incrementar la mecanización de las actividades productivas, así como la aplicación de prácticas agronómicas adecuadas en particular, los productores tendrán que mostrar un mayor compromiso y cumplimiento con los planes de fertilización y prevención de plagas y enfermedades. Igualmente, la reducción de pérdidas en toda la cadena, con enfoque especial en el manejo post-cosecha, contribuirá a una mayor eficiencia y rentabilidad.

De esta manera, se da la situación que muchos productores ya no pueden ser competitivos, y deciden cambiar a otros productos, como maracuyá o ají paprika.

En la Ejecución Financiera: Sin embargo, con el MAD como insumo principal para la elaboración de alimento balanceado usado en las avícolas, contribuye sustancialmente a la seguridad alimentaria en el país, además de ser cultivado principalmente por pequeños productores. Es por ello que fomentar y promocionar el desarrollo de la cadena productiva MAD es tan importante, y requiere el apoyo y la presencia de las instituciones públicas como SENASA (prevención y control de plagas), INIA (mejoramiento de semillas, innovación tecnológica), SUNAT (formalidad), DIGNA (acceso a mercados), AGRORURAL (financiamiento de proyectos de inversión pública en zonas rurales), AGROBANCO (acceso a crédito formal), Innóvate Perú (con- cursos de innovación productiva, transferencia tecnológica, desarrollo de proveedores), y otros más.

En la Evaluación Financiera existen experiencias como la de COOPANORTE; demuestran que a pesar de la alta importancia y los menores precios del MAD importado, hay compradores formales y reconocidos que están interesados en adquirir parte de su demanda de maíz amarillo duro del mercado nacional, si lo encuentran en las condiciones requeridas. Los programas de responsabilidad social empresarial o de desarrollo de proveedores son importantes oportunidades para la agricultura familiar de acceder al mercado formal y asegurar la venta de su producto no solamente en la cosecha actual, sino también a mediano y largo plazo.

BIBLIOGRAFÍA

- Barrios, E (2019). *Gestión Financiera para Mejorar la Toma de Decisiones Gerenciales en el Sector Transporte de Carga del distrito de Paucarpata, Arequipa 2018*. (Tesis de Título, Universidad Tecnológica del Perú, Perú).
Recuperada de https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/2325/Edgard%20Barrios_Tesis_Titulo%20Profesional_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Blanco, Y. (2003). *Auditoría integral, normas y procedimientos* (2 Ed.). Chicago: ECOE.
- Carrillo, G (2015). *La gestión financiera y la liquidez de la empresa Azulejos Pelileo* (tesis de Título, Universidad Técnica de Ambato, Ambato).
Recuperada de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/17997/1/T3130i.pdf>
- Da Rosa, G. (2007). El movimiento cooperativo en el Ecuador. Visión histórica, situación actual y perspectivas CIRIEC-España. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (57), 249-284. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/174/17405710.pdf>
- Effio, F. (2008). *Finanzas para contadores* Perú: Entrelíneas
- García, S. (2004). *Teoría económica de la empresa: fundamentos teóricos*. España: Diaz de Santos.

Marketing Finanzarel. (20 de Julio de 2018). *8 Factores en los que poner el foco para controlar la gestión financiera de tu negocio*. Obtenido de Finanzarel: <https://www.finanzarel.com/blog/8-factores-en-los-que-poner-el-foco-para-controlar-la-gestion-financiera-de-tu-negocio/>

Méndez, G.; Aguando, J. (2006). *La gestión financiera de las empresas turísticas*. Madrid: Copibook

Morales, M (2018). *Las fuentes de financiamiento y la gestión financiera en las empresas comerciales de la Provincia de Huaura* (tesis de Título, Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión, Huacho). Recuperada de https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UNJF_a32ec688823055e3bb9a6e4f0f1b8d8e/Details

Palacios, M (2017). *Análisis financiero y su incidencia en la toma de decisiones financieras de la Empresa Arenera Jaén S.A.C, sucursal Piura, periodo 2015 – 2016* (tesis de Título, Universidad César Vallejo, Piura). Recuperada de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/10775/palacios_pm.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Paramasivan, C.; Subramanian, T. (2008). *Financial Management*. New Delhi: New Age International Publishers

Peña, L. (20 de Octubre de 2020). *La gestión económica y financiera de la empresa*. Obtenido de Billin: <https://www.billin.net/blog/que-es-la-gestion-financiera/>

Tolentino, G (2012). *El sistema de tesorería y la gestión de los recursos financieros en la Universidad Nacional Jose Faustino Sánchez Carrión del Distrito de Huacho* (tesis de Título, Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión, Huacho). Recuperada de <https://1library.co/document/q5e37wrq-tesoreria-gestion-financieros-universidad-nacional-faustino-sanchez-carrion.html>

Trigo, O (2012). *El control interno como instrumento indispensable para la gestión de las cooperativas de ahorro y crédito de Lima Metropolitana periodo 1990-2010* (tesis de Maestría, Universidad de San Martín de Porras, Lima). Recuperada de https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/579/trigo_oh.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Vélez, L (2018). *La gestión financiera y su influencia en la toma de decisiones del sector agroindustrial exportador de la región Tacna, 2017* (tesis de Título, Universidad Privada de Tacna, Tacna). Recuperada de <https://repositorio.upt.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12969/721/Velez-Huiza-Lindsay.pdf?sequence=1&isAllowed=y>