



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE
ADMINISTRACION

**“ ESTUDIO DEL COSTO - BENEFICIO EN LA
COMERCIALIZACIÓN DE CAFES. EN DOS ESCENARIOS, PARA
EMPRESAS INDIVIDUALES Y PARA UN CONSORCIO
EMPRESARIAL EN LOS VALLES DE SATIPO Y CHANCHAMAYO
REGION JUNIN 2012.”**

**TESIS PARA OBTENER EL TITULO PROFESIONAL DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

AUTOR: Bach. FRANK RICHARD SALAS FLORES

**ASESORES: Ms. ALBERTO SOTERO MONTERO
Mg. MANUEL SEVILLA ANGELATHS**

**TARAPOTO - PERU
2013**

DEDICATORIA:

A Dios por mostrarme día a día que con humildad, paciencia y sabiduría todo es posible.

A mis padres Ricardo Salas y Teresa Flores, quienes se sienten orgullosos de verme convertido en un profesional de bien; por su amor, esfuerzo, sacrificio y apoyo permanente en mi vida de estudiante universitario.

A mis hermanos Jhon y Tony, por el apoyo brindado durante el transcurrir universitario.

A Isabel por haber fomentado en mí el deseo de superación y el anhelo de triunfo en la vida.

A mi tía Grima por su apoyo y esfuerzo junto a mis padres durante mi vida universitaria.

A mi tía Margarita por su confianza puesta en mí.

Frank Richard Salas Flores

AGRADECIMIENTO:

A la Universidad César Vallejo de Trujillo, por ser el templo del saber y darme la oportunidad de ser un profesional con valores; y a mis profesores por brindarme sus conocimientos en mi formación profesional.

A los gerentes de las empresas cafetaleras: CACS Ubiriki, CAC Satipo, CAC Pangoa, ACPC-Pichanaki, CEPROAP, por brindarme todas las facilidades en la recopilación de la información para el desarrollo de la investigación.

A mis asesores, Ms. Alberto Sotero Montero y Mg. Manuel Sevilla Angelaths, por las orientaciones y críticas constructivas para mejorar mi tesis.

Al Econ. Ivo Encomenderos Bancallan, quien dedicó minutos de su tiempo en los consejos y orientaciones a lo largo de la elaboración de la investigación.

El Autor

PRESENTACIÓN:

Señores miembros del jurado:

Dando cumplimiento a las normas del reglamento de elaboración y sustentación de tesis de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Administración de la Universidad César Vallejo, para elaborar la tesis de Licenciado en Administración de Empresas, presento el trabajo de investigación denominado: **“Estudio del costo - beneficio en la comercialización de cafés, en dos escenarios, para empresas individuales y para un consorcio empresarial en los valles de Satipo y Chanchamayo, región Junín 2012”**, el cual pretende ser una fuente de información importante para futuros estudiantes, profesionales, sector cafetalero, y público en general que lo requiera.

Esta tesis ha conseguido el orden establecido y diseñado por la Universidad César Vallejo, cumpliendo a cabalidad las exigencias que en su momento se recibieron por los asesores en el desarrollo del presente trabajo.

Este documento está orientado a demostrar que el costo - beneficio en la comercialización de café en consorcio es mayor a cuando se comercializa como empresas individuales.

Espero que la presente responda a las expectativas planteadas por la Universidad y merezca su respectiva aprobación.

