



**UNIVERSIDAD ANDINA DEL CUSCO**

**FACULTA DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**



**TITULO DE LA TESIS**

---

**COSTO DE ADQUISICIÓN Y COMERCIALIZACION DE LA CASTAÑA EN LA  
EMPRESA “LA NUEZ” S.R.L. PUERTO MALDONADO 2017.**

---

**PRESENTADO POR:**

Br. GRANDILLER VALDES, Michel

**Título a optar:**

Contador Público

**ASESOR:**

Mg. C.P.C.C Chalco Vergara Melchor  
Gaspar

**PUERTO MALDONADO - MADRE DE DIOS**

**2018.**



## PRESENTACIÓN

**SEÑOR DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS,  
ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES DE LA UNIVERSIDAD ANDINA DEL  
CUSCO.**

En cumplimiento del reglamento de grados y títulos de la facultad de ciencias económicas, administrativas y contables, pongo a vuestra distinguida consideración el proyecto de tesis intitulada **“COSTO DE ADQUISICIÓN Y COMERCIALIZACION DE LA CASTAÑA EN LA EMPRESA “LA NUEZ” S.R.L. PUERTO MALDONADO 2017”**, con el objeto de optar el título profesional de Contador Público.

La presente investigación se basa en acontecimientos reales, puesto que existen empresas en el sector de la castaña, que no cuentan con un sistema de costos para determinar el costo de ventas al colocar al mercado sus productos.

Por lo expuesto Sr. Decano de la Facultad de Ciencias Económicas administrativas y contables de la Universidad Andina del Cusco sírvase a tomar el presente proyecto de tesis.

Atentamente

Br. Michel Grandiller Valdes



## AGRADECIMIENTO

A la Universidad ANDINA DEL CUSCO, FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES, en especial a los docentes de la ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD, por haberme formado como profesional.

Un agradecimiento singular a mí asesor Mgt. Chalco Vergara, Melchor Gaspar por sus orientaciones, apoyo incondicional que ha sobrepasado todas las expectativas que, como alumno, deposite en su persona.

Atentamente

Br. Michel Grandiller Valdes



## DEDICATORIA

La presente tesis se la dedico a mi familia que gracias a su apoyo pude concluir mi carrera.

A mis padres y hermanos por su apoyo y confianza en todo lo necesario para cumplir mi objetivo.

A mi padre por brindarme los recursos necesarios y estar a mi lado apoyándome y aconsejándome siempre.

A mi madre por hacer de mí una mejor persona a través de sus consejos, enseñanza y amor.



**PÀGINA DEL JURADO**

---

**PRESIDENTE DEL JURADO**  
DRA. Nery Porcel Guzmán

---

**SECRETARIO DEL JURADO**  
MGT. José Antonio Aguilar Torres

---

**ASESOR DE TESIS**  
MGT. Melchor Gaspar Chalco Vergara



## ÍNDICE

PRESENTACIÓN .....	II
AGRADECIMIENTO .....	III
DEDICATORIA .....	IV
PÀGINA DEL JURADO .....	V
ÍNDICE .....	VI
ÍNDICE DE TABLAS .....	X
<b>RESUMEN .....</b>	<b>XI</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>XII</b>
<b>CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>12</b>
<b>1.1 Planteamiento del Problema.....</b>	<b>12</b>
<b>1.2 Formulación del problema.....</b>	<b>14</b>
<b>1.2.1 Problema general.....</b>	<b>14</b>
<b>1.2.2 Problemas específicos.....</b>	<b>14</b>
<b>1.3 Objetivos de la investigación.....</b>	<b>14</b>
<b>1.3.1 Objetivo general.....</b>	<b>14</b>
<b>1.3.2 Objetivos específicos.....</b>	<b>14</b>
<b>1.4 Justificación de la investigación.....</b>	<b>15</b>
<b>1.4.1 Relevancia social.....</b>	<b>15</b>
<b>1.4.2 Implicancias prácticas.....</b>	<b>15</b>
<b>1.4.3 Valor teórico.....</b>	<b>16</b>
<b>1.4.4 Utilidad metodológica.....</b>	<b>16</b>
<b>1.4.5 Viabilidad o factibilidad.....</b>	<b>16</b>
<b>1.5 Delimitación de la investigación.....</b>	<b>17</b>
<b>1.5.1 Delimitación temporal.....</b>	<b>17</b>



1.5.2	Delimitación espacial.....	17
1.5.3	Delimitación conceptual.....	17
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....		18
2.1	Antecedentes de la investigación.....	18
2.1.1	Antecedentes Internacionales.....	18
2.1.2	Antecedentes Nacionales.....	23
2.1.3	Antecedentes locales.....	30
2.2	Bases legales.....	32
2.3	Bases teóricas.....	34
2.3.1	Costos de Adquisición.....	34
2.3.1.1	Costo.....	34
2.3.1.2	Costos Fijos.....	35
2.3.1.3	Costos Variables.....	41
2.3.2	Adquisición de la Castaña.....	46
2.3.3	Comercialización.....	50
2.4	Marco conceptual.....	53
2.4.1	Costo de Adquisición.....	53
2.4.2	Costo.....	54
2.4.3	Mano de Obra.....	54
2.4.4	Transporte.....	54
2.4.5	Sueldos.....	54
2.4.6	Materiales.....	54
2.4.7	Gastos Administrativos.....	55
2.4.8	Precio de Compra.....	55
2.4.9	Comercialización.....	55



2.4.10 Venta.....	56
2.4.11 Financiamiento.....	56
2.4.12 Riesgos.....	56
2.5 Formulación de hipótesis.....	56
2.6 Variables.....	56
2.6.1 Variable.....	56
2.6.2 Conceptualización de las variables.....	57
2.7 Operacionalización de las variables.....	58
CAPÍTULO III: MÉTODO DE INVESTIGACIÓN.....	59
3.1. Tipo de investigación.....	59
3.2. Enfoque de investigación.....	59
3.3. Diseño de investigación.....	59
3.4. Alcance de la investigación.....	59
3.5. Población y muestra de la investigación.....	60
3.5.1. Población.....	60
3.5.2. Muestra.....	60
3.6 Técnica e instrumentos de adquisición de datos.....	60
3.6.1 Técnica.....	60
3.6.2 Instrumento.....	60
3.7 Procesamiento de Datos.....	61
CAPÍTULO IV: RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	62
4.1 Costo de adquisición de la castaña.....	62
4.1.1 Costos fijos.....	62
4.1.2 Costos Variables.....	63
4.2 Costo de comercialización de la castaña.....	64





<b>4.3 Utilidad de comercialización de la castaña.....</b>	<b>65</b>
CAPÍTULO V: DISCUSIÓN.....	67
<b>5.1. Descripción de los hallazgos más relevantes y significativos .....</b>	<b>67</b>
CONCLUSIONES .....	70
RECOMENDACIONES .....	71
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	72
ANEXOS.....	75



**ÍNDICE DE TABLAS**

Tabla 1 Personal .....	62
Tabla 2 Gastos Generales .....	62
Tabla 3 Gastos Administrativos .....	63
Tabla 4 Elementos de Costo de Adquisición.....	63
Tabla 5 Costos de Transporte .....	63
Tabla 6 peladoras de castaña .....	64
Tabla 7 Tabla resumen de costo de adquisición .....	64
Tabla 8 Costo de comercialización de castaña .....	64
Tabla 9 Calidad de exportación .....	64
Tabla 10 Utilidad de comercialización de la castaña.....	65
Tabla 11 Resumen de la utilidad generada por la campaña .....	65
Tabla 12 Hoja de Costos .....	66



## RESUMEN

El presente trabajo de investigación cuyo problema es ¿Cómo se determina los costos de adquisición y la comercialización de la castaña en la Empresa “LA NUEZ S.R.L” de Puerto Maldonado 2017? se realizó en los trabajadores de la empresa mencionada de la región de Madre de Dios, con el objetivo de determinar el costo de adquisición y comercialización de la castaña en la Empresa “LA NUEZ S.R.L”, a través de sus dimensiones costos fijos y costos variables de la variable costo de adquisición y venta, financiamiento y riesgos de la variable comercialización. El tipo de investigación que se realizó es básico, de tipo descriptivo y de diseño no experimental, tomando como muestra los datos de la empresa; se utilizó la técnica de recolección de datos de costos, los resultados fueron presentados mediante tablas. Al evaluar la variable costos de adquisición de la empresa “LA NUEZ S.R.L”, se ha demostrado que los costos de adquisición generados en la campaña 2017 de la empresa ascienden a 12, 254,102.00 nuevos soles.

### **Palabras claves:**

Costos de adquisición, comercialización, ventas, riesgos, financiamiento, fijos y variables.

**ABSTRACT**

The present research work whose problem is: How are the costs of acquisition and commercialization of Brazil nuts determined in the “LA NUEZ S.R.L” Company of Puerto Maldonado 2017? was carried out in the workers of the aforementioned company in the region of Madre de Dios, with the objective of determining the cost of acquisition and commercialization of the chestnut in the Company “LA NUEZ S.R.L”, through its dimensions fixed costs and variable costs of the variable cost of acquisition and sale, financing and risks of the variable commercialization. The type of research that was carried out is basic, of a descriptive type and of non-experimental design, taking as sample the data of the company ; the cost data collection technique was used, the results were presented through tables. When evaluating the variable costs of acquisition of the company “LA NUEZ S.R.L”, it has been demonstrated that the acquisition costs generated in the 2017 campaign of the company amount to 12, 254,102.00 nuevos soles.

**Keywords:**

Acquisition, marketing, sales, risks, financing, fixed and variable costs.



## CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

### 1.1 Planteamiento del Problema.

Desde hace muchos años a nivel mundial se han ido industrializando, con la finalidad de comercialización productos que la naturaleza nos brinda, mediante la mano de obra o herramientas de trabajo se ha ido sustrayendo alimentos naturales con grandes propiedades alimenticias.

América Latina es una de las principales comercializadores de alimentos naturales más grande del mundo, durante los últimos años se ha visto que la nuevas tecnologías ha ido dando la mejora a la industrialización de todo los lugares.

Madre de Dios Capital de la Biodiversidad del Perú, es una de las más grandes en comercializar la nuez llamada, castaña quien durante muchos años ha servido como fuente de sustento para las personas que se dedican este rubro sin embargo, muchos no conocen sobre los sistemas de costos para determinar el verdadero valor del mismo, es por ello que esta comercialización aún le falta potenciar para poder obtener un mejor desarrollo.

En la Empresa la Nuez S.R.L, se encuentran muchas dificultades entre ellas está el costo de adquisición de la castaña y la comercialización, ya que la empresa no cuenta con sistema de costo exacto por que la adquisición se mide por la distancia donde se adquiere la materia prima, ya sea a través de transporte de carro o canoa, cuando es por río el precio de compra es de acuerdo a la distancia y las dificultades al momento de transportar la materia prima, donde existe riesgos de asaltos ya que el pago se da en el mismo sitio de adquisición de la materia prima, donde también es dificultoso la adquisición por el precio de compra ya que existen varias empresas en Madre de Dios que se dedican a la adquisición de la castaña y la mano de obra siempre tiene que ser lo



primordial para poder tener productos de calidad es por ello que los castañeros buscan el mejor precio para vender su mercadería, por lo cual la empresa tiene que dar un precio de compra mayor a las demás empresas, donde el costo de adquisición no es fijo siempre va ser diferente, es por ello que también se tiene que tener en claro los costos fijos sin embargo existe limitaciones de conocimiento en estos temas de costos por parte de los que trabajan en esta rama.

En el trabajo de investigación se busca determinar los costos de adquisición para la selección de la castaña en la empresa la Nuez S.R.L, esto implica un análisis de todos los costos fijos y variables que se incurren y asimismo, las modalidades en la comercialización de selección de la castaña y generación de utilidades por parte de la empresa.

En lo que respecta a la comercialización el trabajo de investigación busca establecer si la determinación del precio de venta es adecuada, cuales son los canales de venta y en qué medida estos están formalizados, además si el producto final (selección de primera, segunda, tercera de la castaña pelada) ya que se adquiere en cascara y no se conoce que resultados se va encontrar esto se va saber cuándo se hace la selección de la castaña pelada esto, reúne para ver los estándares de comercialización enfocándonos al precio de venta al usuario final dentro de un mercado competitivo donde existe oferta y la demanda, para esto también se tiene que determinar el financiamiento para poder realizar las actividades de venta con éxito y siempre realizando una evaluación de los riesgos, todo lo indicado con conocimientos se podría obtener mejores márgenes, sin embargo estos tienen limitaciones en el conocimiento y la importancia de aplicar cada uno de las actividades.

Es por ello que esta investigación pretende describir como se encuentra el costo de adquisición y comercialización de la castaña en la Empresa La Nuez S.R.L. de Puerto



Maldonado, costo de adquisición que condiciona y viabiliza una buena comercialización.

