



UNIVERSIDAD ANDINA DEL CUSCO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



TESIS

**“LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN DEL MAÍZ BLANCO GIGANTE Y LOS
COPRODUCTOS PARA LA EXPANSIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL
DE LA COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL VALLE SAGRADO LTDA –
CALCA, PERIODO 2015”**

Tesis presentada por : Bach. Maily Nicolle Uribe Huallpa
Bach. Jhon Yovany Calisaya Mollinedo

Para optar al Título Profesional de Contador
Público

Asesora : C.P.C. Julia Teresa Machuca Astete

CUSCO – PERÚ

2016



Título : LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN DEL MAÍZ BLANCO GIGANTE Y LOS COPRODUCTOS PARA LA EXPANSIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL DE LA COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL VALLE SAGRADO LTDA –CALCA, PERIODO 2015.

Autores : - Maily Nicolle Uribe Huallpa
- Jhon Yovany Calisaya Mollinedo

Fecha : 29-12-2016

RESUMEN

La presente tesis intitulada: “LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN DEL MAÍZ BLANCO GIGANTE Y LOS COPRODUCTOS PARA LA EXPANSIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL DE LA COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL VALLE SAGRADO LTDA – CALCA, PERIODO 2015”.

El MBGC es uno de los pocos productos que todavía se mantienen liderando en el mercado mundial por sus propiedades nutritivas y que además sirven de materia prima o insumo para producir otros bienes de consumo humano y animal que inclusive en la medicina y en la química farmacéutica, conocemos también que el Estado peruano siempre ha apoyado pero diríamos parcialmente, puesto que si bien es cierto ha prestado apoyo sustancial en el apoyo técnico sobre todo a nuestro producto del Valle Sagrado pero ha descuidado el soporte fundamental de la exportación, a pesar que existe el proyecto de la Sierra Exportadora que en este caso específico no ha apoyado casi en nada.

A nosotros nos ha motivado investigar una razón fundamental que se refiere a que estamos preocupados porque seguimos a través de los años simplemente exportando materias primas, es decir enviamos lo mejor de nuestra producción para que en los países de destino lo industrialicen y en muchos casos nos devuelvan como mercadería con precios hasta prohibitivos y otra razón si se quiere de carácter sentimental es que hemos crecido en el Valle Sagrado de los Incas y somos conscientes a través de las diferentes generaciones que los recursos naturales que nos ofrece la naturaleza para la explotación del suelo y sub suelo, lamentablemente vemos con mucha tristeza que cada vez nuestros



productos van siendo relegados en lo que ha calidad se refiere porque hace muchos años no somos el primer puesto y eso hace que el agricultor sustituya con otros cultivos que son de menor inversión y de mayor rentabilidad, por citar un ejemplo el aguaymanto, puesto que en un metro cuadrado de terreno se cosechan aproximadamente produce seis choclos a un sol (S/.1.00) el precio promedio, en el mismo metro cuadrado se produce de 18 a 20 aguaymantos cada uno cuesta cuarenta centavos (s/.0.40) entonces seis soles de maíz yocho soles de aguaymantos y además el aguaymanto produce dos veces al año. Otra cosa preocupante es que por la presencia de los intermediarios o comerciantes exportadores éstos cometen errores como pagar la producción en forma anticipada, este hecho hace que el agricultor ya no se preocupe por la calidad.

En el caso específico de la cooperativa AGROVAS, materia de la presente investigación no pueden estar lejos de la realidad, pero sin embargo hemos podido observar la actitud positiva que tienen sus directivos en seguir manteniendo tradicionalmente la producción de su Maíz Blanco Gigante a pesar de todas las dificultades que atraviesan, otra fortaleza que hemos encontrado es que utilizando su creatividad, las bondades, beneficios y ventajas económicas que genera la elaboración de los coproductos es una idea genial. Como es normal no todo es perfecto en este tipo de empresas hemos encontrado algunas debilidades y amenazas como es la determinación de sus costos del proceso de cultivo de maíz es empírica y alcanza información distorsionada generando perjuicio tanto a la cooperativa y más aun a sus socios.

Finalmente hemos podido concluir con establecer estas deficiencias además de los costos del MBGC, así como de los coproductos y producto de esta investigación es precisamente alcanzarles una propuesta del establecimiento de costos de manera técnica, especializada y cuyo resultado estamos seguros serán beneficiosos y ventajosos para todos.

Esperamos que este pequeño aporte sirva de base o de referencia para nuestros compañeros en el futuro profundicen más sobre este tan importante tema.



ABSTRACT

This thesis named: "THE COSTS OF PRODUCTION OF WHITE MAIZE GIANT AND BYPRODUCTS FOR THE EXPANSION OF INTERNATIONAL TRADE IN THE SACRED VALLEY COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL LTDA - CALCA, PERIOD 2015"

The MBGC is one of the few products that are still leading the world market for its nutritional properties and may also serve as raw material or an input to produce other goods for human and animal consumption that even in medicine and pharmaceutical chemistry, we also know that the Peruvian State has always supported but we would say partially, because although it is true to provide substantial support in the technical support on all our products of the Sacred Valley but has neglected the fundamental support of the export, in spite of the fact that there is a project of the Sierra Exporter that in this specific case has not supported almost nothing.

To us have been motivated to investigate a fundamental reason which refers to the fact that we are concerned because we have through the years simply exporting raw materials, i.e. we send the best of our production for that in the countries of destination as industrialize and in many cases we returned as goods with prices up to prohibitive and another reason if you want of a sentimental nature is that we have grown in the Sacred Valley of the Incas and we are aware through the different generations that natural resources that offers us the nature for the exploitation of the soil and sub soil, unfortunately we see with much sadness that each time our products are going to be relegated in what has quality refers to by that Many years ago we are not the first post and that makes the farmer replace with other crops that are of lower investment and greater profitability, to cite one example the aguaymanto, since in one square meter of land are harvested approximately produces six corn to a sun (S/.1.00) the average price in the same square meter occurs 18 to 20 aguaymantos Each one costs 40 cents (S/.0.40) then six soles of maize and eight soles of



aguaymantos and in addition the aguaymanto produces twice a year. Another worrying thing is that by the presence of intermediaries or exporting traders they make mistakes as pay the production in advance, this fact makes that the farmer is no longer worry about the quality.

In the specific case of the cooperative AGROVAS, subject of the present investigation may not be far from reality, but we were able to observe the positive attitude that have their managers in maintaining the production of its traditionally white maize Giant In spite of all the difficulties they are facing, another strength that we found is that using their creativity, the benefits, benefits and economic advantages that generates the elaboration of byproducts is a great idea.

As is normal not everything is perfect in this type of companies we have found some weaknesses and threats as is the determination of its costs of the process of cultivation of maize is empirical and reaches distorted information generating prejudice to both the cooperative and even more to their partners.

Finally, we have been able to conclude with set these deficiencies in addition to the costs of the MBGC as well as the products and product of this research is precisely to catch them a proposal for the establishment of costs of technical way, specialized and whose results we are confident will be beneficial and advantageous for all.

We hope that this small contribution will serve as a basis or reference for our colleagues in the future dig deeper on this very important subject.