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA.....	ii.
PRESENTACIÓN.....	iii.
AGRADECIMIENTO.....	iv.
ÍNDICE GENERAL.....	v.
INDICE DE TABLAS.....	vii.
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD.....	viii.
RESUMEN.....	ix.
ABSTRAC.....	x.
1. INTRODUCCIÓN.....	11
1.1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	12
1.1.1. Planteamiento del problema.....	12
1.1.2. Formulación del problema.....	16
1.1.3. Justificación.....	17
1.1.4. Antecedentes.....	19
1.1.5. Objetivos.....	21
1.1.5.1. General.....	21
1.1.5.2. Específico.....	21
1.2. MARCO TEÓRICO.....	22
1.2.1. Marco teórico.....	22
1.2.1.1. Asociatividad empresarial.....	22
1.2.1.2. Los consorcios de exportación.....	30
1.2.1.3. La comercialización.....	41
1.2.1.4. La prospectiva en los escenarios.....	48
1.2.1.5. Análisis costo - beneficio.....	50
1.2.2. Marco conceptual.....	56
2. MARCO METODOLÓGICO.....	59
2.1. Hipótesis.....	59
2.2. Variables.....	59
2.2.1. Definición conceptual.....	59
2.2.2. Definición operacional.....	60

2.3. Metodología.....	60
2.3.1. Tipos de estudio.....	60
2.3.2. Diseño.....	60
2.4. Población y muestra.....	61
2.5. Método de investigación.....	62
2.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	62
2.7. Métodos de análisis de datos.....	63
3. RESULTADOS.....	64
4. DISCUSIONES.....	93
5. CONCLUSIONES.....	95
6. SUGERENCIAS.....	97
7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	98
8. ANEXOS.....	103
8.1. Proyecciones económicas y financieras de las empresas cafetaleras (2013-2017)	104
8.2. Proyecciones económicas y financieras del consorcio cafetalero (2013-2017)	124
8.3. Proyecciones de costos y gastos de acopio, procesamiento y distribución , como empresas individuales y como consorcio (2013- 2017)	131
8.4. Costos y gastos unitarios totales: como empresas individuales y como consorcio.....	137
8.5. Matriz de consistencia del trabajo de investigación.....	138
8.6. Cronograma de actividades.....	139

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 01. Valores y volúmenes de exportaciones de café oro 2011 de las empresas cafetaleras propuestas para el consorcio.....	15
Tabla 02. Criterios de decisión del Valor Actual Neto.....	52
Tabla 03. Criterios de decisión de Tasa Interna de Retorno.....	53
Tabla 04. Criterios de decisión de la Relación Beneficio-Costo.....	55
Tabla 05. CACS Valle Ubiriki - Costos y gastos anuales proyectados.....	63
Tabla 06. CAC Satipo - Costos y gastos anuales proyectados.....	65
Tabla 07. CAC Pangoa - Costos y gastos anuales proyectados.....	67
Tabla 08. ACPC Pichanaki - Costos y gastos anuales proyectados.....	69
Tabla 09. CEPROAP - Costos y gastos anuales proyectados.....	71
Tabla 10. Consortio - Costos y gastos anuales proyectados.....	73
Tabla 11. CACS Ubiriki – proyecciones de ventas de cafés.....	75
Tabla 12. CACSatipo – proyecciones de ventas de cafés.....	76
Tabla 13. CACPangoa – proyecciones de ventas de cafés.....	77
Tabla 14. ACPC Pichanaki – proyecciones de ventas de cafés.....	78
Tabla 15. CEPROAP – proyecciones de ventas de cafés.....	79
Tabla 16. Consortio – proyecciones de ventas de cafés.....	80
Tabla 17. CACS Ubiriki – Análisis costo – beneficio (2013-2017).....	81
Tabla 18. CAC Satipo – Análisis costo – beneficio (2013-2017).....	82
Tabla 19. CAC Pangoa – Análisis costo – beneficio (2013-2017).....	83
Tabla 20. ACPC Pichanaki – Análisis costo – beneficio 2013-2017).....	85
Tabla 21. CEPROAP – Análisis costo – beneficio (2013-2017).....	86
Tabla 22. Consortio – Análisis costo – beneficio (2013-2017).....	87
Tabla 23. Análisis comparativo: como empresas individuales y como consorcio.....	89
Tabla 24. Costos y gastos actualizados de la comercialización de cafés como empresas individuales y como consorcio.....	91
Tabla 25. Ingresos actualizados de la comercialización de cafés, como empresas individuales y como consorcio.....	92

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y NO PLAGIO:

El suscrito Bachiller: **FRANK RICHARD SALAS FLORES**, con Documento Nacional de Identidad N° 43813717, con domicilio legal en Jr. Nicolas de Piérola N° 178, Distrito de Tarapoto, Provincia de San Martín, Región de San Martín, egresado de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad César Vallejo de Trujillo.