## **1.2 Formulación del problema.**

### **1.2.1 Problema general.**

**PG:** ¿Cómo se determina el costo de adquisición y comercialización de la castaña en la Empresa “La Nuez S.R.L.” de Puerto Maldonado 2017?

### **1.2.2 Problemas específicos.**

**PE1:** ¿Cómo se determina los costos fijos de la adquisición de castaña en la Empresa “La Nuez S.R.L.” de Puerto Maldonado 2017?

**PE2:** ¿Cómo se determina los costos variables de la adquisición de castaña en la Empresa “La Nuez S.R.L.” de Puerto Maldonado 2017?

**PE3:** ¿Cómo se determina la comercialización de la castaña en la Empresa “La Nuez S.R.L.” de Puerto Maldonado 2017?

## **1.3 Objetivos de la investigación.**

### **1.3.1 Objetivo general.**

**OG:** Determinar el costo de adquisición y comercialización de la castaña en la Empresa “La Nuez S.R.L.” de Puerto Maldonado 2017.

### **1.3.2 Objetivos específicos.**

**OE1:** Determinar los costos fijos de adquisición de castaña en la Empresa “La Nuez S.R.L.” de Puerto Maldonado 2017.

**OE2:** Determinar los costos variables de la adquisición de castaña en la Empresa “La Nuez S.R.L.” de Puerto Maldonado 2017.



**OE3:** Determinar la comercialización de la castaña en la Empresa “La Nuez S.R.L.” de Puerto Maldonado 2017.

#### **1.4 Justificación de la investigación.**

La tesis es importante porque nos demuestra cómo se desarrolló los costos de adquisición y la comercialización de la castaña, que por medio de esta se brinda información de cómo funciona la empresa privada en este rubro y la seriedad que pone en cuanto al cumplimiento de los proceso a seguir para conseguir una mayor rentabilidad, en la empresa “La Nuez S.R.L.” de Puerto Maldonado.

##### **1.4.1 Relevancia social.**

En esta investigación podemos contar con información valiosa, para aquellos usuarios de sociedades empresariales en este rubro comercial que tengan el mismo problema planteado, por lo mismo este aporte beneficiara ya que brindará información sobre soluciones respecto a procedimientos de costos de adquisición y la comercialización de la castaña en busca de rentabilidad, como también brindara información relevante a procedimientos a seguir en casos similares.

##### **1.4.2 Implicancias prácticas.**

Con esta investigación se determinó el impacto que tiene el costo de adquisición y la comercialización de la castaña ya que el beneficiario directo es la empresa “La Nuez S.R.L.”.

Las aportaciones y hallazgos quedan como antecedentes para futuras investigaciones y para poder ser aplicadas en empresas similares.





#### **1.4.3 Valor teórico.**

En el afán de contar con información interesante como antecedentes de esta investigación, el valor teórico de la presente, está fundamentada por varios autores que tiene similitud a nuestro estudio ya que contiene puntos esenciales obtenidos en base al análisis de los resultados, ya que en el futuro servirá de base a estudios similares con el afán de mejorar el conocimiento del manejo de la producción y los resultado esperados.

#### **1.4.4 Utilidad metodológica.**

El planteamiento de los objetivos en busca de lograr el resultado, para eso se elaboró los instrumentos de medición para las variables materia de estudios que son el costo de adquisición y la comercialización, este trabajo por medio de un análisis profundo contiene una utilidad metodológica ya que se elaboró un cuestionario en base a la variables y sus indicadores, lo cual servirá para muchos que se interesaran en esta investigación en base al costo de producción y la rentabilidad en las empresas comercializadoras.

#### **1.4.5 Viabilidad o factibilidad.**

El presente estudio de investigación es factible dado que, al realizar la investigación se tomó como referencias puntos importantes tales como la disponibilidad de tiempo de parte del investigador como de los trabajadores de la empresa la Nuez S.R.L donde se realizó el trabajo, lo cual nos brindaron todas las informaciones que se requería para complementar nuestro análisis en busca del producto final.



## **1.5 Delimitación de la investigación.**

### **1.5.1 Delimitación temporal.**

La investigación se realizó en el año 2017, determinando como se encontró en un período completo.

### **1.5.2 Delimitación espacial.**

La presente investigación se desarrolló en la empresa la Nuez S.R.L, ubicada en la ciudad de Puerto Maldonado Provincia y Distrito de Tambopata, Región Madre de Dios.

### **1.5.3 Delimitación conceptual.**

Se tomó en cuenta el contenido de antecedentes para así enriquecer con material seleccionado existente de investigaciones que tiene similar resultados al presente, donde la investigación está comprendida por dos variables: “Costo de Adquisición y Comercialización, en La Empresa La Nuez S.R.L.”



## CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

### 2.1 Antecedentes de la investigación.

#### 2.1.1 Antecedentes Internacionales.

Se tomó en consideración para el presente estudio, como antecedentes internacionales a los autores que tiene similitud a nuestra investigación como la investigación de (CHUQUIMIA, 2007) que tiene por título **Estudio De La Distribución Geográfica De La Bertholletia Excelsa) En El Municipio De El Sena De La Provincia Madre De Dios, Pando Universidad Mayor De San Andrés** para optar el grado de licenciado en contabilidad llego a las siguientes conclusiones:

Dentro de los aspectos más importantes se da a conocer que, el análisis de los datos obtenidos dio los resultados siguientes: La castaña se desarrolla entre los 1500 a 2000 mm de precipitación anual y entre los 23 a 27 °C de temperatura media anual. La castaña prefiere suelos muy bien drenados para un buen desarrollo y producción continua. La fisiografía del municipio no es tan determinante como lo son las temperaturas y precipitaciones.

Es así que la adquisición de castaña beneficia a toda la población no solo local sino del interior del país, es un ingreso que genera bastante movimiento en el departamento de Pando y de sus cinco provincias. El municipio de El Sena se beneficia con la extracción de castaña por lo que requiere información más exacta acerca de este producto no maderable del bosque.

Luego del estudio analizado se llega a las conclusiones siguientes:

- El principal uso que se da a la castaña es para la comercialización, cabe destacar que este año los rescatadores seguían recolectando castaña hasta los meses de julio-agosto, lo cual no era común en los años anteriores. Los usos



tradicionales que se dan a la castaña, ya casi han desaparecido, es decir, ya no elaboran productos caseros para su propio consumo como la leche de castaña, dulce de almendras (tabletas con leche y azúcar), el aceite de almendras, parte de algunos platos tradicionales, como suplemento en la dieta animal.

- La castaña se distribuye en las siguientes formaciones o zonas de vida: Bosque Húmedo Tropical, Bosque de llanuras aluviales.

- Finalmente se concluye que la población de castaña es más densa y abundante en la zona del cantón Bolívar (sector río Manupare), donde se pueden encontrar manchones de más de 10 árboles de castaña, además que se pueden encontrar ejemplares de distintos portes y edades.

Asimismo la investigación de (ANTEZANA, 2010) que lleva por título **El potencial de las exportaciones de la castaña bajo el enfoque estratégico de las cadenas productivas presentado a la Universidad Mayor De San Andrés – Bolivia** para optar el grado de licenciado en contabilidad llego a las siguiente conclusiones:

El autor nos manifiesta que, El presente trabajo de investigación tiene el objetivo de demostrar que bajo el enfoque estratégico de las cadenas productivas, el potencial de las exportaciones de la castaña se acrecentará y esto beneficiara a los pobladores de la región y también los ingresos del Tesoro General de la Nación (TGN).

La castaña amazónica es un producto único, el 70% de la producción mundial se encuentra en Bolivia, sólo el 20% en Brasil y el 10% en Perú

La castaña constituye la base de la economía productiva del Noroeste de Bolivia, comprende todo el departamento de Pando, la Provincia Vaca Diez del



Beni e Iturralde de La Paz con una superficie aproximada a 100,000 km<sup>2</sup>, una superficie equivalente al 10% de la superficie total del país, generando aproximadamente según datos del INE 7.150 “puestos de trabajo fabriles y 20.000 en la Zafra (Cosecha).

La cadena productiva de la castaña opera en un contexto conformado por varios entornos, tanto de carácter institucional y económico que dinamizan o frenan el desarrollo de la producción.

Existe un incremento constante del valor bruto de producción de castaña. Este incremento coincide con el cierre de empresas en el Brasil así como a la instalación de nuevas plantas beneficiadoras tanto en Cobija como en Riberalta.

El transporte desde los puntos de acopio hasta las beneficiadoras, depende de la ubicación, distancia y accesibilidad hasta los puntos de destino, en este caso las beneficiadoras. La castaña es transportada por carreteras rudimentarias, por ríos, y por ambas vías la deficiente infraestructura obliga a que la circulación de carga sea sumamente dificultosa, constituyéndose este aspecto en limitante para su explotación.

Por lo mencionado llega a las conclusiones siguientes:

- De acuerdo a los resultados obtenidos las variables más importantes que inciden de manera significativa en el crecimiento de las exportaciones de castaña de Bolivia son: el costo de transporte, la infraestructura caminera y los precios internacionales de la castaña.
- El principal punto crítico que condiciona las exportaciones de castaña, es el costo de transporte, la deficiencia de las vías de comunicación fluviales y principalmente carreteras ocasiona un sobre costo a toda la actividad castañera.



- Aunque cabría esperar una estrecha relación entre una adecuada infraestructura caminera y menores costos de transporte, en los hechos, no existe una asociación significativa entre ambas variables ( $r=-0.36$ ), lo que se explica por la carencia de carreteras estables en el trayecto que compensen los elevados costos de transporte de la castaña.

- Alrededor del 95% de la producción de castaña nacional tiene como principales mercados destino a países de la Unión Europea, por lo que el dinamismo de la producción está asociado a los precios internacionales del producto.

- De acuerdo a los impactos estimados en el modelo las variables más significativas por orden de importancia son: el costo de transporte, la disponibilidad de infraestructura caminera y los precios internacionales de la castaña. Estas variables determinan el crecimiento de las exportaciones de castaña en un 95%.

Por otro lado (CALLE, 2016) realizó una **investigación que lleva por título Determinantes de la exportación de castaña y su incidencia en el crecimiento económico del departamento de Pando**” presentado a la **Universidad Mayor De San Andrés – Bolivia** para optar el grado de licenciado en contabilidad llegando a las siguiente conclusiones:

Que los últimos años, el departamento de Pando ha visto una ventaja comparativa importante en la producción y exportación de castaña. Actualmente dicho sector genera empleo y su efecto ha sido directo e indirecto. Por lo tanto la producción no maderable debe considerarse como una La exportación de castaña incluso llegó a rondar el 99% de la producción total en Bolivia. Aunque otros



departamento muestran un mayor nivel de producción, Pando es objeto de análisis porque engloba una gran cantidad de pobladores que dependen de este sector o en general migran en las épocas de zafra con la finalidad de obtener ingresos adicionales para sus familias. Fuente de desarrollo económico para el departamento de Pando, permitiendo una mejora en la calidad de vida de sus pobladores.

Como también nos da a conocer que hasta la década de los 80's, la producción boliviana de castaña se destinaba al Brasil como materia prima para su posterior industrialización, el consumo interno y/o la reexportación de dicho país. Posteriormente se desarrollaron en Bolivia los procesos de industrialización de la castaña, en principio para el descascarado, adaptándose a una tecnología propia y contribuyendo de esta manera, a desarrollar un mercado seguro para la castaña boliviana. Paralelamente a esto favorecían las cotizaciones de esta materia prima que se encontraban al alza y la consiguiente consolidación de la agroindustria de la castaña.

Luego del análisis correspondiente concluye así:

- En el departamento de Pando existen condiciones aptas para el desarrollo del árbol de la castaña en un área extensa de la Amazonía que abarca más de 100,000 km<sup>2</sup> que puede clasificarse como un área de producción y exportación por excelencia.
- El desplazamiento de la actividad gomera en el país dio lugar al desarrollo de la actividad castañera. Nuestro país ha ido paulatinamente tomando el control del mercado mundial a partir del año 1996, mejorando su tecnología, compitiendo con precios y calidad, lo cual ha permitido al país convertirse en el primer productor de la castaña en el mundo.



- El modelo econométrico desarrollado nos permite cuantificar el efecto individual, de las variables explicativas sobre las exportaciones, y en la mayoría de los casos las variables son significativas individualmente. Respecto al PIB del Reino Unido que es el primer país importador de castaña de Pando su incidencia tampoco es relevante, pero la elasticidad del segundo País importador si es importante y su efecto es positivo y asciende a 0,45%. Respecto a los Términos de Intercambio el efecto es de 1,2% mientras que la incidencia del tipo de cambio no ha favorecido a las exportaciones de castaña.

- En el caso de la tasa de crecimiento del producto, la relación que se indica es directa, lo que implica que las exportaciones tienen una relación positiva con la tasa de crecimiento del PIB, también es preciso indicar que esta variable no es significativa para el modelo.

### 2.1.2 Antecedentes Nacionales.

Para (CANEPA, 2016) en su investigación que lleva por **título Gestión gerencial y la pérdida de la certificación filtrado en la asociación de recolectores orgánicos de la nuez amazónica del Perú del departamento de madre de dios 2011, presentado a la Universidad Ricardo Palma**, para optar el grado de magister en administración llegando a la siguiente conclusión:

Para conocimientos de los estudiosos de la castaña como producto bandera de la región Madre de Dios el autor nos da a conocer que, el objetivo general de la investigación fue demostrar que la gestión gerencial ineficaz contribuyó a la pérdida de la certificación Fairtrade por la Asociación de Recolectores Orgánicos de la Nuez Amazónica del Perú perteneciente al departamento de Madre de Dios en el año 2011.





Se ha utilizado el método cualitativo. Entre los resultados más importantes resaltan que el uso y control inadecuado de los ingresos económicos generó una disminución de los recursos económicos y endeudamiento de la Asociación de Recolectores Orgánicos de la Nuez Amazónica del Perú, que el control inadecuado de la trazabilidad no generó un incumplimiento de los acuerdos comerciales de la Asociación de Recolectores Orgánicos de la Nuez Amazónica del Perú, que la implementación de prácticas de producción inadecuadas no generó un impacto ambiental en el área de amortiguamiento donde se desarrolla la Asociación de Recolectores Orgánicos de la Nuez Amazónica del Perú, que la dependencia económica y gerencial de aliados estratégicos generó la toma de decisiones inadecuadas de la Asociación de Recolectores Orgánicos de la Nuez Amazónica del Perú, que las inadecuadas condiciones laborales contribuyeron a la disminución de la participación de los miembros de la Asociación de Recolectores Orgánicos de la Nuez Amazónica del Perú en las Asambleas Generales y negociaciones.

Como más importante conclusión, la gestión gerencial ineficaz influyó significativamente en la pérdida de la certificación Fairtrade por la Asociación de Recolectores Orgánicos de la Nuez Amazónica del Perú perteneciente al departamento de Madre de Dios.

Después de la investigación realizada “La Gestión Gerencial y la Pérdida de la Certificación Fairtrade en la Asociación de Recolectores Orgánicos de la Nuez Amazónica del Perú del Departamento de Madre de Dios 2011”, se pueden establecer las siguientes conclusiones:

- Que el uso y control inadecuado de los ingresos económicos, factor directamente asociado a la gestión gerencial, generó una disminución de los



recursos económicos y endeudamiento de la Asociación de Recolectores Orgánicos de la Nuez Amazónica del Perú perteneciente al departamento de Madre de Dios situándola casi en estado de quiebra.

- Que el control de la trazabilidad no fue inadecuado y por ende no contribuyó al incumplimiento de los acuerdos comerciales en la asociación Recolectores Orgánicos de la Nuez Amazónica del Perú – RONAP. Con apoyo de Candela Perú se implementó un Sistema Interno de Control – SIC como parte del Programa Orgánico el cual garantizó la trazabilidad.

- Que la implementación de prácticas de producción no fueron inadecuadas y por ende no se generó un impacto ambiental en el área de amortiguamiento donde se desarrollaba la Asociación de Recolectores Orgánicos de la Nuez Amazónica del Perú. Estas prácticas, con apoyo de aliados estratégicos, se realizaron tomando criterios de conservación del bosque, uso sostenible del recurso y protección de la biodiversidad como parte del Programa Orgánico y el certificado Orgánico (BCS OKO).

- Que la dependencia económica y gerencial en el apoyo constante de aliados estratégicos generó la toma de decisiones inadecuadas por la Gerencia de la Asociación de Recolectores Orgánicos de la Nuez Amazónica del Perú. La transferencia de conocimiento y recursos monetarios se ha dado para el cumplimiento de los estándares de sostenibilidad y procedimientos legales para adquisición; sin embargo, se descuidó el fortalecimiento de capacidades en gestión y el involucramiento de jóvenes en la práctica.

- Que las inadecuadas condiciones laborales contribuyeron a la disminución de la participación en las Asambleas Generales y negociaciones de los miembros de la Asociación de Recolectores Orgánicos de la Nuez Amazónica



del Perú perteneciente al departamento de Madre de Dios. La débil participación de los socios en plataformas de decisión y los problemas por delimitación de concesiones fue lo más resaltante.

Para (BENITES, 2017) realizó una investigación que lleva por **título Recolectores y empresarios: Análisis de la Agencia Social en la comunidad castañera de la Reserva Nacional Tambopata – Ascart, presentado a la Pontificia Universidad Católica del Perú** para optar el título de contador público llegando a las siguiente conclusiones:

Donde nos da a conocer que, La explotación de la castaña en la Amazonía de Madre de Dios se inició como un frente extractivo forestal, que con el tiempo se convirtió en frontera extractiva debido a sus características sostenibles. El frente extractivo de la castaña es un ejemplo de actividad económica que ocurre en la Amazonía peruana desde mediados del siglo XX. Analizar a la comunidad castañera nos permite dar una mirada a la actualidad del proceso de construcción del espacio social amazónico y de desarrollo en esta región del país. En la presente investigación vamos a describir y analizar el proceso que ha seguido la construcción de la agencia social de los concesionarios afiliados a la Asociación de Castañeros de la Reserva de Tambopata Los Pioneros - ASCART. Ellos históricamente se han dedicado a la adquisición de la semilla de castaña y actualmente se han convertido en empresarios comunales de castaña procesada; en proceso de convertirse en exportadores directos. La zona de producción de Castaña en el Perú se ubica en el departamento de Madre de Dios, al extremo sur oriental del Perú, en la frontera con Brasil y Bolivia. El bosque de castaña ocupa más de 350 mil hectáreas, lo que equivale a un área más grande que toda la



provincia de Lima. Esta actividad representa una importante fuente de ingresos económicos para la población de la región. Alrededor de 6500 familias se dedican en forma directa e indirecta a su extracción, lo que representa el 22% del total de la población del departamento

Por lo manifestado llega a las conclusiones siguientes:

- Ha existido y continúa el proceso de construcción de agencia social por parte de la comunidad castañera de Madre de Dios en general, cuyo objetivo es convertirse en recolectores y empresarios del producto de sus concesiones-

- Consideramos que uno de los factores determinantes que tuvieron los castañeros de ASCART para la construcción de su agencia social, es su partida de nacimiento como asociación, con la creación de las ANP Reserva Nacional Tambopata y el Parque Nacional Bahuaja Sonene.

- Bajo las reglas de las ANP, los concesionarios solo pueden explotar castaña dentro de su concesión y no otros recursos que dan igual o mayores ingresos, como extracción de madera o la agricultura, algo que los concesionarios fuera de las ANP realizan.

Para (PINCHI, 2009) en su investigación que lleva por **título Efecto de diferentes dosis de bocashi em, sobre el crecimiento en vivero de plantas de castaña (*Bertholletia excelsa* hbk.), producidas en tubetes, presentada a la Universidad Nacional Agraria De La Selva** para optar el título profesional de ingeniero agroindustrial llego a las siguientes conclusiones:

El presente estudio de campo se ejecutó en las instalaciones del Instituto de Investigaciones de la Amazonía Peruana (IIAP) - filial Madre de Dios, específicamente en el vivero "El Castañal"; durante un periodo de nueve meses.



Esta investigación tuvo como principal objetivo la evaluación de siete dosis de Bocashi EM, sobre el crecimiento de plantas de Castaña (*Bertholletia excelsa* HBK), Con el fin de determinar el mejor tratamiento (dosis) para obtener plantas de calidad y así no depender de fertilizantes inorgánicos en la producción de plántulas en tubetes.

El experimento estaba representado por 24 bandejas, constituidas por 600 plántulas de Castaña. La cual estaba formada por 8 tratamientos. Se aplicó Bocashi EM, a 7 tratamientos cuyo sustrato estaba compuesto por bagazo de caña, cascarilla de arroz carbonizado y arena fina en una proporción de 5 % al T2, 10 % al T3, 20 % al T4, 30 % al T5, 40 % al T6, 50 % al T7 y 70 % al T8 lo cual se procedió a evaluar quincenalmente durante 4 meses, incluido al testigo (T1) que estaba compuesto por bagazo de caña, cascarilla de arroz carbonizado y arena.

Como resultado se obtuvo una media relativamente alta en incremento de altura es 2,61 cm que corresponde al T1, en contraste con el T8 que presenta una media relativamente baja de 1,61 cm. En cuanto al incremento en diámetro presenta ligeras variaciones en función a las medias con un máximo de 1,01 cm que corresponde al T1, diferente al T8 con una media de 1,00 cm. El último factor que corresponde al incremento en biomasa presenta una media de 1,06 cm correspondiente al T1, mientras el T8 obtuvo una media relativamente baja con un valor de 1,03 cm.

Una vez obtenido los resultados concluyo así:

- El efecto de las siete dosis de Bocashi EM, tuvo una influencia no significativa en el crecimiento en altura, diámetro y biomasa de las plántulas de Castaña producidas en tubetes.



- El testigo conformado por bagazo de caña, cascarilla de arroz carbonizado y arena de río, influye significativamente en el crecimiento de plántulas de Castaña.

- El Bocashi EM, no determinó la producción óptima de plántulas de Castaña.

Asimismo se tomó en consideración la investigación de (PACHAS, 2004) que lleva por **título Elaboración y comercialización de aceite de castaña “el castañal” presentada a la universidad San Ignacio de Loyola** para optar el título profesional de contador público llegando a las siguientes conclusiones:

Nos da a conocer que, La importancia de la castaña no solo radica en su aporte a la economía, sino por su componente ecológico en la preservación de la selva amazónica, ya que su explotación permite frenar la depredación de los bosques. Del residuo de la extracción de aceite se obtienen una harina rica en proteínas, que puede ser utilizada mezclada con harina de trigo para la fabricación de pan. La harina también puede ser usada en mezclas con alimentos prefabricados o para la alimentación animal.

Luego del análisis correspondiente concluye así:

La conclusión más resaltante es que la empresa es rentable debido a que se hace un buen uso de los recursos y se aprovecha al máximo toda la inversión que realiza la empresa. El mercado escogido, una vez que el producto sea bien difundido, será capaz de incrementar su demanda incluso mucho más a lo proyectado por el proyecto. La inversión en marketing es grande, pero se espera que una vez que el público conozca las bondades del producto, se incline por este aceite mucho más saludable que los existentes en el mercado.

Además llega a concluir así:



Podemos concluir que es un proyecto rentable, ya que posee un VANE de 388494 dólares y el VANF es de 345336 de dólares.

- Posee una TIRE de 46.14% y la TIRF de 55.27%, lo cual nos indica que nos encontramos en un porcentaje dentro del rango aceptado por los proyectos que es de 30% a 95%.

- Es un Proyecto Altruista, ya que ayudaremos al desarrollo económico de la región Amazónica de Madre De Dios, brindando puestos de trabajo.

- Es un Proyecto que se preocupa por la ecología, ya que en convenio con el INRENA, por cada castañal que se utilice se sembraran tres más.

- Es un proyecto que trata de erradicar la deforestación, en convenio con FONDEBOSQUE y el INRENA

- De acuerdo a la cromatografía del aceite de castaña, los ácidos grasos que predominan son: oleico (39.22%), linoleico (32.25%), palmitito (15.22%), esteárico (11.81%), palmitoleico (0.5%) y arcaico (0.31%)

La planta de producción de Puerto Maldonado será alquilada 8 meses al año a la Organización FONDEBOSQUE, para que esta haga sus investigaciones a nivel local, lo que nos representa a su vez un ingreso adicional de \$8000 dólares anuales.

- El período de recuperación será en tres años.

### 2.1.3 Antecedentes locales.

Se consideró la investigación de (USCA, 2012) que lleva por **título Evaluación del crecimiento de Bertholletia excelsa H.B.K, en 02 Plantaciones Agroforestales en el Tramo III de la vía Interoceánica Sur - Tambopata, Madre de Dios, presentada a la Universidad Nacional**



**Amazónica de Madre de Dios**, para optar el título profesional de ingeniero agroindustrial, llegando a las siguientes conclusiones:

- El autor nos menciona que, El presente estudio sobre la "Evaluación del crecimiento de *Bertholletia excelsa* H.B.K en 02 Plantaciones Agroforestales en el tramo 111 de la Vía Interoceánica Sur -Tambopata- Madre de Dios", tiene por objetivo general: determinar la relación entre los índices dasométricos, las características de las plantaciones, y las características fisicoquímicas del suelo, en dos plantaciones agroforestales.

- Los bosques cumplen funciones medioambientales, tales como la protección de los recursos de suelos y aguas, la conservación de la biodiversidad, son fuentes y sumideros de dióxido de carbono, mitigan la desertificación y degradación de los recursos naturales, debiendo favorecer la productividad y sostenibilidad en función de protección de aquellos recursos necesarios para la protección del mismo bosque, contribuyen al bienestar de los pueblos, este punto es clave donde debe dirigirse la acción y el actuar de los forestales, debemos buscar mejores alternativas de desarrollo a gran escala y en corto tiempo, todo siempre para el crecimiento de nuestro país.