DECLARO BAJO JURAMENTO que en la tesis que he elaborado denominada: "ESTUDIO DEL COSTO - BENEFICIO EN LA COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉS, EN DOS ESCENARIOS, PARA EMPRESAS INDIVIDUALES Y PARA UN CONSORCIO EMPRESARIAL EN LOS VALLES DE SATIPO Y CHANCHAMAYO, REGIÓN JUNÍN 2012", para optar el grado de Licenciado en Administración de Empresas por la Universidad César Vallejo, no existe plagio de naturaleza alguna en el desarrollo de la presente investigación y que sí mencionan teorías de otros autores, estos están citados como corresponde.

Además, que la presente investigación no ha sido parcial ni completamente presentada anteriormente.

En caso de incumplimiento de esta declaración, me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Tarapoto, 09 de marzo del 2013.

RESUMEN:

El tema del presente trabajo de investigación trata sobre "Estudio del costo - beneficio en la comercialización de cafés, en dos escenarios, para empresas individuales y para un consorcio empresarial en los valles de Satipo y Chanchamayo, región Junín 2012".

En la Selva Central, el desarrollo del mercado de los cafés ha venido asociado con el repunte de la vida cooperativa como modalidad empresarial. Cuentan con una demanda sostenida de parte de sus clientes y con la confianza de instituciones financieras internacionales que apalancan sus exportaciones.

Para seguir enfrentando este mercado y obtener mejores beneficios económicos, la CACS Ubiriki, la CAC Satipo, la CAC Pangoa, la ACPC Pichanaki y la CEPROAP, deben unificarse como una estructura empresarial capaz de generar valor a través de procesos agro-industriales y el manejo de economías de escalas, tratando de reducir costos, incrementar volúmenes de ventas y ganar en calidad; para ello las cinco empresas deben comercializar los cafés a través de un consorcio de exportación.

Es así que se ha planteado como objetivo general: Analizar el costo - beneficio en la comercialización de cafés, en dos escenarios, para empresas individuales y para un consorcio empresarial en los valles de Satipo y Chanchamayo, región Junín 2012, donde se llega a concluir que el análisis costo – beneficio en la comercialización de cafés como consorcio (ratio 1.29) es mayor en un 16.32% respecto a la comercialización promedio de las cinco empresas individuales (ratio de 1.11).

ABSTRAC:

The topic of the present work of investigation treats on " Study of the cost - benefit in the commercialization of coffees, in two scenes, for individual companies and for a managerial consortium in the valleys of Satipo and Chanchamayo, region Junín 2012 ".

In the Central Jungle, the development of the market of the coffees partner has come with the recovery of the cooperative life as managerial modality. They rely on a demand supported on behalf of his clients and the confidence of financial international institutions that they lever up his exports.

To continue facing this market and better economic benefits, the CACS Ubiriki, the CAC Satipo, the CAC Pangoa, the ACPC Pichanaki, and the CEPROAP, they must be unified as a managerial structure capable of generating value across agromanufacturer processes and the managing economy of scales, trying to reduce costs, to increase volumes of sales and to win in quality; for it five companies must commercialize the coffees across a Consortium of export.

Thus has arisen general objective: To analyze the cost - benefit in the commercialization of coffees, in two scenes, for individual companies and for a managerial consortium in the valleys of Satipo and Chanchamayo, region Junín 2012, where it manages to conclude that the analysis cost - benefit in the commercialization of coffees like consortium (ratio 1.29) is major in 16.32 % with regard to the average commercialization of five individual companies (ratio of 1.11).