Llega a las siguientes conclusiones:

- A la fecha, la evaluación dasométricos a las plantaciones de (*B. excelsa*) situadas en el Sector Alto Libertad, parcela El Castafial, presento una altura promedio de 16.75 m, con valores que variaron de 2.89 a 32.33 m, con un IMAA de 1.12 m, con un Diámetro a la Altura del Pecho "DAP" de 20.88 cm, con valores que variaron de 1.10 a 43 cm, un IMAD de 1.39 cm. Demostrando que existe una alta variación en el crecimiento en diámetro y altura de árboles de (*B. excelsa*), en dicha parcela.





- En cuanto al volumen para ambas parcelas, el que presentó mayor volumen en m<sup>3</sup> es "El Parureño" presentando un Incremento Medio Anual de 0.044 m<sup>3</sup>/año/árbol y un volumen promedio por árbol de 0.66 m<sup>3</sup>, teniendo la cantidad 123 árboles en la plantación, lo que se tiene un volumen total de 80.64 m<sup>3</sup>/ha, haciendo un total de 17,740.8 pies tablares:
- Las condiciones edafo-climáticas de los lugares de estudio, son deseables para el establecimiento de plantaciones comerciales, por lo cual es una alternativa para recuperar las zonas de vocación forestal que fueron cambiadas por uso agrícola, pecuario y minero.
- Determinando diferencias en el crecimiento y aceptando la hipótesis general y la hipótesis H1 para el presente estudio.

## 2.2 Bases legales.

- **Ley Forestal y de Fauna Silvestre, Ley N°27308.**- El aprovechamiento de la castaña está regulado por la Ley Forestal y de Fauna Silvestre, Ley N°27308 y su reglamento aprobado por el Decreto Supremo N° 014-2001-AG; y por algunas normas complementarias. En nuestro país, la castaña es un recurso natural que se encuentra en grandes cantidades en el departamento de Madre de Dios, lo que permite su aprovechamiento de forma comercial.
- **Ley de Áreas Naturales Protegidas, Ley N°26834** y su reglamento aprobado por el Decreto Supremo N°038-2001-AG, en el cual se describe los aspectos que involucran al aprovechamiento de los rodales naturales de castaña.
- **Constitución Política del Perú, Art. 2** Toda persona tiene derecho: **Inc. 13.**- A asociarse y a constituir fundaciones y diversas formas de organización jurídica sin



finés de lucro, sin autorización previa y con arreglo a ley. No pueden ser disueltas por resolución administrativa.

- **Código Civil, Decreto Legislativo N° 295, Art. 80** La asociación es una organización estable de personas naturales o jurídicas, o de ambas, que a través de una actividad común persigue un fin no lucrativo.

- **Resolución de Intendencia N°050-2008-INRENA-IANP, en el que se** Dispone la publicación en la página web del Ministerio del “Proyecto de Reglamento único de acceso a los recursos genéticos”.

- **Ley de Promoción de la Inversión en la Amazonia, Ley N° 27037.-** La cual tiene por objeto promover el desarrollo sostenible e integral de la Amazonía, estableciendo las condiciones para la inversión pública y la promoción de la inversión privada.

- **De conformidad a lo dispuesto por el Artículo 58° inciso i) de la Ley N°26002 - Ley del Notariado,** la Declaración de Voluntad de Constitución de micro o pequeña empresa sustituirá a la copia de la Minuta de Constitución que exige la SUNAT para la inscripción del Registro Único del Contribuyente - RUC, salvo el caso en que el solicitante opte por la presentación de la Minuta de Constitución.

- **La actividad empresarial del Estado se encuentra regulada por la Ley N°24948 y su reglamento aprobado mediante Decreto Supremo N°027-90-MIPRE.** Sin embargo, dichas normas se encuentran parcialmente derogadas o sin efecto en mérito a las disposiciones contenidas en la Constitución de 1993, la Ley N°27170 y otras normas posteriores que han regulado algunas materias contenidas en la referida ley. Lamentablemente, a la fecha no existe un TUO que aclare qué artículos de la Ley N°24948 y su reglamento se encuentran vigentes. Además tenemos el aporte de las



directivas de la FONANFE esta institución como sabemos se encarga de ver la actividad empresarial del estado.

## **2.3 Bases teóricas.**

### **2.3.1 Costos de Adquisición.**

Que viene a ser el costo de adquirir las materias primas y los bienes intermedios para garantizar el proceso de producción. Cabe indicar que la participación de estos costos en los costos totales del producto, es muy significativa, por lo tanto, su manejo es vital para lograr que los costos de producción sean eficientes. (FLORES, 2012)

En las empresas comerciales, son los costos de compra de artículos para la venta y de suministros para el consumo administrativo. Estos costos se activan como mercaderías y como suministros (pero cuando estos últimos se consumen inmediato, no se activan sino que se contabilizan como gastos). En el caso de las empresas industriales, son los costos de compra de materiales para el proceso de transformación y Para el consumo administrativo. Estos costos se activan como materias primas, suministros, envases y embalajes, insumos, etc. Si los suministros para consumo administrativo son utilizados de inmediato, no se activan sino que se contabilizan como gastos. (ZANS, 2014)

#### **2.3.1.1 Costo.**

Es la inversión o suma de erogaciones que se incurre para fabricar un producto, adquirir un bien o brindar un servicio, con la finalidad de que genere beneficios en el futuro. (FLORES, 2012).



El costo se define como el “valor” sacrificado para adquirir bienes o servicios, que se mide en dólares mediante la reducción de activos o al incurrir pasivos en el momento en que se obtienen los beneficios (RALPH, POLIMENI; FRANK, FABOZZI; ARTHUR ADELBERG, 1989).

Para el autor (AGROWIN, 2011), se entiende por costo a la “valoración económica de la totalidad de los recursos sacrificados (o dejados de percibir) para la obtención de un fin productivo”.

Para el autor (ROJAS, 2007), se entiende por costos la suma de las erogaciones en que incurre una persona para la adquisición de un bien o servicio, con la intención de que genere un ingreso en el futuro.

La evaluación de la estructura de costos es compleja debido a las diferentes realidades que enfrentan los castañeros para la adquisición y procesamiento del producto. (AMAZONIA, 2012).

El costo es el valor de todos los recursos (mano de obra, materiales y otros) que se utilizan para elaborar un producto o servicio. (ACCA, 2011)

### 2.3.1.2 Costos Fijos.

Para **Kohler** los costos fijos son gastos operativos o gastos de las operaciones como clase, que no varían en relación con el volumen de negocios. Ejemplos: Los intereses sobre los bonos, los impuestos sobre bienes, la depreciación (línea recta); las cantidades mínimas de gastos de ventas y gastos generales de fabricación. Un costo considerado como fijo representa frecuentemente una función de capacidad y, por tanto, aun cuando es fijo con respecto al volumen, varía de acuerdo con el tamaño de



la planta. O bien un departamento de una planta puede sufrir un cargo mensual por un servicio que tenga su origen en otro departamento, en el caso del primero, el cargo se considera un costo fijo, fuera de su control inmediato, en el segundo, el cargo puede provenir en gran parte de los costos variables sobre los cuales se tiene principalmente control. Los costos fijos no son fijos en el sentido de que no fluctúan o no varían, si varían, pero por causas independientes del volumen. Aun cuando el término se define usualmente respecto al volumen puede aplicarse también cuando algún otro factor es la variable independiente y el costo la variable dependiente. (FLORES, 2012).

Para **Welsch** los costos fijos son aquellos que no varían con la producción o la actividad productiva. Se acumulan con el transcurso del tiempo, es decir, son costos de tiempo. Permanecen constantes en valor durante un periodo a corto plazo dado, dentro de un rango pertinente de actividad. Los costos fijos son ocasionados por el mantenimiento de activos y de los otros factores de producción en un estado de “disposición a producir de ahí, que frecuentemente son denominados costos de capacidad. Los costos fijos son de dos tipos principales. **Primero**, ciertos costos fijos son establecidos por decisiones administrativas previas. Algunos ejemplos de estos costos son depreciación, impuestos y seguro. **Segundo**, algunos costos fijos son establecidos por decisiones administrativas considerando una base de corto plazo, ejemplos: sueldos, gastos de publicidad y gastos de investigación que caen en esta categoría. Pueden fluctuar por razones de cambios en la estructura básica del negocio,



métodos de operaciones y los cambios discrecionales en la política administrativa. (FLORES, 2012).

Son aquellos que no sufren alteraciones en su total durante un periodo, a pesar de que se presenten grandes fluctuaciones en el volumen de producción o el nivel de actividad. (CASHIN & POLIMENI, 1987)

Algunos costos, conocidos como costos fijos, no varían con la cantidad producida. Estos costos están presentes aun cuando la empresa no produzca nada. (MANKIW, 2012)

El Autor David Noel Ramírez Padilla, señala las **características de los costos Fijos:**

- Grado de Control (Controlabilidad): todos los costos fijos son controlables respecto a la duración del servicio que prestan en la empresa.
- Están relacionados estrechamente con la capacidad instalada: los costos fijos resultan del establecimiento de la capacidad para producir algo o para realizar alguna actividad. Lo importante es que dichos costos no son afectados por cambios de la actividad dentro de un tramo relevante.
- Están relacionados con un tramo relevante: los costos fijos deben estar relacionados con un intervalo relevante de actividad. Permanecen constantes en un amplio intervalo que puede ir de cero hasta el total de la actividad. Para cualquier tipo de análisis sobre el comportamiento, es necesario establecer el nivel adecuado.
- Regulados por la administración: La estimación de muchos costos es fruto de las decisiones específicas de la Administración Pueden variar dependiendo de dichas decisiones (costos fijos discrecionales).



- Están relacionados con el factor tiempo: muchos de los costos fijos se identifican con el transcurso del tiempo y se relacionan con un período contable.

- Son variables por unidad y fijos en su totalidad. (FLORES, 2012)

Se llama costos fijos a aquellos costos que siempre van a existir, se produzca o no se produzca; se venda o no se venda. Por ejemplo, derecho de trámite; el pago al asesor forestal; alquiler de local; luz; agua; salario del ayudante, si lo hubiera; etc. Por ejemplo: a la compañía de electricidad no le podremos decir que a fin de mes no le pagaremos: “No vendimos nada por eso no le podemos pagar”. Las consecuencias serán que si no se paga cortarán la electricidad. Igualmente, sino se paga el derecho de trámite para la aprobación del POA ante la Autoridad Forestal entonces no se podrá aprovechar la castaña. Lo importante es saber cuáles son y cuánto cuestan cada mes o para cada zafra. (ACCA, 2011)

Son aquellos cuyos importes totales se mantienen constantes, independientemente del volumen de la producción. En la mayoría de los casos, son costos indirectos; por ejemplo el alquiler del local de la fábrica, el impuesto predial sobre ese mismo local y el costo de servicio de vigilancia de ese local, son costos fijos porque su importe no tiene relación con la cantidad que produce la empresa. (ZANS, 2014)

#### **A) Mano de Obra.**

- Son los salarios de todos los trabajadores que se puedan identificar en una forma económicamente factible con la producción de



productos terminados. Algunos ejemplos son el trabajo de los operadores de máquinas y los encargados del montaje. (FLORES, 2012)

La mano de obra indirecta son todos los salarios de los trabajadores de la fábrica que no son mano de obra directa. Estos son costos de mano de obra que resulta imposible o poco práctico seguir hasta los productos específicos. Ejemplo: el salario del guardián de la fábrica. (FLORES, 2012)

- Para el autor (GUZMAN, 2014), dentro del proceso productivo se ha identificado a la mano de obra como el segundo elemento del costo de producción, ya que dicho esfuerzo debe ser remunerado en efectivo.

La mano de obra de acuerdo a su intervención puede ser de dos tipos:

***Mano de obra Directa***, remuneración que se da a los trabajadores que intervienen directamente en la elaboración de un producto.

***Mano de obra Indirecta***, remuneración no puede aplicarse específicamente a un proceso y se acumulan en los gastos indirectos de fabricación.

- Para el autor (POLIMENI, FABOZZI, & ADELBERG, 1989), refiere que la mano de obra es el esfuerzo físico y mental empleados en la fabricación de un producto. Los costos de mano de obra pueden dividirse en mano de obra directa y mano de obra indirecta, como sigue:

**Mano de obra directa.-** Es aquella directamente involucrada en la fabricación de un producto terminado que puede asociarse con éste con facilidad y que representa un importante costo de mano de obra en la elaboración del producto. El trabajo de los operadores de una maquina en una empresa de manufactura se considera mano de obra directa.





**Mano de obra indirecta.**- Es aquella involucrada en la fabricación de un producto que no se considera mano de obra directa. La mano de obra indirecta se incluye como parte de los costos indirectos de fabricación. El trabajo de un supervisor de planta es un ejemplo de este tipo de mano de obra.

#### **B) Transporte.**

- El transporte forma parte de la logística, que es el conjunto de medios y métodos que permiten organizar un servicio o una empresa. En el mundo del comercio, la logística está vinculada a la colocación de bienes en el lugar preciso, en el momento apropiado y bajo las condiciones adecuadas. (PEREZ & GARDEY, 2010)

- Es el movimiento de las mercancías desde su origen hasta sus respectivos destinos constituye, en la mayoría de los casos, el componente más importante del coste logístico global. (IGLESIAS, 2018)

- Se debe mejorar siempre el control del transporte sobre todo si se realizará con motocicleta (ACCA, 2011).

#### **C) Sueldos.**

- El concepto de sueldo se refiere a la remuneración regular asignada por el desempeño de un cargo o servicio profesional. (PEREZ, 2008).

- Es la compensación económica que recibe un colaborador por los servicios prestados a una determinada empresa o institución. Y está destinada a la subsistencia del trabajador y de su familia. En otras palabras



constituye las recompensas de todo tipo que reciben los colaboradores por llevar a cabo las tareas que les asigno la organización; la compensación puede ser directa e indirecta, la compensación directa es el pago que recibe el colaborador en forma de sueldos, salarios, primas y comisiones. La compensación indirecta, llamada también beneficios, son las que se otorgan por derechos y prestaciones que se adquieren, como son las vacaciones, gratificaciones, asignación familiar, seguros, etc. (CARITA, 2013).

### 2.3.1.3 Costos Variables.

Según **Kohler** los costos variables son gastos operativos o gastos de operación como clase, que varían directamente, algunas veces en forma proporcional con las ventas o con el volumen de producción, los medios empleados, la utilización u otra medida de actividad, ejemplos los materiales consumidos; la mano de obra directa; la fuerza motriz, los suministros diversos; la depreciación (sobre la base de producción); las comisiones sobre ventas, etc. (FLORES, 2012).

Según **Welsch** los costos variables son aquellas partidas de costo que varían en proporción directa con la proporción o actividad en un centro de responsabilidad. Los costos variables son costos de actividad porque se acumulan como resultado de la producción, actividad o trabajo realizado. No existirían si no fuera por la realización de alguna actividad. Un costo variable es necesariamente cero a cero actividad. Los costos variables aumentan o disminuyen directamente con cambios en la producción; por eso si se duplica la producción, el costo variable se duplica, o si la



producción disminuye en un 10%, el costo disminuye en un 10%.  
(FLORES, 2012)

Son aquellos cuyo total varía en proporción directa con los cambios en el volumen de producción o nivel de actividad. (CASHIN & POLIMENI, 1987)

Algunos de los costos de la empresa se conocen como costos variables, porque cambian conforme la empresa varía la cantidad de producción. (MANKIW, 2012)

Son aquellos cuyos importes totales varían con el volumen de la producción. A más volumen producido, mayores son estos costos variables; por ejemplo, el costo de mano de obra directa y el costo de materiales directos y de algunos materiales indirectos. (ZANS, 2014)

El Autor David Noel Ramírez Padilla, señala las **características de los Costos Variables:**

- Grado de Control (Controlabilidad): son controlados a corto plazo.
- Son proporcionales en una actividad: los costos variables fluctúan en proporción a una actividad, más que un período específico. Tienen un comportamiento lineal relacionado con alguna medida de actividad.
- Están relacionados con un tramo relevante: los costos variables deben estar relacionados con una actividad dentro de un tramo normal o categoría relevante de actividad, fuera de él puede cambiar el costo variable unitario.



- Son regulados por la administración: muchos de los costos variables pueden ser modificados por las decisiones de la gerencia.

Los costos en total son variables y unitarios, con constantes. Esto es reconocer el efecto que sobre el total de los costos tiene la actividad. (FLORES, 2012)

Los costos variables son aquellos que “aumentan” o “disminuyen” dependiendo de la cantidad que se produce o se vende. Por ejemplo en una panadería, los costos variables son: la harina y la levadura. Si decidimos producir más pan, necesitaremos más harina y más levadura. (ACCA, 2011)

Los costos fijos y los costos variables dependerán del tipo de negocio. (ACCA, 2011)

#### **A) Materiales.**

- Las Empresas que cuentan con instalaciones para realizar el procesamiento de la castaña (secado y pelado), mayoritariamente se dedican a la exportación. Utilizan Principalmente mano de obra femenina (peladoras). (MINAM, 2014).

- Cuando se utiliza el término material en plural, es decir, materiales, se está haciendo referencia por lo general al conjunto de elementos que son necesarios para actividades o tareas específicas. La noción de materiales puede aplicarse a diferentes situaciones y espacios, pero siempre girará en torno a varios elementos que son importantes y útiles para desempeñar determinada acción, además de



que son también objetos que deben ser utilizados de manera conjunta.  
(BEMBIBRE, 2018)

- Para el autor (POLIMENI, FABOZZI, & ADELEBERG, 1989), refiere que son los principales recursos que se usan en la producción; estos se transforman en bienes terminados con la adición de mano de obra directa y costos indirectos de fabricación. El costo de los materiales puede dividirse en materiales directos e indirectos, de la siguiente manera:

**Materiales directos**, son todos los que pueden identificarse en la fabricación de un producto terminado, fácilmente se asocian con este y presentan el principal costo de materiales en la elaboración del producto. Un ejemplo de material directo es la madera aserrada que se utiliza en la fabricación de una litera.

**Materiales indirectos**, Son aquellos involucrados en la elaboración de un producto, pero no son materiales directos. Estos se incluyen como parte de los costos de fabricación. Un ejemplo es el pegante usado para construir una litera.

#### **B) Gastos Administrativos.**

- Para el autor (RIQUELME, 2018), son los gastos en los que incurre una empresa que no están directamente vinculados a una función elemental como la fabricación, la producción o las ventas. Estos gastos están relacionados con la organización en su conjunto en lugar de un departamento individual.



- Para el autor (BUJAN, 2018) se denominan gastos de administración a aquellos contraídos en el control y la dirección de una organización, pero no directamente identificables con la financiación, la comercialización, o las operaciones de producción.

- Los gastos de administración se relacionan por tanto con la organización en su conjunto, frente a los gastos relacionados con los distintos departamentos.

- A nivel contable, los gastos de administración son una cuenta de gastos que se apunta en el debe, formando parte de la cuenta de resultados teniendo como contrapartida en el haber una salida de efectivo o de la cuenta de bancos por el pago, o la asunción de una deuda a través de una cuenta de proveedores.

### **C) Precio de Compra.**

- El Perú es el segundo país exportador de castañas después de Bolivia, así estas nueces amazónicas (*Bertholletia excelsa*, familia de *Lecythidaceae*) provienen principalmente de América del Sur. El 60% de su producción dirigida a este mercado con un valor de US\$ 25.5 millones y que representa el 40% de las importaciones de Estados Unidos.

- La cosecha de castañas depende principalmente de la época de lluvias y se concentra principalmente en los meses de diciembre y enero. Madre de Dios es el principal departamento productor de castañas en el Perú. (GESTION, 2018).



### 2.3.2 Adquisición de la Castaña.

La Castaña es la semilla de un árbol (*Bertholletia excelsa*) del bosque tropical húmedo de la cuenca amazónica. Estos árboles de gran tamaño necesitan luz y por lo tanto emergen hasta 20 m sobre el dosel del bosque; algunos de ellos pueden alcanzar los 100 a 500 años de edad y llegan a tener de 2 a 3 m de diámetro en la base. La Castaña tarda aproximadamente 45 años para dar frutos y no pueden ser cultivada en plantaciones ya que necesita de otras especies del bosque para la polinización y producción de frutos. Los frutos son esféricos y pesados; cada uno contiene entre 15 y 35 semillas. (WILLIAMS & WILSON, 1999).

Los cocos de las nueces del Brasil caen de manera natural desde los árboles al suelo debido a las fuertes lluvias de la selva. Las familias reúnen estos cocos del piso y los abren con el fin de obtener las nueces del Brasil. (LA NUEZ S.R.L, 2018)

#### 2.3.2.1 Proceso de Adquisición de la Castaña:

##### - Adquisición de Materia Prima.-

Los productores o familias nativas venden directamente a intermediarios o al equipo de La Nuez S.R.L.

La Adquisición de la castaña con fines comerciales se inició en el Perú a comienzos de la década de 1930. La dinámica de la actividad castañera ha variado en el tiempo, lo cual ha tenido un efecto en el sobre la calidad del producto y sobres las relaciones sociales entre los diferentes actores participantes en la cadena de valor. (MINAM, 2014).

- **El extractor**, llamado también el castañoero, recolector o productor, titular de la concesión, que se encarga de organizar las labores de



extracción y opcionalmente, del procesamiento de la castaña. Algunos castañeros subcontratan total o parcialmente su concesión por una zafra, a cambio de un pago en efectivo o en producto (Castaña en cascara), asumiendo este contratista los gastos de contratación de personal y de organización de la extracción. (MINAM, 2014).

- **El barriquero**, que es la mano de obra contratada por el extractor, es el encargado de la extracción de la castaña y del transporte hasta el almacén del campamento. Además es responsable de movilizar todo el volumen de castaña en cascara por zafra, y su salario está en función al volumen que recolecta. (MINAM, 2014).

- **Fábrica en Madre De Dios.-**

Fábrica de La Nuez S.R.L. Puerto Maldonado. Proceso de castaña en cáscara.

- **Horneado.**

El **horneado** es un proceso al que se somete el producto a temperaturas que oscilan entre 45 a 50 grados centígrados, con la finalidad de reducir la humedad a un máximo de 8%. Luego se inyecta aire frío a los hornos antes de trasladar el producto a las piscinas de remojo. (AMAZONIA, 2012)

- **Remojo.**

Las castañas se remojan de 10 a 14 horas y son removidas cada 15 minutos para obtener un remojo uniforme con la finalidad de facilitar el pelado. (AMAZONIA, 2012)





- **Pelado.**

Esta labor es realizada generalmente por mujeres, con la ayuda de una herramienta mecánica cuya función es quebrar la cáscara de la castaña. A cada mujer/peladora se le asigna cinco latas diarias. (AMAZONIA, 2012)

- **Secado.**

Se selecciona la castaña de acuerdo su calidad. Este proceso es realizado por las mismas peladoras. Luego de eso el producto es pesado por calidades y se establece el pago a las peladoras de acuerdo a la tarifa vigente en ese momento. (AMAZONIA, 2012)

- **Horneado (Castaña Pelada).**

Las castañas peladas se llevan al horno por un tiempo promedio de 20 horas a 60 grados centígrados. Este horneado tiene el propósito de reducir la humedad de la castaña hasta un máximo de 4%. (AMAZONIA, 2012)

- **Transporte a Lima.-**

Transporte a Lima vía terrestre de castaña pelada.

- **Transporte a Planta de Exportación.**

El producto es trasladado a otra planta en donde quedará listo para ser exportado.

El producto es enviado en sacos de polipropileno envueltos en yute para una mejor conservación. (AMAZONIA, 2012)

- **Fábrica En Lima.-**

Fábrica de LA NUEZ SRL – Lima. Proceso de castaña pelada.



- **Selección de Exportación.**

En la segunda planta procesadora se realiza la selección de calidad de exportación para el exigente mercado internacional, así como por tamaños. (AMAZONIA, 2012)

- **Empacado**

Las nueces son envasadas al vacío en bolsas plásticas, y empacadas en cajas de cartón de 44 lb. Peso neto. (LA NUEZ S.R.L, 2018)

- **Almacenamiento**

Lugar fresco, libre de humedad y contaminación. Mantener a temperatura ambiente y a 50 – 75 %HR. (LA NUEZ S.R.L, 2018)

- **Exportación.-**

Marítima y Aérea.

- **El transporte Marítimo Internacional** es el transporte de carga o pasajeros a través del mar de un país a otro, utilizando medios de transporte como barcos u otra clase de embarcaciones. (MONDRAGON, 2016)

- **El servicio de transporte aéreo** según el ámbito territorial donde se desarrolle se clasifica en nacional o internacional. Se entiende por servicio de transporte aéreo nacional, el realizado entre dos o más puntos del territorio peruano. Se entiende por servicio de transporte aéreo internacional, el realizado entre el territorio peruano y el de un Estado extranjero o entre dos puntos del territorio peruano cuando exista una o más escalas intermedias en el territorio de un Estado extranjero. (MINCETUR, 2015)



El transporte internacional de carga es aquella actividad que permite el traslado de mercancías de un país a otro, utilizando un medio de transporte denominado aeronave, ya sea para recorrer largas distancias o para efectuar vuelos en el menor tiempo posible; manteniendo las correspondientes condiciones de seguridad. (MINCETUR, 2015)

### 2.3.3 Comercialización.

- La comercialización tanto para el mercado nacional como para la exportación, está a cargo de empresas ubicadas dentro y fuera del departamento de Madre de Dios. Algunas de ellas están dedicadas únicamente a la compra de castaña pelada y actúan también como habilitadoras. En toda la cadena productiva participan una serie de instituciones públicas y privadas que intervienen en esta actividad. Ellas se involucran en las diversas fases de la cadena productiva con la finalidad de mejorar la rentabilidad y hacer de esta actividad una opción productiva sustentable ecológica, social y económica. (MINAM, Comercialización, 2014).

- Asimismo, por comercialización se refiere al conjunto de actividades desarrolladas con el objetivo de facilitar la venta de una determinada mercancía, producto o servicio, es decir, la comercialización se ocupa de aquello que los clientes desean. (YATO, 2015).

- La comercialización es el conjunto de las acciones encaminadas a comercializar productos, bienes o servicios. Estas acciones o actividades son realizadas por organizaciones, empresas e incluso grupos sociales. (RIVADENEIRA, 2012).



- La castaña se comercializa principalmente en el mercado norteamericano y europeo de dos formas: peladas y en cáscara. La comercialización internacional de las castañas en cáscara es realizada principalmente desde Brasil. El volumen exportado es cada vez menor en comparación con las exportaciones de castañas peladas.

- Se estima que la demanda nacional de la castaña amazónica es mínima. No se cuenta con información estadística para establecer los volúmenes comercializados localmente pero se sabe que no existe una tradición importante de consumo de nueces. Adicionalmente el nivel de centralización en el Perú hace que el lugar principal de comercialización sea Lima, cuyas condiciones climáticas no estimulan al consumo de productos con alto valor energético como la castaña. (RESERVA NACIONAL TAMBOPATA, 2012)

### **2.3.3.1 El Proceso de Exportación.**

La comercialización de las castañas tiene una estrecha relación con su procesamiento. A lo largo de la cadena productiva, la castaña va pasando de agente en agente donde alguno le da un valor agregado al producto. Es posible que desde el recolector, titular de la concesión, hasta el agente que deja el producto listo para exportar, la castaña pueda cambiar de mano unas 3 a 4 veces.

Una mínima porción del producto terminado es comercializada en la ciudad de Lima. Esta porción, que es usada para el consumo nacional, es comprada en principio por distribuidores, los cuales son los encargados de completar la cadena de comercialización poniendo el producto al



alcance del público en general: bodegas, supermercados, mini markets, etc.  
(AMAZONIA, 2012)

### **2.3.3.2 Negociación del Contrato de Venta.**

Más del 95% del producto es exportado a distintos lugares del mundo siendo los principales demandantes Estados Unidos y la Unión Europea. Primer paso: Para exportar el producto se determina el volumen a exportar y el precio de venta por el exportador. Con estos puntos establecidos, el exportador sale a ofrecer su producto al mercado internacional. Ahí se encuentra con la competencia de Bolivia y Brasil y comprueba si se encuentra en una posición competitiva respecto al precio. Segundo paso: Se establece una negociación bilateral entre el importador y el exportador, pactan el precio de venta y las condiciones de pago. Tercer paso: Se acuerda los términos del contrato: pago de fletes y seguro, transporte hacia y desde el puerto, composición de tamaños, fecha de entrega, etc. (AMAZONIA, 2012)

#### **A) Venta.**

- Del latín vendĭta, venta es la acción y efecto de vender (traspasar la propiedad de algo a otra persona tras el pago de un precio convenido). El término se usa tanto para nombrar a la operación en sí misma como a la cantidad de cosas que se venden. (MERINO & PEREZ PORTO, 2010)

**B) Financiamiento.**

- El financiamiento (...), es el acto y el resultado de financiar: otorgar dinero para solventar algo, cubrir los costos de un proyecto o actividad. (PEREZ, 2017)
- Financiación es la acción y efecto de financiar (aportar dinero para una empresa o proyecto, sufragar los gastos de una obra o actividad). La financiación consiste en aportar dinero y recursos para la adquisición de bienes o servicios. Es habitual que la financiación se canalice mediante créditos o préstamos (quien recibe el dinero, debe devolverlo en el futuro). (GARDEY & PEREZ, 2010)

**C) Riesgos.**

- La noción de riesgo suele utilizarse como sinónimo de peligro. El riesgo, sin embargo, está vinculado a la vulnerabilidad, mientras que el peligro aparece asociado a la factibilidad del perjuicio o daño. Es posible distinguir, por lo tanto, entre riesgo (la posibilidad de daño) y peligro (la probabilidad de accidente o patología). En otras palabras, el peligro es una causa del riesgo. (GARDEY & PEREZ, 2010)

**2.4 Marco conceptual.****2.4.1 Costo de Adquisición.**

Que viene a ser el costo de adquirir las materias primas y los bienes intermedios para garantizar el proceso de producción. Cabe indicar que la participación de estos costos en los costos totales del producto, es muy significativa, por lo tanto,



su manejo es vital para lograr que los costos de producción sean eficientes.  
(FLORES, 2012)

#### **2.4.2 Costo.**

Es la inversión o suma de erogaciones que se incurre para fabricar un producto, adquirir un bien o brindar un servicio, con la finalidad de que genere beneficios en el futuro. (FLORES, 2012).

#### **2.4.3 Mano de Obra.**

Representa el factor humano que interviene en la producción sin el cual, por mecanizada que pudiera estar una industria, sería imposible la transformación.  
(UNIVERSIDAD DE VERACRUZ, 2018)

#### **2.4.4 Transporte.**

El transporte forma parte de la logística, que es el conjunto de medios y métodos que permiten organizar un servicio o una empresa. En el mundo del comercio, la logística está vinculada a la colocación de bienes en el lugar preciso, en el momento apropiado y bajo las condiciones adecuadas. (PEREZ & GARDEY, 2010)

#### **2.4.5 Sueldos**

El concepto de sueldo se refiere a la remuneración regular asignada por el desempeño de un cargo o servicio profesional. (PEREZ, 2008).

#### **2.4.6 Materiales**

Las Empresas que cuentan con instalaciones para realizar el procesamiento de la castaña (secado y pelado), mayoritariamente se dedican a la exportación. Utilizan Principalmente mano de obra femenina (peladoras). (MINAM, 2014).

Cuando se utiliza el término material en plural, es decir, materiales, se está haciendo referencia por lo general al conjunto de elementos que son necesarios



para actividades o tareas específicas. La noción de materiales puede aplicarse a diferentes situaciones y espacios, pero siempre girará en torno a varios elementos que son importantes y útiles para desempeñar determinada acción, además de que son también objetos que deben ser utilizados de manera conjunta. (BEMBIBRE, 2018).

#### **2.4.7 Gastos Administrativos.**

Para el autor (RIQUELME, 2018), son los gastos en los que incurre una empresa que no están directamente vinculados a una función elemental como la fabricación, la producción o las ventas. Estos gastos están relacionados con la organización en su conjunto en lugar de un departamento individual.

#### **2.4.8 Precio de Compra.**

El Perú es el segundo país exportador de castañas después de Bolivia, así estas nueces amazónicas (*Bertholletia excelsa*, familia de *Lecythidaceae*) provienen principalmente de América del Sur. El 60% de su producción dirigida a este mercado con un valor de US\$ 25.5 millones y que representa el 40% de las importaciones de Estados Unidos.

La cosecha de castañas depende principalmente de la época de lluvias y se concentra principalmente en los meses de diciembre y enero. Madre de Dios es el principal departamento productor de castañas en el Perú. (GESTION, 2018)

#### **2.4.9 Comercialización.**

Por comercialización se refiere al conjunto de actividades desarrolladas con el objetivo de facilitar la venta de una determinada mercancía, producto o servicio, es decir, la comercialización se ocupa de aquello que los clientes desean. (YATO, 2015).





#### **2.4.10 Venta.**

Del latín vendĭta, venta es la acción y efecto de vender (traspasar la propiedad de algo a otra persona tras el pago de un precio convenido). El término se usa tanto para nombrar a la operación en sí misma como a la cantidad de cosas que se venden. (MERINO & PEREZ PORTO, 2010)

#### **2.4.11 Financiamiento.**

El financiamiento (...), es el acto y el resultado de financiar: otorgar dinero para solventar algo, cubrir los costos de un proyecto o actividad. (PEREZ, 2017)

#### **2.4.12 Riesgos.**

La noción de riesgo suele utilizarse como sinónimo de peligro. El riesgo, sin embargo, está vinculado a la vulnerabilidad, mientras que el peligro aparece asociado a la factibilidad del perjuicio o daño. Es posible distinguir, por lo tanto, entre riesgo (la posibilidad de daño) y peligro (la probabilidad de accidente o patología). En otras palabras, el peligro es una causa del riesgo. (GARDEY & PEREZ, 2010)

### **2.5 Formulación de hipótesis.**

La presente investigación no cuenta con hipótesis por ser una investigación con diseño descriptivo, por lo tanto solo se describirá lo observado mediante los instrumentos de recolección de datos, y se lograra alcanzar los objetivos de la investigación.

### **2.6 Variables.**

#### **2.6.1 Variable.**

**V1:** Costo de Adquisición.

**V2:** Comercialización.



## 2.6.2 Conceptualización de las variables.

### a) Costo de Adquisición.-

Que viene a ser el costo de adquirir las materias primas y los bienes intermedios para garantizar el proceso de producción. Cabe indicar que la participación de estos costos en los costos totales del producto, es muy significativa, por lo tanto, su manejo es vital para lograr que los costos de producción sean eficientes. (FLORES, 2012).

### b) Comercialización.-

La comercialización es el conjunto de las acciones encaminadas a comercializar productos, bienes o servicios. Estas acciones o actividades son realizadas por organizaciones, empresas e incluso grupos sociales. (RIVADENEIRA, 2012).



2.7 Operacionalización de las variables.

TITULO: EL COSTO DE ADQUISICIÓN Y LA COMERCIALIZACIÓN DE LA  
CASTAÑA DE LA EMPRESA “LA NUEZ” S.R.L. PUERTO MALDONADO 2017.

VARIABLE	CONCEPTO	DIMENSIONES	INDICADORES
<b>Costos de adquisición</b>	Que viene a ser el costo de adquirir las materias primas y los bienes intermedios para garantizar el proceso de producción. Cabe indicar que la participación de estos costos en los costos totales del producto, es muy significativa, por lo tanto, su manejo es vital para lograr que los costos de producción sean eficientes.  <b>Fuente:</b> (FLORES, Contabilidad gerencial, 2012)	D1:Costos Fijos	- Mano de Obra
			- Gastos Administrativos
			- Gastos Generales
		D2:Costos Variables	- Materiales
			- Transporte
<b>Comercialización</b>	Por comercialización se refiere al conjunto de actividades desarrolladas con el objetivo de facilitar la venta de una determinada mercancía, producto o servicio, es decir, la comercialización se ocupa de aquello que los clientes desean.  <b>Fuente:</b> (YATO, 2015).	D1:Venta	- Ventas
			- Impuesto

**Fuente:** Elaboración Propia.



## CAPÍTULO III: MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

### 3.1. Tipo de investigación.

Se trata de un tipo de investigación aplicada porque busca generar conocimiento con la finalidad de utilizarlo en la resolución de un problema práctico como es la determinación del costo de adquisición de castaña en la provincia de Tambopata.

### 3.2. Enfoque de investigación.

Para la realización de la investigación se utilizó el enfoque cuantitativo, donde la Operacionalización de las variables busca en las dimensiones e indicadores respectivos, para luego comenzar ordenadamente la adquisición de datos para medirlos, para luego analizarlo e interpretarlos en busca de los resultados Diseño de investigación.

### 3.3. Diseño de investigación.

Se tomó en cuenta que para realizar el desarrollo de la tesis el tipo de investigación por lo cual se denomina no experimental, ya que para este tipo de trabajo no se manipulara las variables de estudio, se analizara la situación y se observara, ya que las variables independientes ocurren y no es posible manipularlas, no se tiene control directo por que ya acontecieron, al igual que sus efectos.

### 3.4. Alcance de la investigación.

El alcance este estudio pretende llegar a obtener resultados óptimos de acuerdo a la investigación es descriptiva de corte transversal, se define como descriptiva porque es de tipo no experimental donde se explican las características o los rasgos de un evento o fenómeno objeto de estudio.



### **3.5. Población y muestra de la investigación.**

#### **3.5.1. Población.**

Se tomó en consideración para este estudio los datos de los gastos e ingresos de la empresa privada La Nuez S.R.L. de Puerto Maldonado dedicada a la comercialización de castaña para eso se presenta el cuadro adjunto donde se determina la cantidad.

#### **3.5.2. Muestra.**

La muestra es igual a la población.

Los datos otorgados por de la empresa “La Nuez S.R.L.”

### **3.6 Técnica e instrumentos de adquisición de datos.**

#### **3.6.1 Técnica.**

❖ Recolección de datos de costos.

#### **3.6.2 Instrumento.**

##### **a) Ficha técnica de los instrumento.**

Las técnicas de recojo de datos se refieren al conjunto de procedimientos y estrategias de que se vale la ciencia para conseguir su fin. Un instrumento de adquisición de datos es, en principio, cualquier recurso de que pueda valerse el investigador para acercarse a los fenómenos y extraer de ellos información. (Hernández y Otros, 2005). Es mediante una adecuada construcción de los instrumentos de adquisición que la investigación puede manifestar entonces la necesaria correspondencia entre teoría y práctica; es más, podríamos decir que es gracias a ellos que ambos términos pueden efectivamente vincularse. En tal sentido, en la presente investigación se utilizarán las siguientes técnicas e



instrumentos de recojo de datos. Para la adquisición de datos se emplearán las siguientes técnicas:

- Recopilación y análisis documental.
- Observación directa

Descripción: Para recoger directamente datos sobre las habilidades directivas y la satisfacción del usuario en la empresa la Nuez provincial de Tambopata.

La responsabilidad de someter a validez y confiabilidad del instrumento estará a cargo de 03 expertos con el propósito de establecer si los instrumentos en cuestión son los adecuados para obtener la información necesaria. A cada experto se le entregó una copia que contenga la planificación de la investigación (matriz de consistencia, matriz de definición conceptual y matriz de definición operacional, instrumento), de esta manera, ya evaluado el instrumento, tomando en cuenta las observaciones y sugerencias definidas del diseño de los instrumentos se podrá aplicar la misma.

### **3.7 Procesamiento de Datos.**

Para la presente investigación se utilizará la estadística descriptiva. En Estadística descriptiva, Para realizar una descripción grafica de los datos se emplearon las tablas.

## CAPÍTULO IV: RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

En el presente trabajo de investigación para poder determinar el costo de adquisición y LA comercialización de la castaña en la empresa “La Nuez”S.R.L, Puerto Maldonado 2017 se realizó una recolección de datos de los archivos documentales de la empresa así como también se entrevistó al administrador, identificamos los procesos inmersos en la adquisición y comercialización de castaña. Cuantificando así los costos fijos y variables. Los que nos permitirán determinar el costo de adquisición de la castaña para su próxima comercialización.

### 4.1 Costo de Adquisición de la castaña.

#### 4.1.1 Costos fijos.

Tabla 1 Personal

<b>Mano de Obra ( Remuneraciones)</b>	<b>und</b>	<b>Cantidad</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
Administrador	pers	1	3,000.00	36,000.00
Comprador	pers	5	2,000.00	120,000.00
Vigilante	pers	2	1,200.00	28,800.00
Ayudante	pers	5	1,200.00	72,000.00
<b>Total</b>				<b>256,800.00</b>

**Nota:** Elaborado en base a la información recabada de la Administración de la Empresa.

Tabla 2 Gastos Generales

<b>Gastos generales</b>		<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
Depreciación de vehículo (0.07 por año)	5 und	1458.50	17502.00
Mantenimiento de vehículo( 2 veces por año)	5 und	500.00	5000.00



Alquiler de local	und	3000.00	36000.00
<b>Total</b>			<b>58,502.00</b>

**Nota:** Elaborado en base a la información recabada de la Administración de la Empresa.

Tabla 3 Gastos Administrativos

Gastos administrativos	und. Medida	C.U. MES S/.	COSTO TOTAL S/.
Agua, luz	mes	2,000.00	24,000.00
Propaganda	mes	300.00	3,600.00
Teléfono	mes	100.00	1,200.00
<b>Total</b>			<b>28,800.00</b>

**Nota:** Elaborado en base a la información recabada de la Administración de la Empresa.

<b>COSTO FIJO</b>	<b>TOTAL</b>	<b>S/.</b>	<b>344,102.00</b>
-------------------	--------------	------------	-------------------

#### 4.1.2 Costos Variables.

Tabla 4 Elementos de Costo de Adquisición

Elementos del Costo de Adquisición	und. Medida	C.U EN SOLES	BARRICAS COMPRADAS- 2017	COSTO TOTAL
Materiales ( Sacos)	bol.	1	30,000.00	30,000.00
Precio promedio de compra (una barrica)	precio	350	30,000.00	10,500,000.00
<b>Total</b>				<b>10,530,000.00</b>

**Nota:** Elaborado en base a la información recabada de la Administración de la Empresa.

Tabla 5 Costos de Transporte

Costo de transporte	und	cantidad	C.U.	Costo
Flete	KG	600,000.00	1.10	660,000.00
Combustible	GL	12,000.00	10.00	120,000.00
<b>Total</b>				<b>780,000.00</b>

**Nota:** Elaborado en base a la información recabada de la Administración de la Empresa.



Tabla 6 peladoras de castaña

Peladoras de castaña	und. Medida	C.U.por kg S/.	Barrica Kg en pelado	TOTAL BARRICAS	COSTO TOTAL S/.
Peladores	kg	1	20	30000	600,000.00
<b>Total</b>					<b>600,000.00</b>

**Nota:** Elaborado en base a la información recabada de la Administración de la Empresa.

<b>COSTO VARIABLE TOTAL</b>	<b>S/.</b>	<b>11,910,000.00</b>
-----------------------------	------------	----------------------

<b>COSTOS DE ADQUISICION</b>	<b>S/.</b>	<b>12,254,102.00</b>
------------------------------	------------	----------------------

**TABLA RESUMEN DE COSTOS DE ADQUISICION**

Tabla 7 Tabla resumen de costo de adquisición

COSTOS	S/.	%
COSTO FIJO	344,102.00	2.80%
COSTO VARIABLE	11,910,000.00	97.20%
COSTO TOTAL	12,254,102.00	100.00%

**Nota:** Elaborado en base a la información recabada de la Administración de la Empresa.

**4.2 Costo de Comercialización de la castaña.**

Tabla 8 Costo de comercialización de castaña

VENTA	und. Medida	Kg/BARRICA	TOTAL BARRICAS	TOTAL EN KG
BARRICAS PELADAS	Kg	20	30,000.0	600,000.0

**Nota:** Elaborado en base a la información recabada de la Administración de la Empresa.

Tabla 9 Calidad de exportación

CALIDAD DE EXPORTACION DE	und. Medida	castaña en pelada	C.U (en dólares)	TOTAL en \$	TOTAL ( S/.) 1\$= 3.26
------------------------------	----------------	----------------------	---------------------	-------------	---------------------------



PRIMERA	KG	400,000.00	45	18,000,000.00	58,680,000.00
SEGUNDA	KG	150,000.00	20	3,000,000.00	9,780,000.00
TERCERA	KG	50,000.00	10	500,000.00	1,630,000.00
<b>Total</b>		<b>600,000.00</b>		<b>21,500,000.00</b>	<b>70,090,000.00</b>

**Nota:** Elaborado en base a la información recabada de la Administración de la Empresa.

#### 4.3 Utilidad de comercialización de la castaña.

Tabla 10 Utilidad de comercialización de la castaña

INGRESOS	EGRESOS	UTILIDAD BRUTA	IMPUESTO 29.5%	UTILIDAD NETA (S/.)
70,090,000.00	12,254,102.00	57,835,898.00	17,061,589.91	40,774,308.09
				<b>40,774,308.09</b>

**Nota:** Elaborado en base a la información recabada de la Administración de la Empresa.

#### TABLA RESUMEN DE LA UTILIDAD GENERADA POR LA CASTAÑA

Tabla 11 Resumen de la utilidad generada por la campaña

COSTOS	SOLES
INGRESOS	70,090,000.00
EGRESOS	29,315,691.91
UTILIDAD NETA	40,774,308.09

**Nota:** Elaborado en base a la información recabada de la Administración de la Empresa.



Tabla 12 Hoja de Costos

HOJA DE COSTOS					
Empresa: LA NUEZ S.R.L					
Producto: Castaña seleccionada					
Cantidad: 600,000.00 Kg					
COSTOS FIJOS					
Mano de Obra		Gastos Generales		Gastos Administrativos	
Administrador	36,000.00	Depreciación	17,502.00	Agua, Luz	24,000.00
Comprador	120,000.00	Mantenimiento	5,000.00	Propaganda	3,600.00
Vigilante	28,800.00	Alquiler del local	36,000.00	Teléfono	1,200.00
Ayudante	72,000.00				
Total	256,800.00	Total	58,502.00	Total	28,800.00
COSTOS VARIABLES					
Elementos de costo adquisición		Costos de transporte		Peladoras de castaña	
Materiales	30,000.00	Flete	660,000.00	Peladores	600,000.00
Precio de compra	10,500,000.00	Combustible	120,000.00		
Total	10,530,000.00	Total	780,000.00	Total	600,000.00
COSTOS DE COMERCIALIZACION					
Primera calidad		Segunda calidad		Tercera calidad	
Cantidad	400,000.00 kg	Cantidad	150,000.00 kg	Cantidad	50,000.00 kg
Precio	45\$	Precio	45\$	Precio	45\$
Total en \$	18,000,000.00	Total en \$	3,000,000.00	Total en \$	500,000.00
Total en S/.	58,680,000.00	Total en S/.	9,780,000.00	Total en S/.	1,630,000.00
RESUMEN					
COSTOS FIJOS				344,102.00	
COSTOS VARIABLES				11,910,000.00	
COSTOS DE COMERCIALIZACION				70,090,000.00	
UTILIDAD BRUTA				57,835,898.00	
IMPUESTO				17,061,589.91	
UTILIDAD NETA				40,774,308.09	



## CAPÍTULO V: DISCUSIÓN

### 5.1. Descripción de los hallazgos más relevantes y significativos

El principal objetivo de esta investigación fue determinar el costo de recolección y comercialización de la castaña en la Empresa “La Nuez S.R.L.” de Puerto Maldonado 2017, desde la perspectiva del trabajador.

Un primer hallazgo es que los costos de adquisición hallado son de S/.12,254,102.00 nuevos soles, de los cuales el costos fijos ascienden a S/.344,102.00, los costos variables ascienden S/.11,910,000.00.

Resultados que se asemejan con de (ANTEZANA, 2010) que lleva por título **El potencial de las exportaciones de la castaña bajo el enfoque estratégico de las cadenas productivas presentado a la universidad Mayor De San Andrés – Bolivia** para optar el grado de licenciado en contabilidad llego a las siguiente conclusiones: El autor nos manifiesta que, El presente trabajo de investigación tiene el objetivo de demostrar que bajo el enfoque estratégico de las cadenas productivas, el potencial de las exportaciones de la castaña se acrecentará y esto beneficiara a los pobladores de la región y también los ingresos del Tesoro General de la Nación (TGN). La castaña amazónica es un producto único, el 70% de la producción mundial se encuentra en Bolivia, sólo el 20% en Brasil y el 10% en Perú.

Por parte (CALLE, 2016) realizó una **investigación que lleva por título Determinantes de la exportación de castaña y su incidencia en el crecimiento económico del departamento de Pando”** presentado a la Universidad Mayor De San Andrés – Bolivia para optar el grado de licenciado en contabilidad llegando a las siguiente conclusiones: Que los últimos años, el departamento de Pando ha visto una ventaja comparativa importante en la producción y exportación de castaña. Actualmente dicho sector genera empleo y su efecto ha sido directo e indirecto. Por lo tanto la



producción no maderable debe considerarse como una La exportación de castaña incluso llegó a rondar el 99% de la producción total en Bolivia. Aunque otros departamento muestran un mayor nivel de producción, Pando es objeto de análisis porque engloba una gran cantidad de pobladores que dependen de este sector o en general migran en las épocas de zafra con la finalidad de obtener ingresos adicionales para sus familias. Fuente de desarrollo económico para el departamento de Pando, permitiendo una mejora en la calidad de vida de sus pobladores.

Así mismo (CANEPA, 2016) en su investigación que lleva por título **Gestión gerencial y la pérdida de la certificación filtrado en la asociación de recolectores orgánicos de la nuez amazónica del Perú del departamento de madre de dios 2711, presentado a la Universidad Ricardo Palma**, para optar el grado de magister en administración llegando a la siguiente conclusión: Para conocimientos de los estudiosos de la castaña como producto bandera de la región Madre de Dios el autor nos da a conocer que, El objetivo general de la investigación fue demostrar que la gestión gerencial ineficaz contribuyó a la pérdida de la certificación Fairtrade por la Asociación de Recolectores Orgánicos de la Nuez Amazónica del Perú perteneciente al departamento de Madre de Dios en el año 2711.

Por su parte (BENITES, 2017) realizó una investigación que lleva por **título Recolectores y empresarios: Análisis de la Agencia Social en la comunidad castañera de la Reserva Nacional Tambopata – Ascart, presentado a la Pontificia Universidad Católica del Perú** para optar el título de contador público llegando a las siguiente conclusiones:

Donde nos da a conocer que, La explotación de la castaña en la Amazonía de Madre de Dios se inició como un frente extractivo forestal, que con el tiempo se



convirtió en frontera extractiva debido a sus características sostenibles. El frente extractivo de la castaña es un ejemplo de actividad económica que ocurre en la Amazonía peruana desde mediados del siglo XX. Analizar a la comunidad castañera nos permite dar una mirada a la actualidad del proceso de construcción del espacio social amazónico y de desarrollo en esta región del país. En la presente investigación vamos a describir y analizar el proceso que ha seguido la construcción de la agencia social de los concesionarios afiliados a la Asociación de Castañeros de la Reserva de Tambopata Los Pioneros - ASCART. Ellos históricamente se han dedicado a la adquisición de la semilla de castaña y actualmente se han convertido en empresarios comunales de castaña procesada; en proceso de convertirse en exportadores directos.

La zona de producción de Castaña en el Perú se ubica en el departamento de Madre de Dios, al extremo sur oriental del Perú, en la frontera con Brasil y Bolivia. El bosque de castaña ocupa más de 350 mil hectáreas, lo que equivale a un área más grande que toda la provincia de Lima. Esta actividad representa una importante fuente de ingresos económicos para la población de la región. Alrededor de 6500 familias se dedican en forma directa e indirecta a su extracción, lo que representa el 22% del total de la población del departamento



## CONCLUSIONES

- Se ha demostrado que los costos de adquisición generados en la campaña 2017 de la empresa “LA NUEZ” S.R.L. ascienden a 12, 254,102.00 nuevos soles.
- Se ha demostrado que el costos fijo en la adquisición de la castaña generado en la campaña 2017 de la empresa “LA NUEZ” S.R.L. ascienden a S/. 344,102.00 nuevos soles.
- Se ha demostrado que el costos variables en la adquisición de castaña generado en la campaña 2017 de la empresa “LA NUEZ” S.R.L. ascienden a S/.11,790,000.00 nuevos soles.
- Se ha demostrado que la comercialización de la castaña generado en la campaña 2017 de la empresa “LA NUEZ” S.R.L. ascienden a S/. 70,090,000.00 nuevos soles, dejando una utilidad neta de S/. 40, 774,308.09 nuevos soles.



### RECOMENDACIONES

- A los directivos de la empresa la Nuez S.R.L se le recomienda a la los directivos de la empresa brindar capacitación al personal de peladores con el propósito de minimizar el porcentaje de castañas dañadas.
- Se recomienda a la empresa mantener este estándar de mano de obra, y remuneraciones ya que son factores que fortalecen estabilidad laboral de los trabajadores y su bienestar social.
- Se recomienda reajustar los costos variables referidos al precio de compra de la adquisición de la castaña así mismo que estén sujetos al mercado.
- Se recomienda a los directivos de la empresa realizar un sistema de costos para poder llevar a cabo una mejor contabilidad de costos así la empresa tenga una mayor eficacia en la adquisición y comercialización de la castaña.



**REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

- ACCA. (2011). Manual para la Identificación de Costos y Beneficios a través de la Implementación de un. Lima: Gráfica Esbelia Quijano s.r.l.
- AGROWIN. (2011). Sistema de gestión total para el agro. Manual Costos de Producción . Manizales, Caldas, Colombia: InSoft Ltda.
- AMAZONIA, P. (2012). Centro de Producción de la Biodiversidad Amazónica. Obtenido de [http://www.promamazonia.org.pe/SiBiocomercio/wfr\\_LineaProductivaItem.aspx?Tef\\_IdTemaFicha=163](http://www.promamazonia.org.pe/SiBiocomercio/wfr_LineaProductivaItem.aspx?Tef_IdTemaFicha=163)
- ANTEZANA, L. (2010). “EL POTENCIAL DE LAS EXPORTACIONES DE LA CASTAÑA BAJO EL ENFOQUE ESTRATÉGICO DE LAS CADENAS PRODUCTIVAS. La Paz - Bolivia: s.f.
- BEMBIBRE, C. (11 de Agosto de 2018). Definición ABC. Obtenido de <https://www.definicionabc.com/general/materiales.php>
- BENITES, M. (2017). RECOLECTORES Y EMPRESARIOS: ANÁLISIS DE LA AGENCIA SOCIAL EN LA COMUNIDAD CASTAÑERA DE LA RESERVA NACIONAL TAMBOPATA - ASCART. Lima: s.f.
- BUJAN, A. (04 de Julio de 2018). Enciclopedia Financiera. Obtenido de <https://www.encyclopediainanciera.com/definicion-gastos-de-administracion.html>
- CALLE, S. (2016). “DETERMINANTES DE LA EXPORTACIÓN DE CASTAÑA Y SU INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DEL DEPARTAMENTO DE PANDO”. La Paz - Bolivia: s.f.
- CANEPA, R. (2016). GESTIÓN GERENCIAL Y LA PÉRDIDA DE LA CERTIFICACIÓN FAIRTRADE EN LA ASOCIACION DE RECOLECTORES ORGÁNICOS DE LA NUEZ AMAZÓNICA DEL PERU DEL DEPARTAMENTO DE MADRE DE DIOS 2011. Lima - Perú: s.f.
- CASHIN, J., & POLIMENI, R. (1987). Fundamentos y Técnicas de Contabilidad de Costos. Mexico: McGraw Hill.
- CHUQUIMIA, R. (2007). ESTUDIO DE LA DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LA *Bertholletia excelsa*) EN EL MUNICIPIO DE EL SENA DE LA PROVINCIA MADRE DE DIOS, PANDO. La Paz - Pando: s.f.
- FLORES, J. (2012). Contabilidad General. Lima: Centro de Especialización en contabilidad y Finanzas E.I.R.L.
- GARDEY, A., & PEREZ, J. (2010). Definición.de. Obtenido de <https://definicion.de/financiacion/>
- GESTION. (04 de Junio de 2018). Perú, segundo exportador de castañas a EE.UU., le envía el 60% de su producción. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/peru-segundo-exportador-castanas-ee-uu-le-envia-60-produccion-235079>



- GUZMAN, L. (Enero de 2014). Mano de Obra. Guatemala.
- IGLESIAS, A. (08 de Octubre de 2018). Logispyme. Obtenido de <https://logispyme.wordpress.com/2013/03/25/coste-de-transporte/>
- LA NUEZ S.R.L. (16 de Abril de 2018). La Nuez S.R.L Empresa Agroindustrial. Obtenido de <https://www.lanuezsrl.com/>
- MANKIW, N. (2012). Principios de la Economía. Mexico: Cengage Learning Editores S.A. de C.V.
- MERINO, M., & PEREZ PORTO, J. (2010). Obtenido de Definición de Venta: <https://definicion.de/venta/>
- MINAM. (2014). Comercialización. La Castaña Amazónica, Regalo de la Biodiversidad, 27.
- MINAM. (2014). Recolección. La Castaña Amazónica, Regalo de la Biodiversidad., 26.
- MINCETUR. (2015). Guía de Orientación al Usuario del transporte Aéreo. 8.
- MONDRAGON, V. (2016). Diario del Exportador. Obtenido de <https://www.diariodelexportador.com/2016/07/transporte-maritimo-caracteristicas.html>
- PACHAS, F. (2004). ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ACEITE DE CASTAÑA “EL CASTAÑAL”. Lima: s.f.
- PALOMENI, R., FABOZZI, F., & ADELBERG, A. (1989). Contabilidad de Costos. Bogota: Martha Edna Suarez R.
- PEREZ, J. (2008). Obtenido de <https://definicion.de/sueldo/>
- PEREZ, J. (2017). Definición.de. Obtenido de <https://definicion.de/fuente-de-financiamiento/>
- PEREZ, J., & GARDEY, A. (2010). Obtenido de <https://definicion.de/transporte/>
- PINCHI, H. (2009). EFECTO DE DIFERENTES DOSIS DE BOCASHI EM, SOBRE EL CRECIMIENTO EN VIVERO DE PLANTAS DE CASTAÑA (*Bertholletia excelsa* HBK.), PRODUCIDAS EN TUBETES. Tingo Maria - Perú: s.f.
- POLIMENI, R., FABOZZI, F., & ADELBERG, A. (1989). Contabilidad de Costos. Colombia: Martha Edna Suarez R.
- RALPH, POLIMENI; FRANK, FABOZZI; ARTHUR ADELBERG. (1989). Contabilidad de costos. Bogota: Martha Edna Suarez R.
- RESERVA NACIONAL TAMBOPATA. (2012). Plan de Manejo de *Bertholletia excelsa* H.B.K en la Reserva Nacional Tambopata y el Parque Nacional Bahuaja Sonene.
- RIQUELME, M. (8 de Octubre de 2018). Web y Empresas. Obtenido de <https://www.webyempresas.com/gastos-administrativos/>



- RIVADENEIRA, D. (28 de Marzo de 2012). Empresa & Actualidad. Obtenido de <http://empresactualidad.blogspot.com/2012/03/comercializacion-definicion-y-conceptos.html>
- ROJAS, R. (2007). Sistemas de Costos Un proceso para su Implementación. Colombia: Centro de Publicaciones Universidad Nacional de Colombia.
- UNIVERSIDAD DE VERACRUZ. (8 de Octubre de 2018). Universidad de Veracruz. Obtenido de <https://www.uv.mx/personal/alsalas/files/2013/02/COSTOS-Unidad-2.pdf>
- USCA, M. (2012). Evaluación del crecimiento de Bertholletia excelsa H.B.K, en 02 Plantaciones Agroforestales en el Tramo III de la vía Interoceánica Sur - Tambopata, Madre de Dios. Puerto Mladonado - Madre de Dios: s.f.
- WILLIAMS, J., & WILSON, D. (1999). Informe sobre el problema de Aflatixinas de la Castaña. Santa Cruz, Bolivia: University of Georgia.
- YATO, C. (2015). Definición de Comercialización. Lima: s.f.
- ZANS, W. (2014). Contabilidad de Costos. Lima: San Marcos E.I.R.L.



**ANEXOS**



## ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO: "COSTO DE ADQUISICIÓN Y COMERCIALIZACION DE LA CASTAÑA EN LA EMPRESA LA NUEZ S.R.L PUERTO MALDONADO 2017"			
PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES/DIMENSIONES	METODOLOGIA
<p><b>PROBLEMA GENERAL</b></p> <p>¿Cómo se determina el costo de adquisición y la comercialización de la castaña en la Empresa "La Nuez S.R.L." de Puerto Maldonado 2017?</p> <p><b>PROBLEMA ESPECIFICO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Cómo se determina los costos fijos de la adquisición de castaña en la Empresa "La Nuez S.R.L." de Puerto Maldonado 2017?</li> <li>• ¿Cómo se determina los costos variables de la adquisición de castaña en la Empresa "La Nuez S.R.L." de Puerto Maldonado 2017?</li> <li>• ¿Cómo se determina la comercialización de la castaña en la Empresa "La Nuez S.R.L." de Puerto Maldonado 2017?</li> </ul>	<p><b>OBJETIVO GENERAL</b></p> <p>Determinar el costo de adquisición y comercialización de la castaña en la Empresa "La Nuez S.R.L." de Puerto Maldonado 2017.</p> <p><b>OBJETIVOS ESPECIFICOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Determinar los costos fijos de adquisición de castaña en la Empresa "La Nuez S.R.L." de Puerto Maldonado 2017.</li> <li>• Determinar los costos variables de adquisición de castaña en la Empresa "La Nuez S.R.L." de Puerto Maldonado 2017.</li> </ul> <p>Determinar la comercialización de la castaña en la Empresa "La Nuez S.R.L." de Puerto Maldonado 2017.</p>	<p><b>VARIABLE 1</b></p> <p><b>COSTO DE ADQUISICIÓN</b></p> <p>Dimensiones</p> <p><b>D1:</b> Costos Fijos <b>D2:</b> Costos Variables</p> <p><b>VARIABLE 2</b></p> <p><b>COMERCIALIZACION</b></p> <p>Dimensiones</p> <p><b>D1:</b> Venta</p>	<p><b>TIPO DE INVESTIGACIÓN</b></p> <p>Durante el transcurso de nuestra investigación empleamos el Método Descriptivo.</p> <p><b>Investigación descriptivo</b></p> <p><b>DISEÑO DE INVESTIGACIÓN</b></p> <p>El diseño es descriptivo.</p> <p>- <b>POBLACION:</b> Está conformada por el estudio de datos de los ingresos y egresos de la Empresa la Nuez S.R.L.</p> <p>- <b>TECNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOJO DE DATOS.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Técnica:</b> Entrevista con el Administrador de la Empresa la Nuez S.R.L.</li> <li>• <b>Instrumento:</b> Recolección de datos</li> </ul> <p>- <b>TECNICA DE ANALISIS DE DATOS.</b></p> <p>Tablas y Figuras.</p>

